

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6640,61 -24,73 -0,4%	960,19 0,22 0,0%	378,08 -1,33 -0,4%	252,50 -3,56 -1,4%	1448,96 -35,82 -2,4%	8742,93 -119,64 -1,3%	920,75 -13,78 -1,5%	320,20 \$US 2,60 0,8%	25,88 \$US 0,23 0,9%	64,23 CUS -0,02 64,45 CÉURO 0,06

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 4 DÉCEMBRE 2002

BOURSES

| HENRI-PAUL ROUSSEAU EN ENTREVUE À LA PRESSE |

La Caisse remboursera sa part du prêt consenti à Quebecor Média

HÉLÈNE BARIL

La Caisse de dépôt ne veut pas le crier sur les toits, mais elle a déjà payé sa part du prêt de 429 millions de dollars consenti à Quebecor Média, et que l'entreprise sera incapable de rembourser comme prévu avant le 1^{er} avril.

« C'est déjà dans nos livres », a dit Henri-Paul Rousseau, président de la Caisse de dépôt, hier au sujet de cette somme de 193 millions, qui représente la garantie donnée par la Caisse de dépôt à Quebecor Média. Son partenaire, Quebecor inc., a déjà annoncé la vente d'une partie de ses actions de Quebecor World pour pouvoir rembourser sa part de 55 % de ce prêt, soit 336 millions, mais la Caisse de dépôt avait refusé jusqu'ici d'être plus précise au sujet de son propre engagement.

En entrevue hier, Henri-Paul Rousseau a souligné que cette garantie de prêt ne représente pas un investissement supplémentaire dans Québec Média. Ce n'est pas un refinancement, a-t-il insisté. « Je ne fais pas de refinancement. Je respecte uniquement la mise de fonds qu'on a faite, plus les garan-



Photothèque La Presse ©

Pierre Karl Péladeau, président de Quebecor.

ties qu'on a faites, mais je ne ferai pas un nouveau financement. La compagnie a eu un prêt, nous on a une garantie. Ce prêt a été garanti par la Caisse à hauteur de son 45 %.

Défaut de paiement

Cette garantie doit s'exercer uniquement si Quebecor Média est en défaut de paiement, mais ce n'est un secret pour personne que l'entreprise l'est, puisque ses deux actionnaires doivent payer les inté-



Photo MARTIN TREMBLAY, La Presse ©

Henri-Paul Rousseau, président de la Caisse de dépôt.

rêts du prêt de 429 millions à sa place. M. Rousseau refuse de parler de défaut, mais le coût de ce défaut est déjà comptabilisé dans ses livres. « La compagnie doit faire son propre financement, s'il n'était pas fait, on a un engagement de garantie qu'on doit respecter. À ce moment, la garantie devient du *cash*, mais pour nous, ça n'a rien à faire, parce que la valeur économique de notre placement inclut déjà la garantie qu'on a donnée. »

Pour Henri-Paul Rousseau, le

versement de ces 193 millions est le point final de l'aventure pour la Caisse, même si ça devait signifier la faillite pour Quebecor Média. « Il arrivera n'importe quoi, je ne mettrai pas une *cenne* de plus », a-t-il martelé.

La règle d'or en finance, c'est de savoir où s'arrêter, a-t-il expliqué. « J'ai déjà perdu pas mal, quand est-ce que ça va être assez ? À un moment donné, c'est assez. »

Le président de la Caisse ne sait pas si Quebecor réussira à refinancer ce prêt. « C'est leur affaire, a-t-il dit. Je n'ai pas d'indication là-dessus. Je suis pris dans une situation où je suis minoritaire, ça coûte cher, mais *too bad*. »

La Caisse veut prendre le temps qu'il faut pour réduire sa participation dans Quebecor Média, pour ne pas perdre encore plus d'argent. « On est dans une organisation dont le mandat est de faire de l'argent, donc acheter bas et vendre cher et c'est la différence de prix qui fait notre rendement, a-t-il ajouté. Si je suis trop impatient, je vais ajouter à ce qui est là. On est dans un bas de marché, ce n'est pas le temps de vendre et j'ai déjà tous les problèmes de toute façon. Comme je ne mettrai pas une *cenne* de plus, je suis bien mieux d'être patient et de dire à la compagnie : valorisez votre activité. »

Suite du dossier en D3

Claude Séguin partira avec près de 400 000 \$

ANDRÉ NOËL et DENIS LESSARD

CLAUDE SÉGUIN, vice-président de la Caisse de dépôt et placement, quittera l'institution au début de l'an prochain avec 380 000 \$ en poche, a indiqué le nouveau président de la Caisse, Henri-Paul Rousseau, au cours d'un entretien avec *La Presse Affaires*, hier.

Cette somme représente davantage que neuf mois et demi de salaire, comme on pouvait pourtant le croire à la lumière des informations transmises lundi par le président Rousseau. Neuf mois et demi de salaire auraient procuré 237 000 \$ en considérant un salaire annuel de 300 000 \$. La Caisse versera à M. Séguin une somme supplémentaire pour compenser les avantages sociaux et ajoutera un montant établi à partir de la moyenne des primes reçues ces dernières années.

Ce n'est pas le seul chiffre avec lequel la nouvelle direction de la Caisse semble avoir pris des libertés au cours des dernières semaines. Le 21 novembre, interrogé sur les vrais coûts du nouveau Centre CDP à Montréal, les porte-parole officiels de l'institution donnaient toujours un prix de 160 millions de dollars pour l'ensemble du projet.

Voir SÉGUIN en D2

AUJOURD'HUI

À vos affaires



Plusieurs lecteurs ont demandé à notre chroniqueur Michel Girard si les rentes dites « dos à dos » représentaient un bon placement hors REER. Sa réponse en *page 7*

Étirer une commandite peut être payant

Pour se démarquer à titre de commanditaire à la diffusion des derniers Jeux olympiques, en février, Labatt a amorcé son opération... avant les Fêtes. Pas facile de se faire remarquer quand, parmi une quinzaine d'autres gros acteurs, on commandite la télédiffusion d'un tel événement. La chronique Stratégie marketing. *Page 8*

La Scotia termine son année en baisse

La Banque Scotia a présenté ses résultats du quatrième trimestre, hier, en déclarant un bénéfice net de 583 millions, en hausse de 17 millions. Mais son profit annuel a chuté de 400 millions, à 1,7 milliard. *Page 16*

La hausse du prix des maisons n'est pas finie!

LAURIER CLOUTIER

APRÈS UNE HAUSSE moyenne de 12 % sur le marché de la revente dans la région de Montréal en 2002, le prix des maisons existantes va encore monter, de 8 % en 2003, et celui des maisons neuves, de 5 %.

Selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), qui a tenu hier sa conférence annuelle, avec près d'une dizaine de conférenciers qui ont attiré 500 décideurs de l'industrie, l'habitation restera également solide en 2004.

Le marché résidentiel québécois ne risque pas de se transformer en bulle qui va se dégonfler en 2003, assure la SCHL, même si survenait une hausse des taux hypothécaires, un soubresaut de l'économie ou une guerre avec l'Irak.

Le marché n'est pas près de s'essouffler, ni à Montréal ni en région. L'activité baissera un peu sur le marché de la revente dans la région de Montréal, selon Sandra Girard, analyste principale. Le nombre de transactions en 2003 reculera à 34 000, soit au niveau de 2001, comparativement à 36 000 cette année. Mais c'est tout simplement parce qu'il n'y a plus assez de maisons à vendre.

Cette baisse de l'offre de maisons existantes pousse une partie des acheteurs vers les constructeurs. Kevin J. Hughes, économiste régional de la SCHL, prévoit

Le marché des maisons unifamiliales

EXISTANTES	Prix moyen (\$)		
	2002	2003	variation 2002-2003
Île de Montréal	223 000	240 000	8%
couronne nord	128 000	138 000	8%
Rive-Sud	135 000	145 000	7%

NEUVES	Prix moyen (\$)		
	2002	2003	variation 2002-2003
Île de Montréal	300 000	319 000	6%
couronne nord	180 000	188 000	4%
Rive-Sud	172 000	181 000	5%

Source: SCHL

44 000 mises en chantier au Québec en 2003, comparativement à 42 000 cette année et à 27 700 l'an dernier, pour répondre à la formation de 31 000 ménages par année de 1996 à 2001.

Encore du rattrapage

L'examen du prix moyen des maisons de la région révèle — si on soustrait l'inflation — qu'il y a encore un rattrapage à faire pour rejoindre les prix de 1989, l'année du sommet de la bulle spéculative, souligne M^{me} Girard.

La création de 113 200 emplois au Québec (de janvier à octobre 2002), dont 73 000 à temps com-

plet, favorise la formation de ménages qui cherchent un toit. L'impact de la création d'emplois met cinq trimestres (15 mois) à se matérialiser en achats de maisons existantes et huit trimestres (deux ans) pour se traduire en contrats sur des maisons neuves, selon les analystes de la SCHL. Les nouveaux emplois de 2001 et 2002 vont donc se traduire en achats de maisons d'ici décembre 2004.

Le dynamisme de la Montérégie dans la création d'emplois annonce une année très chaude dans l'habitation. La couronne nord continuera toutefois d'attirer son lot important d'acheteurs misant sur les

plus bas prix dans la région de Montréal.

Les bas taux hypothécaires jouent aussi un rôle capital dans l'habitation mais leur hausse possible à 7,75 % (terme de cinq ans) en 2003 ne refroidira pas vraiment le marché. En fait, la mensualité hypothécaire demeure inférieure de 16 % à celle d'il y a 10 ans, ce qui explique en partie les prix payés en hausse.

Encore les baby-boomers

Les premiers baby-boomers atteindront l'âge de 65 ans en 2011.

Voir MAISONS en D2



LIBÉREZ L'ESPACE!

Des organisateurs professionnels pour nous aider à ranger

À lire, samedi dans

La Presse

MONTOIT

Suspension des transactions sur le titre d'Avantage Link

FRANCIS VAILLES

À LA DEMANDE de l'entreprise, la Bourse canadienne de croissance CDNx a suspendu les transactions sur le titre d'Avantage Link (anciennement Jitec) à 11 h 08, hier. La direction de l'entreprise devait faire une annonce au cours de la journée d'hier, mais la publication d'un communiqué a été remise à aujourd'hui.

Les transactions sur une entreprise sont suspendues lorsqu'une nouvelle d'importance est sur le point d'être annoncée (important contrat, fusion, changements importants dans les bénéfices, protection de la faillite, etc.). Normale-

ment, une entreprise doit faire une annonce dans les 72 heures suivant l'arrêt des transactions sur son titre.

Avantage Link offre des services pour la gestion, le soutien et l'hébergement de technologies d'information. Au cours du dernier trimestre terminé le 30 juin, l'entreprise a réalisé des ventes de 1,3 million de dollars, mais a es-
suyé une perte nette de 610 482 \$ (1 cent par action). La perte pour les six premiers mois se chiffre à 1 054 591 \$ (2 cents par action) et le chiffre d'affaires s'élève à 2,2 millions de dollars.

Vendredi dernier (29 novembre), la Bourse CDNx publiait un communiqué pour annoncer qu'elle acceptait le dépôt de document rela-

tifs au paiement d'une prime à La Financière du Québec (Investissement Québec) en considération d'un prêt de 350 000 \$. La prime a été payée par l'octroi de 262 500 actions à La Financière.

Avant d'être suspendu, hier, le titre changeait de main à 3 cents. Rappelons que cette entreprise, auparavant appelée Jitec, de même que son propriétaire fondateur, Benoît Laliberté, font l'objet d'un recours collectif de la part des ex-actionnaires. Au moment de son entrée en Bourse, à l'été 2000, le titre avait monté en flèche (plus de 10 \$) sous l'effet d'annonces d'importants contrats, qui ne se sont finalement pas ou peu matérialisés.

SÉGUIN

Suite de la page D1

En vérité, le conseil d'administration avait révisé les budgets du Centre CDP à 283 millions dès avril 2001, sans compter d'autres investissements de 79 millions dans le Quartier international de Montréal, pour un total de 362 millions. Hier, dans une note adressée à *La Presse*, la Caisse contestait ce chiffre, s'en tenant au montant autorisé par le conseil. Or, cela n'inclut pas les autres projets du Quartier international (stationnement, transformation de l'ancien édifice de la Banque du Canada, etc.).

Manquement au dossier

M. Séguin, président de CDP Capital - Placements privés, est cet homme qui a bénéficié des services gratuits d'une architecte d'une filiale de la Caisse, la SITQ, pour la construction de sa luxueuse maison aux abords de Westmount. Ces services ont commencé à être rendus dès son arrivée à la Caisse, en mars 2001, et se sont étalés pendant plusieurs mois. Lorsque la situation a été rendue publique par *La Presse* il y a quelques semaines, la Caisse a exigé que M. Séguin paie une certaine somme pour les services de l'architecte. Son comportement a été condamné par son employeur.

Lundi, Henri-Paul Rousseau a annoncé le départ de 19 dirigeants, dont celui de M. Séguin. Il a alors déclaré que ce dernier, qui jouit d'un contrat de travail de cinq ans, recevrait une indemnité équivalant à neuf mois et demi de rémunération.

« Pourquoi j'ai établi ça à neuf mois et demi ? Je vous le dis : en gros, j'avais un contrat de cinq ans, a expliqué Henri-Paul Rousseau au cours de l'entrevue. Il va quitter après deux ans : 40 % de cinq ans, c'est 40 % du contrat qu'il avait normalement. Donc, il perd sa job, il est privé de trois années de salaire et son poste est aboli, il y a un manquement écrit à son dossier, permanent, si quelqu'un me demande des références. Je pense que ce dossier là est bien géré, il est clos. »



Claude Séguin

Il n'y a vraiment aucun autre montant que l'indemnité de neuf mois et demi ? a insisté un journaliste.

« C'est neuf mois et demi de rémunération, a répondu M. Rousseau. La rémunération comprend le salaire. Son salaire, vous le savez. Le chiffre de 300 000 \$ a été publié. Deuxièmement, comme tous les dirigeants, M. Séguin a droit à ce qu'on appelle les avantages sociaux. Alors, il faut payer ça aussi et la rémunération comprend la moyenne des *bonis* des dernières années, ce qui fait que le total de toute cette affaire là devrait se situer autour de 370 000 à 380 000 \$. »

« Ici, il y a un manquement à l'éthique, poursuit M. Rousseau, et il y a des conséquences, ça c'est vrai. Les conséquences ont été ce qu'elles ont été. »

Selon le nouveau patron de CDP, c'est la bourde de M. Séguin qui aura permis à la Caisse de ne pas respecter intégralement son contrat. Cela aurait impliqué le versement de son salaire pour les trois années restantes au contrat, soit 900 000 \$, plus les autres avantages.

Cette situation ne s'applique pas à d'autres dirigeants qui voient leur poste disparaître ou qui sont remerciés de leurs services pour diverses raisons. Par exemple, le président de CDP Capital - Communications, Pierre Bélanger, qui a joué un rôle clé dans l'achat de Vidéotron par Quebecor et la Caisse de dépôt et placement, verra son contrat être respecté intégralement.

Or, M. Rousseau s'est emporté lorsqu'on lui a demandé le détail du montant qui lui sera versé. « Je ne l'ai pas (le contrat) ! a-t-il lancé. Je veux vous dire que lui avait un contrat, je l'ai respecté. »

Mais pourra-t-on avoir les chiffres ? « J'imagine que oui. Mais votre intérêt, c'est quoi ? Pourquoi (vouloir avoir cette information) ? Moi, je veux savoir l'intérêt... Ça m'intrigue... On prend des décisions, on les explique, je pense qu'on vous cache rien. Là, vous voulez, je sais pas quoi, le dernier 25 cennes de chacune des personnes. C'est quoi l'intérêt de ça pour vous ? »

Par ailleurs, des sources affirment que les réclamations des entrepreneurs s'élèvent déjà à 14 millions en marge de la construction du Centre CDP Capital (l'édifice du Quartier international de Montréal), ce qui provoquerait d'autres dépassements de coûts si la Caisse devait payer cette somme.

« Je sais qu'il y a des réclamations, mais je n'ai pas votre chiffre », a répondu M. Rousseau à ce sujet.

Vous avez un chiffre de combien ? « Je vais attendre que toutes les réclamations soient rentrées. »

M. Rousseau refuse par ailleurs de divulguer des pièces justificatives du compte de dépenses de son prédécesseur, Jean-Claude Scraire. Devant la Commission à l'accès à l'information, il y a quelques jours, les représentants de la Caisse ont accepté de révéler ces comptes, mais sans les pièces qui, selon M. Rousseau, contiendraient des renseignements d'ordre confidentiel.

La Caisse de dépôt précise

La Caisse de dépôt et placement nie que Pierre Lusier, vice-président Gestion stratégique de la répartition de l'actif, ait été impliqué dans l'achat ou la vente de titres, encore moins dans les transactions entourant le titre de Nortel, comme le rapportait *La Presse* hier. La Caisse déclare : « La responsabilité de sur ou de sous-ponderer les titres ne relevait pas de sa compétence. Il

n'avait pas le droit d'acheter ou de vendre des titres. »

Par ailleurs, dans notre organigramme de la Caisse publié en page D5, le mot « aboli » a été placé par erreur sur la mention de CDP Capital - Technologies. Non seulement cette filiale poursuit-elle ses activités, comme le texte l'indiquait, mais elle intègre une partie des activités de Accès Capital.

MAISONS

Suite de la page D1

D'ici là, comme les enfants des boomers quitteront la maison, ces derniers devraient multiplier les achats d'appartements en copropriété.

Aidés par le gouvernement, des constructeurs ont mis en chantier cette année des logements locatifs, en nombre cependant inférieur du tiers par rapport aux prévisions, mais ils devraient faire mieux en 2003. Il faudra toutefois au moins deux ou trois ans avant de commencer à contrer la pénurie de logements locatifs, tant à Montréal, qu'à Québec et à Gatineau. Le taux d'inoccupation des logements locatifs ne s'améliorera pas vraiment en 2003, s'établissant à 1 % seulement.

Construire un immeuble locatif en béton coûte 100 000 \$ par logement et commande des loyers de près de 1000 \$ par mois, explique Jacques Pelletier, directeur sectoriel dans le financement hypothécaire à la SCHL. Le marché de Montréal n'accepterait pas facilement de tels loyers.

Par contre, le Québec offre la meilleure rentabilité au Canada aux investisseurs dans l'immobilier locatif existant, ce qui a déjà attiré cette année Boardwalk Equities, de Calgary (3450 logements à l'Île-des-Sœurs et à Québec), El-Ad, un groupe du New Jersey appartenant à un conglomérat d'Israël, et d'autres.

Cinq contrats pour l'aciériste ADF, dont un pour l'aluminerie Alouette

Presse Canadienne

Le Groupe ADF, de Terrebonne, a annoncé hier la signature de cinq contrats totalisant 56,5 millions de dollars.

Le plus important de ces contrats porte sur les travaux d'ingénierie dans le cadre de la phase II d'Aluminerie Alouette à Sept-Îles. La phase consiste à faire passer la capacité de production d'Aluminerie Alouette à 550 000 tonnes d'aluminium, le double de la capacité actuelle. L'ampleur de la tâche implique que les usines de fabrication d'ADF à Terrebonne et Lachine seront mises à contribution.

Par ailleurs, la filiale américaine d'ADF, Owen Steel, en Caroline du Sud, a obtenu un contrat en sous-traitance pour l'ingénierie, la fabrication et l'installation de structures

de stationnement à Washington. Le donneur d'ordres de ce contrat est l'entrepreneur général Clark Construction Group.

Dans cette même région, un contrat d'ingénierie sera aussi effectué pour le compte de J.A. Jones/Thompkins Builders par Owen Steel, qui érigera la structure d'un centre commercial.

À Baie-Comeau, ADF érigera aussi les structures d'acier de la centrale hydroélectrique de la rivière Toulmoustou, pour le compte de Janin Atlas inc.

Finalement, la française Bouygues a accordé un contrat de sous-traitance à ADF pour la construction de ponts à Kingston, en Jamaïque.

Le président du Groupe ADF, Pierre Paschini, voit ce dernier contrat comme une excellente occasion de percer sur la scène internationale.

CENTRE DU RÉSEAU DE CONCILIATION DU SECTEUR FINANCIER

Le Centre du Réseau de conciliation du secteur financier est heureux d'annoncer la nomination de Huguette Labelle à titre de présidente du conseil d'administration et administratrice indépendante du Centre et celle de Pierre Gravelle au poste de chef de la direction du Centre, ainsi que la composition du premier conseil d'administration de cet organisme.



Mme Huguette Labelle, C.C.



M. Pierre Gravelle, c.r.

Huguette Labelle, chancelier de l'Université d'Ottawa, a présidé l'Agence canadienne de développement international. Elle siège au conseil d'administration de nombreux organismes du secteur public et privé, et agit à titre de consultante auprès d'institutions nationales et internationales. Mme Labelle a occupé divers postes de haute direction au gouvernement fédéral, dont celui de présidente de la Commission de la fonction publique du Canada.

Depuis 1999, **Pierre Gravelle** dirige son propre cabinet de consultants, Pierre Gravelle et associés. Il offre des services dans les domaines de l'expansion d'entreprise, de la gestion du changement ainsi que de l'établissement d'alliances stratégiques. Avant de collaborer avec les fondateurs du Réseau de conciliation du secteur financier, il a été amené à travailler pour la Banque mondiale, le Fonds monétaire international et d'autres clients des secteurs public et privé. M. Gravelle a été président et chef de la direction des Services Symcor inc.; il a également occupé pendant de nombreuses années des postes de haute direction au gouvernement fédéral.

Les administrateurs indépendants du Centre sont : **David Crombie**, président et chef de la direction de l'Institut urbain du Canada; **Ted Hughes**, commissaire aux conflits d'intérêts et conseiller en éthique auprès de la fonction publique des Territoires du Nord-Ouest; **Kenneth Ozmon**, administrateur et président d'Optipress Inc., entreprise établie en Nouvelle-Écosse, et président émérite de l'Université Saint Mary's; **Lynne Pearson**, doyenne de l'École de commerce de l'Université de la Saskatchewan; et **Madeleine Plamondon**, présidente et directrice du Service d'aide aux consommateurs de Shawinigan.

Les administrateurs sectoriels du Centre sont : **George Anderson**, président sortant du Bureau d'assurance du Canada; **Mark Daniels**, président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.; **Jean Houde**, premier vice-président, Affaires corporatives de la Banque nationale du Canada; **Gary Reamey**, directeur, Activités canadiennes de Edward Jones; et **W. Terrence Wright**, vice-président principal, chef du contentieux et secrétaire du Groupe Investors Inc. Des notes biographiques de même que des précisions sur le mandat du Centre et les services qu'il offre sont disponibles sur son site Web, à l'adresse <http://www.cfson-crcsf.ca>.

Le Centre est l'une des trois composantes du Réseau de conciliation du secteur financier, qui comprend en outre les entreprises de services financiers et leurs propres services de traitement des plaintes, et trois services de conciliation sectoriels : le Service de conciliation des assurances de personnes du Canada, le Service de conciliation en assurance de dommages, et l'Ombudsman des services bancaires et d'investissement. Le Centre, qui met à la disposition du public des numéros sans frais (en français : 1-866-668-RCSF (7273); en anglais : 1-866-538-FSON (3766); à Toronto : 416-777-2043) et un site Web, s'assure que les questions, les problèmes et les plaintes des consommateurs sont traités avec précision, courtoisie et empressément et que l'équité et l'uniformité règnent à l'échelle du secteur des services financiers.



Centre for the Financial Services OmbudsNetwork
Centre du Réseau de conciliation du secteur financier

3097999



ÉCONO FLASHS

Vidéotron Télécom | Entente avec le syndicat

VIDÉOTRON Télécom (VTL) et le syndicat représentant ses 92 employés de soutien ont conclu hier une entente de principe portant sur le renouvellement de la convention collective, échue depuis le mois de mai dernier. L'accord prévoit notamment des augmentations de salaire de 10 % en cinq ans, de même qu'une amélioration au régime de retraite des employés. Dans un communiqué, le PDG de VTL, Eugène Marquis, a souligné que les négociations avaient eu lieu « dans le respect des besoins de chacune des parties ». Cela n'avait pourtant pas été le cas avec les quelque 113 techniciens de l'entreprise, en lock-out pendant deux mois et demi l'été dernier. - PC

ProMetic | Vaccin contre le virus du Nil

PROMETIC Sciences de la Vie a fait savoir hier que Perfluorosorb, produit de purification de l'ADN exclusif récemment lancé par sa filiale ProMetic BioSciences, a joué un rôle de premier plan dans la création d'un vaccin novateur à base d'ADN contre le virus du Nil occidental (VNO). Le processus de fabrication exclusif de ce vaccin à base d'ADN contre le VNO a été conçu par le centre américain de prévention et de contrôle de la maladie (CDC) d'Atlanta. L'ADN pour le vaccin a été produit par Aldevron, LLC, société établie à Fargo, dans le Dakota du Nord, et repose sur Perfluorosorb, produit de ProMetic. Le virus du Nil occidental est transmis lorsqu'un moustique pique un oiseau infecté.

Magasins Hart | Résultats supérieurs à l'an dernier

MAGASINS HART a triplé son bénéfice net pour les neuf premiers mois de l'exercice terminé le 2 novembre, pour atteindre 1,6 million de dollars (12 cents par action) comparativement à 522 000 \$ (4 cents par action) pour la même période de l'exercice précédent. Pour ces neuf premiers mois, les revenus se sont élevés à 80,9 millions, une augmentation de 9,3 % comparativement à l'exercice précédent, alors que la hausse de magasins comparables était de 5,3 %. Pour le trimestre terminé le 2 novembre, les revenus totaux se sont accrues de 9,8 % et de 6,2 % sur la base de magasins comparables. Le bénéfice net a atteint 1,1 million (8 cents par action), une hausse de 304 000 \$ (2 cents par action) par rapport à l'exercice précédent.

Pierre Bellemare

700

Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

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

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

COURTIER IMMOBILIER recherche associé avec comptant à investir (514) 996-8324.

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

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

R.705

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

800

Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE (Art. 795, C.c.Q.), DANS L'AFFAIRE DE FEU MADELEINE BIENVENU, DE MONTRÉAL, QUÉBEC.

À tous ceux à qui les présentes peuvent concerner, sachez : - que feu Madeleine Bienvenu est décédée à Montréal le 10 septembre 2002; - que l'avis de clôture d'inventaire est par les présentes donné; et - que ledit inventaire peut être consulté par les intéressés, sur rendez-vous, au 208, rue Berlioz, Île des Soeurs, Verdun, Québec H3E 1B8, tél. : (514) 766-3290. Montréal, ce 30e jour de novembre 2002
Kevin Hirsch, Liquidateur de la Succession

800

Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

Avis de demande de dissolution eI2AVIS est par les présentes donné que **S. ALBERT ET COMPAGNIE, LIMITÉE** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre conformément aux dispositions de la Loi sur les compagnies (Québec). Québec, le 3 décembre 2002
Beauvais, Truchon & Associés, procureurs De S. Albert et Compagnie, Limitée
R 850

Avis de demande de dissolution PRENEZ AVIS que la compagnie **LUDWAP INC.**, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Montréal, le 30 novembre 2002.
Les procureurs de la compagnie BORDEN LADNER GERVAIS s.r.l.
R 850

AVIS est par les présentes donné que, conformément aux dispositions de la Loi sur les compagnies (Québec), **IMMEUBLES CASCAPÉDIA LTÉE** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission d'obtenir sa dissolution.
Yvon Chouinard, vice-président
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **9068-5314 QUÉBEC INC.**, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. À Montréal le 30 novembre 2002
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **9031-0905 QUÉBEC INC.**, ayant son siège social au 8135 Rostand, Brossard, Qc, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Brossard, le 3 décembre 2002
R 850

| HENRI-PAUL ROUSSEAU EN ENTREVUE À LA PRESSE |

La Caisse veut plus de transparence, mais juste une fois l'an



Photo MARTIN TREMBLAY, La Presse ©

Henri-Paul Rousseau

HÉLÈNE BARIL

La Caisse de dépôt et placement revue et améliorée par Henri-Paul Rousseau sera plus transparente, mais il n'est pas question qu'elle publie ses résultats plus d'une fois par année.

C'est ce qu'a décidé le nouveau président de la Caisse, après avoir jonglé avec la possibilité de publier des états financiers trimestriels comme les grandes entreprises publiques. « Ma priorité, c'est de rendre des comptes les plus complets possibles », a soutenu M. Rousseau en entrevue hier à *La Presse* Affaires.

À cause des nombreuses activités de la Caisse, il n'est pas possible de rendre des comptes complets à tous les trimestres, a-t-il expliqué. Les investissements immobiliers et les placements privés de la Caisse sont évalués par des firmes externes une fois par année. Les évaluer plus souvent coûterait très cher, et ne changerait pas grand-chose au portrait global, selon lui.

Les placements sur les marchés, dont la valeur varie tous les jours, comptent pour

70 % de l'activité de la Caisse. Les résultats pour l'exercice terminé le 31 décembre ne sont rendus publics qu'en mars, ce qui donne un portrait décalé de la situation financière de la Caisse. Henri-Paul Rousseau en convient, mais il croit que la reddition de comptes trimestrielle ne serait pas à l'avantage de la Caisse.

Secteur privé

Dans le secteur privé, il n'y a pas d'unanimité sur la reddition de comptes aux trois mois, a-t-il rappelé. « Les présidents de compagnies travaillent en fonction du prochain trimestre, ça fait des gens qui travaillent à court terme », dit M. Rousseau.

Le président de la Caisse croit qu'il est peut-être possible d'accélérer les processus de vérification et d'avancer la date de la publication des résultats annuels. « Comment on peut faire pour aller plus vite ? Je ne le sais pas. On a posé la question à la vérificatrice générale », a-t-il précisé.

Le successeur de Jean-Claude Scraire dit préférer donner une information plus complète et plus accessible, quitte à le faire une fois par année seulement.

Rendre la Caisse plus performante et plus transparente ne sera pas quelque chose de facile à faire, a-t-il reconnu. Il y a un change-

ment de culture à faire, admet-il, et ce n'est pas un « quick fix », a-t-il dit.

Par ailleurs, M. Rousseau se défend bien de vouloir ratatiner la Caisse, en fermant huit de ses 11 antennes à l'étranger et en abandonnant les activités de plusieurs filiales. La Caisse ne peut pas être seulement au Canada, qui représente seulement 2,5 % de la capitalisation boursière mondiale. « Si on se restreint à ça, on va avoir des rendements pourris », a-t-il dit. Il faut être présent sur les marchés internationaux, estime Henri-Paul Rousseau, mais de façon rentable et ordonnée.

Dans la restructuration majeure qu'il a annoncée lundi, le président de la Caisse de dépôt a épargné la filiale à Hollywood, CDP Capital Entertainment, dont l'adresse est sur Sunset Boulevard.

Ce n'est peut-être que partie remise. « Tout ce secteur, celui des télécoms, est en restructuration, et toutes les possibilités sont envisagées pour valoriser ces placements », a indiqué M. Rousseau.

C'est le nouveau président CDP Capital Communications, André Bourbonnais, qui a hérité de cette mission difficile. M. Bourbonnais remplace Pierre Bélanger, qui a été l'artisan de l'achat de Vidéotron de concert avec Quebecor.

L'opposition frappe encore...

PASCALE BRETON

QUÉBEC — Si la Caisse de dépôt avait fait l'objet d'une meilleure gouvernance, dissociant notamment le poste de président du conseil d'administration de celui de directeur général, il n'y aurait pas eu de tels dépassements des coûts, estiment les partis de l'opposition.

Le chef de l'Action démocratique du Québec, Mario Dumont, affirme que le gouffre engendré par les décisions de la Caisse de dépôt ressemble de plus en plus à celui du Stade olympique. Le chef du Parti libéral, Jean Charest, rappelle de son côté que son parti interroge le gouvernement depuis plusieurs années déjà pour tenter de faire la lumière sur les agissements de la Caisse de dépôt.

Hier, le président et directeur de la Caisse, Henri-Paul Rousseau, a confirmé que la construction du nouveau siège social coûtera 362 millions au lieu des 100 millions préalablement annoncés.

« S'il y avait eu un président du conseil indépendant, avec un conseil qui surveille les choses comme il se doit, c'est inévitable qu'il y aurait eu des questions posées en cours de route sur les travaux concernant le siège social. C'est inévitable qu'il y aurait eu une surveillance », déclare le chef de l'ADQ, Mario Dumont. Affirmant qu'il s'agit d'une perte de contrôle totale des coûts et d'une modification de l'ordre de grandeur, M. Dumont estime que le gouvernement s'est montré irresponsable.

« Nous avons des raisons, comme contribuables, d'être inquiets du fait que le plus luxueux édifice de Montréal appartienne à un gouvernement cassé, qui n'a pas d'argent, qui est incapable de suffire aux besoins de sa population. Ce qui est d'autant plus inquiétant, c'est de s'apercevoir, 25 ans après le Stade olympique, que la folie des grandeurs, on n'en est pas guéris. »

« Où était le gouvernement du Parti québécois pendant que la Caisse se payait ce genre de décisions aux frais des contribuables ? » lance de son côté le chef du PLQ, Jean Charest. En 1997, son parti faisait déjà des pressions pour modifier la gouvernance de la Caisse, afin d'y nommer des administrateurs indépendants et scinder le poste de président du conseil d'administration et celui de directeur général, ce que le gouvernement a toujours refusé, rappelle-t-il. « Il ne s'agit pas seulement d'un problème d'administration et d'excès de coûts, il y a un problème de gouvernance à l'intérieur de la Caisse. »

Les déboires de la Caisse de dépôt ont occupé une nouvelle fois hier une bonne partie de la période de questions à l'Assemblée nationale. Les libéraux ont notamment exigé que toute la gestion de la Caisse soit soumise à un examen public, affirmant que le gouvernement a manqué à ses responsabilités.

« La loi dit que c'est le conseil d'administration qui est responsable. J'espère que, jamais, aucun gouvernement rétrograde n'aura le culot de rendre l'Assemblée nationale responsable des placements et des gestes de la Caisse et de sa construction », a vivement répliqué le premier ministre, Bernard Landry.

Pierre Bélanger, le bouc émissaire

MICHEL GIRARD
ANALYSE

LE MILIEU des affaires est cruel. À l'instar de 18 autres hauts dirigeants de la Caisse de dépôt et placement du Québec, Pierre Bélanger vient d'être limogé par le nouveau patron de la Caisse, Henri-Paul Rousseau.

M. Bélanger occupait depuis cinq ans le poste de président de CDP Capital - Communications.

Depuis un an, il est fréquemment blâmé pour avoir entraîné la Caisse dans la controversée acquisition de Vidéotron (et TVA) par Quebecor Média. En le limogeant, M. Rousseau lui fait évidemment porter l'odieux de la déconfiture de Quebecor Média.

Comme si une telle décision d'investir 2,7 milliards de dollars dans Quebecor Média, soit le plus grand investissement de l'histoire de la Caisse, pouvait être uniquement de son ressort...

La vérité ? Ce n'est pas Pierre Bélanger qui a pris la décision d'injecter 2,7 milliards dans Quebecor Média. C'est Jean-Claude Scraire, l'ex-président de la Caisse. On ne sait pas si M. Scraire a pour sa part reçu des pressions ou des indications de la part du gouvernement péquiste...

Une fois que la décision fut prise de tout mettre en oeuvre pour aider Quebecor à mettre le grappin sur Vidéotron et TVA, là Pierre Bélanger s'est affairé à ficeler l'entente.

Il faut dire que Pierre Bélanger était l'homme tout désigné pour mener à bien l'opération.

Avant d'entrer à la Caisse, il avait déjà acquis une vaste expertise dans le secteur des communications.

À preuve, de 1991 à 1994, il oeuvre au sein du Groupe Quebecor, à titre de vice-président, finances. À cette époque, il assiste en outre Pierre Karl Péladeau dans la direction des activités et nombre de projets spéciaux.

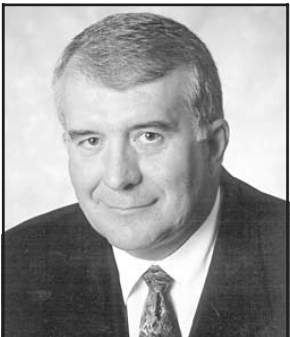
Par la suite, la famille Chagnon l'embauche et il fait son entrée à Télé-Métropole (TVA), là aussi à titre de vice-président, finances. Il devient vice-président à la direction et mène de front plusieurs dossiers chauds, dont le redressement des finances à TVA. Puis, le grand patron de Vidéotron, André Chagnon, décide de lui confier un gros job au sein de Vidéotron.

Revenons à CDP Capital - Communications. En 1999, la filiale de Pierre Bélanger réalisait la meilleure performance sectorielle de la Caisse, enregistrant un gain de 58 %. C'était la filiale la plus prometteuse, la plus dynamique.

Avant de devenir partenaire de Quebecor et de mettre la main sur Vidéotron et TVA, la filiale de Pierre Bélanger n'avait jamais investi un cent dans le débridé secteur Internet, un secteur qu'il trouvait trop cher.

La première incursion (et malheureuse) est surve-

AGTI Services Conseil Inc.



Jacques Malo

Jacques oeuvre dans le domaine des technologies de l'information depuis près de 30 ans dans des rôles de direction et de consultation. Il a notamment été vice-président exécutif et chef des opérations chez LGS, premier vice-président exécutif opérations au Mouvement Desjardins et président Canada chez BCE Emergis. Jacques partagera son expérience de gestion avec les clients actuels et futurs de AGTI et ses collègues.

AGTI Services Conseils est une firme de services dont la mission consiste à « Accompagner sa clientèle dans la conception et la mise en place de solutions d'affaires misant sur la contribution des technologies et des systèmes d'informations ».



3101746

nue avec Quebecor Média, qui se trouvait à notamment récupérer tous les actifs Internet de Quebecor, Vidéotron et TVA.

Malheureusement, cette première incursion coïncida avec la déconfiture boursière des entreprises Internet et des télécoms.

Et puis par la suite, ce fut le tour des médias...

CDP Capital - Communications devait rapporter en 2001 une contreperformance de - 38,4 %. Ce qui était tout de même mieux que le sous-indice de référence, celui des télécommunications du NASDAQ, lequel avait chuté de - 5,7 %.

Mais quand on rapporte un rendement négatif, essayez donc de convaincre les gens que vous avez fait « une bonne job » et que votre plan de redressement s'avérera rentable !

Au moment de mettre sous presse, on ne savait pas encore si Pierre Bélanger continuera de représenter la Caisse au sein du conseil d'administration de Quebecor Média et du Groupe TVA. Il occupe le poste de président du conseil de Quebecor Média.



Photothèque La Presse ©

Pierre Bélanger

Tread lightly® Conduisez de façon responsable hors route. ©2002 Land Rover Canada. Le Discovery S 2003 se vend 49 000 \$. La location au taux de 5,9 % est offerte sur tous les modèles Discovery S 2003 neufs avec bail d'une durée maximale de 48 mois, par les services financiers Land Rover, pour un locataire au détail admissible, après approbation du crédit. L'exemple : location d'un Discovery S 2003 neuf à 599 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 5,9 % et un bail de 39 mois, avec versement initial de 6 584 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Obligation locative totale de 29 945 \$, valeur résiduelle de 25 548 \$. Exemple de calcul seulement. Certaines conditions et une limite de 52 000 km pendant 39 mois s'appliquent. Des frais de 20 cents du km s'appliquent au kilométrage excédentaire, plus les taxes en vigueur. Première mensualité et dépôt de sécurité exigés. L'offre ne comprend pas les frais de transport et administratifs (995 \$), les frais d'immatriculation, l'assurance ni toutes les taxes applicables. Le concessionnaire peut vendre ou louer à un prix inférieur. Offre d'une durée limitée qui peut être annulée à tout moment. *Six entretiens sans frais. Pour plus de détails, s'adresser à Land Rover St-Léonard.

3101302

3098329A

DISCOVERY S 2003
BIEN ÉQUIPÉ ET ABORDABLE À
599 \$⁺ | **5,9 %**
PAR MOIS | **TAUX DE LOCATION**

LE DISCOVERY 2003.
368 AMÉLIORATIONS.
510 061 032 KILOMÈTRES CARRÉS POUR LES ESSAYER.

Le Discovery 2003 est une toute nouvelle façon de parcourir le monde. Un moteur V8 de 4,6 L plus puissant, la section avant redessinée, une suspension remaniée, de toutes nouvelles couleurs à l'intérieur, le Discovery 2003 présente des centaines de modifications. Ce qui n'empêche pas de pouvoir toujours compter sur la solide réputation de Land Rover. Avec ses capacités légendaires de véhicule « passe-partout » et une tenue de route incomparable, le Discovery est à l'aise sur tous les types de terrain. En plus, avec la possibilité de se rendre aux quatre coins du monde, vous aimerez les autres améliorations, sans oublier une série d'entretiens sans frais*.

Les véhicules les plus débrouillards qui soient.

ÉQUIPEMENT DE SÉRIE SUR LA DISCOVERY S 2003

- Moteur V8 de 4,6 L
- Deux réglages automatiques de la température
- Sièges avant à réglage électrique
- Système électronique d'antipatinage aux quatre roues
- Quatre roues motrices en permanence et boîte de transfert à deux rapports
- Deux rétroviseurs extérieurs chauffés à réglage électrique
- Système de détection de la distance pour reculer en toute sécurité (option)
- Système Homelink® pour portes de garage et clôtures

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

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

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

DISCOVERY 2003 • FREELANDER • RANGE ROVER

FAITES L'EXPÉRIENCE D'UN LAND ROVER

PUBLICITÉ

L'INDUSTRIE DU CHEVAL DE COURSE DU QUÉBEC

LA VRAIE HISTOIRE

Depuis quelques mois, on a publiquement tiré à boulet rouge sur l'industrie hippique de course du Québec. Est-ce que cette prise de position reflète le fruit d'analyses objectives? A-t-on transmis une information valable ou, au contraire, a-t-on perpétué la transmission de mythes non fondés?

Afin de jeter un peu de lumière sur la réalité actuelle de cette industrie, un bref survol historique s'impose.

En effet, on doit d'abord mentionner que cette industrie n'a pas toujours été dans une situation de précarité. Au contraire, jusque dans les années 80 cette activité était florissante. À preuve, 1.8 milliards de dollars (en dollars actualisés) furent contribués au Trésor québécois par le biais de la taxe sur les paris effectués dans les hippodromes entre les années 1956 et 1995. Ainsi, l'industrie a apporté sa part au financement d'infrastructures québécoises.

Que s'est-il passé du milieu desdites années 80 à ce jour pour que la rentabilité financière de l'industrie soit à ce point altérée?

Afin de répondre à cette interrogation, on doit réaliser que le produit offert par l'industrie des courses est principalement un pari de divertissement basé sur la compétition hippique de course. Une fois ce constat fait, on peut alors comprendre que la concurrence faite par l'État, notamment par l'instauration de produits substitués tel les loteries, la création des casinos et l'exploitation massive des appareils de loterie vidéo (ALV) dans 3180 bars, représente la source initiale des problèmes qui sévissent actuellement dans l'industrie du cheval de course.

En Ontario, le gouvernement a fait le choix de concentrer 8672 ALV dans ses hippodromes dans le but de ne pas créer une concurrence abusive à l'égard de ces derniers ainsi que dans le but de minimiser l'accessibilité aux dits ALV, réduisant par le fait même le développement du jeu compulsif. Le gouvernement québécois de l'époque a, pour sa part, fait le choix

inverse. Par ce choix, il a grandement contribué aux malheurs de son industrie du cheval de course ; tout en créant lui même les conditions (ex: grande accessibilité) susceptibles d'encourager la dépendance au jeu.

Comme préalablement mentionné, cette évolution de la concurrence à l'intérieur des limites territoriales du Québec est la source première de la fragilité financière de l'industrie des courses. Cela a mené à la deuxième source du problème, c'est-à-dire à une incapacité à faire face adéquatement à la concurrence externe, provenant des états limitrophes dont, notamment celle de l'Ontario. À titre d'exemple, on peut mentionner que, avant que le gouvernement québécois actuel ne s'aperçoive des effets néfastes de cette situation, les programmes de courses ontariens bénéficiaient de plus de 200 000\$ en bourses (ex: à Woodbine) alors qu'à Montréal on n'avait que 50 000\$ par programme de courses. Ainsi, on comprend plus facilement les raisons du déséquilibre auquel devait faire face l'industrie du Québec.

Afin de rectifier cette situation, le Gouvernement du Québec a donc, au cours des cinq dernières années, accordé à l'industrie des soutiens ponctuels permettant à celle-ci de survivre dans l'attente d'une restructuration visant l'acquisition d'outils nécessaires pour faire face aux concurrences interne (Loto-Québec) et externe (Ontario) ci-avant mentionnées. Le Québec, au cours de ces années, a remis 92 millions de dollars provenant des 1.8 milliards de dollars versés au Trésor québécois en taxes sur les paris tel que précité.

Des personnes non informées sur ces faits ont semblé en désaccord avec le scénario présenté par M. Frigon, actuel Président de Loto-Québec, lequel propose le déplacement de 1570 ALV présentement en exploitation dans des bars, vers les hippodromes.

Nous avons de la difficulté à comprendre les raisons qui inciteraient à rejeter une



telle option. Ce scénario semble, en effet, atteindre les objectifs légitimes du Gouvernement et de Loto-Québec de contrer le jeu compulsif par la diminution du nombre d'établissements donnant accès aux ALV; réduisant ainsi de 3180 à 1861 le nombre de bars exploitants ces appareils de loterie.

Il est évident que le scénario proposé par M. Frigon est à l'avantage de l'ensemble de la société québécoise puisque qu'il permet simultanément:

- 1. de réduire le jeu compulsif; 2. d'augmenter le contrôle des espaces de jeu; 3. d'assurer à l'industrie hippique de course de conserver les 3500 emplois qu'elle génère (masse salariale de 80 millions de dollars imposables) dans ses quatre hippodromes, ainsi que dans toutes les régions du Québec qui abritent les fermes d'élevage et les centres d'entraînement de chevaux.

Si le Gouvernement décidait de ne pas ratifier le scénario que propose Loto-Québec, il manquerait sa chance de réparer les torts qu'il a fait subir à son industrie des courses et perdrait l'investissement de 92 millions des cinq dernières années; investissement effectué pour conserver les emplois de québécois (dans des PME de propriété québécoise), alors que la solution proposée **ne coûte plus d'argent aux contribuables québécois** puisque les hippodromes n'auraient ainsi droit qu'à la même commission que tout autre exploitant d'appareils de loterie vidéo.

Comme on sait, l'ignorance est la mère de tous les vices. Dans le cas présent, elle a aussi permis, au cours des dernières années, au jeu compulsif de s'épanouir au Québec tout en mettant en péril les emplois existants dans l'industrie du cheval de course. Il est temps de rectifier le tir.

Saviez-vous que:

- cette industrie a rapporté **1.8\$ MILLIARDS** (en \$ actualisés) en taxes au Trésor québécois de 1956 à 1995;
- cette industrie génère 3500 emplois (temps plein), dont plus de 2800 dans les diverses régions et campagnes du Québec;
- au Québec, **430** appareils de loterie vidéo (ALV) sont exploités dans les hippodromes. En Ontario, **8672** appareils de jeu sont exploités dans les hippodromes;
- au Québec, au cours de la dernière année, les ALV ont rapporté 304\$ millions aux bars;
- au Québec, au cours de la dernière année, les ALV ont rapporté 12\$ millions à l'industrie des courses;
- en Ontario, au cours de la dernière année, les ALV ont rapporté 246\$ millions à l'industrie des courses;
- face à cette concurrence, le gouvernement a investi, au cours des cinq dernières années, 92\$ millions (soit en moyenne 18\$ millions annuellement) pour sauvegarder l'industrie des courses et ses emplois;
- Loto-Québec propose une solution permanente qui élimine les subventions du gouvernement
- Loto-Québec propose au gouvernement de placer 1570 ALV dans les hippodromes. Si le gouvernement refuse ce scénario, ces 1570 ALV seront placés dans des bars;
- avec leurs 50 agents de sécurité, leur politique de contrôle et leurs règles d'éthique, les quatre hippodromes offrent des espaces de jeu (sections ALV) sécuritaires et très difficilement accessibles au moins de 18 ans;
- de par sa nature, le pari sur course de chevaux ne favorise pas le développement du jeu compulsif. Son rythme lent (1 course aux 20 minutes), le nombre limité de programmes de course et l'évaluation (jeu basé sur le jugement) des performances historiques de chacun des chevaux, empêchent la création d'une pathologie du jeu;
- un sondage de la firme Léger Marketing effectué en octobre 2001 révèle que les québécois reconnaissent que le pari sur courses de chevaux est un pari de divertissement moins susceptible de créer de la dépendance;

- l'ensemble des 3500 emplois de l'industrie représentent annuellement une masse salariale de 80\$ millions;
- ces gens sont des passionnés qui travaillent et qui ne souhaitent pas dépendre de programmes d'assurance emploi ou d'aide sociale;
- l'Hippodrome de Montréal emploie pour sa part, 450 personnes (temps plein et partiel), celui de Québec en emploie 150 et ceux de Trois-Rivières et d'Aylmer, respectivement 75 personnes;
- la très grande majorité des emplois hors hippodromes se situent dans des PME détenues par des entrepreneurs québécois qui, à titre d'éleveurs ou de propriétaires, y détiennent plus de 200\$ millions d'investissements privés;
- ces investissements privés sont principalement faits sous forme d'immobilisation, soit des fermes d'élevage et d'entraînement de chevaux;
- ces fermes d'élevage et d'entraînement participent à une activité agricole saine qui permet l'occupation de territoires ruraux du Québec;
- ces activités hippiques de courses permettent un pari mutuel qui est maintenant en croissance. Alors que ce pari n'était que de 170\$ millions en 1997, il s'élève maintenant à 184\$ millions;
- chacun des quatre hippodromes québécois est implanté dans l'histoire de sa ville depuis une centaine d'années;
- l'Hippodrome de Montréal est l'endroit le plus fréquenté dans la Ville de Montréal, après le Casino, le Centre Bell et le Biodôme;
- pour sauvegarder leurs PME, ces entrepreneurs (éleveurs et propriétaires) supportent déjà le déficit d'opération de l'industrie, (ensemble des bourses diminuées des salaires et autres frais) lequel est de l'ordre de 12\$ millions annuellement. La continuité de ce support ne sera assurée que si le gouvernement retient la proposition de Loto-Québec.

Pour ces raisons, les travailleurs de l'industrie du cheval de course demandent au gouvernement d'entériner la proposition de Loto-Québec de déplacer des ALV vers les quatre hippodromes du Québec.

La SONACC et les associations d'hommes de chevaux standardbred du Québec.



ABB Canada décroche un contrat de 200 millions US

Les transformateurs seront fabriqués à l'usine de Varennes

RICHARD DUPAUL

ABB Canada, une filiale du chancelant géant européen ABB, vient de décrocher un important contrat d'une valeur pouvant atteindre 200 millions de dollars américains (312 millions CAN) avec une société américaine pour la fourniture de gros transformateurs de puissance, qui seront fabriqués en grande partie ou, peut-être, totalement à son usine de Varennes.

Le contrat tombe à point nommé pour les employés québécois du groupe : ABB veut éliminer près de 50 000 emplois dans sa constellation d'entreprises de par le monde pour réduire ses pertes.

Selon un porte-parole d'ABB Canada, Michel Filion, l'accord signé avec la Tennessee Valley Authority (TVA), aux États-Unis, ne créera pas de nouveaux emplois, mais il permettra d'assurer le niveau actuel des effectifs à l'usine de Varennes, qui compte quelque 280 employés.

L'entente prévoit une commande initiale ferme de 100 millions US, étalée sur une période de cinq ans, pour la livraison de gros transformateurs de 765 kilovolts (kv), ce qui est la spécialité de l'usine d'ABB à Varennes. Cette usine est la seule du groupe suédo-helvétique en Amérique du Nord qui puisse produire ces monstres qui sont de la taille d'une petite maison.



L'usine d'ABB à Varennes est la seule du groupe suédo-helvétique en Amérique du Nord qui puisse produire de gros transformateurs de puissance, des monstres qui sont de la taille d'une petite maison.

Advenant que les délais de livraison soient trop courts, il est possible cependant qu'une partie du travail soit réalisée dans les usines d'ABB en Allemagne et en Espagne, a précisé la compagnie.

Si ABB Canada remplit la commande à la hauteur des attentes de TVA, en termes de qualité et de vitesse d'exécution, l'américain devrait alors exercer une option qui

fera doubler la valeur du contrat à 200 millions US.

L'usine d'ABB à Varennes, qui compte parmi ses clients Hydro-Québec, exporte de 75 à 95 % de sa production à l'extérieur du pays, surtout sur le marché américain. L'usine a connu une expansion ces dernières années en héritant de quelque 80 postes rattachés auparavant à l'usine d'ABB à Muncie, en Indiana, qui a été fermée.

En dépit de l'obtention de ce fameux contrat, ABB Canada devra tout de même revoir ses activités et réduire ses dépenses dans le cadre d'un vaste plan de rationalisation de la compagnie partout dans le monde. ABB, dont le siège social est à Zurich, a récemment annoncé son intention de ramener à 100 000 personnes ses effectifs, qui totalisent aujourd'hui 147 000 employés.

Active dans une centaine de pays, la compagnie veut se recentrer sur les systèmes automatisés et les nouvelles technologies de l'énergie.

Pour les trois premiers trimestres de 2002, ABB a subi une perte de 82 millions US comparativement à un bénéfice de 289 millions US durant la même période de 2001. En plus de ses pertes, ABB a dû provisionner des millions de dollars pour des plaintes judiciaires concernant l'amiante fabriquée autrefois par une filiale américaine. Comme si cela n'était pas assez, ABB a aussi été ébranlée par un scandale entourant le versement d'indemnités de retraite de 160 millions US à d'anciens dirigeants.

Appelée à faire sa part pour redresser les finances du groupe, ABB Canada doit réduire ses dépenses de l'équivalent de 4 % de ses revenus au cours des 18 prochains mois, affirme M. Filion. Les deux tiers des compressions proviendraient des économies de frais de main-d'oeuvre, de sorte que la filiale canadienne « n'exclut pas une réduction de personnel », dit le responsable.

ABB Canada compte 13 usines au pays. La société est en voie de vendre deux unités non stratégiques, oeuvrant dans le secteur des équipements électriques (en Ontario) et du papier (LaSalle).

ABB Canada compte environ 1200 employés au Québec. Hormis l'usine de Varennes, la société a entre autres deux unités manufacturières à Québec, une à LaSalle et une à Saint-Laurent où est également situé son siège social.

EN BREF

Axcan achète des produits pour le pancréas

LA SOCIÉTÉ pharmaceutique Axcan Pharma vient de s'entendre avec Laboratoires Abbott sur l'acquisition, pour 45 millions US comptant, de produits liés à une enzyme pancréatique. Axcan acquiert les droits mondiaux de ces produits, dont des brevets et marques de la gamme Panzytrat. La société de Mont-Saint-Hilaire disait, hier, que ce sera « une acquisition immédiatement rentable ».

Presse Canadienne

Exercice d'option

RONA a fait savoir hier que les preneurs fermes de l'appel public à l'épargne, récemment conclu par la société, ont procédé à l'exercice de leur option pour attributions excédentaires afin d'acquérir 1,22 million d'actions ordinaires supplémentaires au prix de l'émission, soit 13,50 \$ par action pour un montant total de 16,54 millions. L'ensemble des actions ont été vendues par des actionnaires de RONA et, conséquemment, RONA ne recevra aucun produit de ce placement.

Moins de plomb

LA FONDERIE Brunswick de Noranda a indiqué hier qu'en raison des bas frais de traitement et des prévisions généralement faibles pour le marché du plomb, la société prévoit exploiter sa fonderie de Belledune pendant une période huit mois, suivie d'une fermeture de quatre mois consécutifs chaque année, à compter de juillet 2003. Cet arrêt entraînera une réduction de 22 % de la production annuelle de plomb. Les frais de traitement repères, qui représentent le produit d'exploitation de la fonderie pour le traitement des concentrés de plomb, ont diminué de 35 % au cours des 24 derniers mois. En réponse à cette situation, la fonderie Brunswick cessera le traitement des concentrés de tierces parties en 2003, mais continuera à traiter le concentré de Mine Brunswick et les résidus de sulfate externes.

Contrat à H2O

H2O INNOVATION a obtenu un contrat de 420 000 \$ pour le traitement de l'eau de la rivière Saint-Augustin destinées à la communauté autochtone de Pakua Shipi.

La Presse



Le Comité paritaire
de l'entretien d'édifices publics
The Parity Committee for the Building
Services

AVIS AUX EMPLOYEURS ET AUX EMPLOYÉ(E)S

Augmentation des salaires
pour le personnel d'entretien
d'édifices publics
Région de Montréal

En vigueur le 12 décembre 2002
Les nouveaux taux horaires sont:

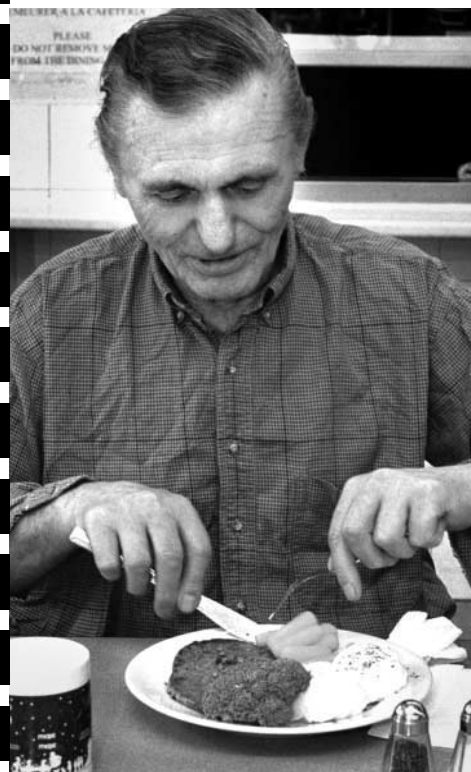
Classe A: 12,85 \$
Classe B: 12,45 \$
Classe C: 13,35 \$

Pour information:
Le Comité paritaire de l'entretien
d'édifices publics, région de Montréal
www.cpeep.qc.ca
Tél.: (514) 384-6640
Sans frais: 1 800 461-6640

3102418

VEUILLEZ JOINDRE ET EXPÉDIER AVEC VOTRE DON DÈS MAINTENANT

Repas complet pour Noël-1,97\$



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

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

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

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

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



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

Veillez émettre votre cheque à:



La Mission Bon Accueil
C.P. 894, Succursale St-Jacques, Dept. 56167
Montréal QC H3C 2V8
Situé au 1490 rue Saint-Antoine ouest
www.mbawhm.com

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

NOTRE 110E ANNÉE DE SERVICE À MONTRÉAL

VOLVO
pour la vie

UN MÉLANGE PUISSANT DE TRACTION ET D'ATTRACTION.



S60 2003 AWD



XC70 2003 CROSS COUNTRY

IMAGINEZ UNE VOLVO À TRACTION INTÉGRALE

TRES BIEN ÉQUIPÉES À PARTIR DE

599\$*
/mois.
48 mois

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

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



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

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

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

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

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

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

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

*Le PSDF pour une Volvo S60 AWD/XC70 2003 est de 43 995 \$/49 495 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S60 AWD/XC70 2003: 599,35 \$/598,59 \$ par mois pendant 48 mois. 875 \$/3 075 \$ d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 28 768,80 \$/28 732,32 \$. Prix d'achat à la fin du bail de 21 900,55 \$/26 011,40 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel et un dépôt de garantie de 700 \$ sont dus à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de financement de 5,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. L'offre s'applique aux Volvo S60 AWD/XC70 2003 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. Volvo S60 AWD illustrée avec roues et phares antibrouillard en option. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

2 000 000 \$
**MEUBLES DE BUREAU
EN LIQUIDATION**
La plus grande
salle d'exposition
de meubles
à Montréal
Tél.: (514) 725-5295
3155, rue Deville
KAINS

Pas de hausse de taux... pour le moment

RICHARD DUPAUL

Comme prévu, la Banque du Canada a gardé inchangé hier son taux directeur, qui demeure à 2,75 %, en raison des « incertitudes de nature géopolitique et financière » qui planent encore sur l'économie, reportant un resserrement des conditions de crédit.

Dans un communiqué, la banque centrale a admis que l'expansion économique au second semestre de 2002 est jusqu'ici « moins rapide qu'on ne l'avait prévu ».

La semaine dernière, Statistique Canada a révélé que l'économie canadienne avait enregistré une croissance de 3,1 % au troisième trimestre, comparativement à une poussée de 4 % prévue par la Banque du Canada et de 3,3 % attendue par les économistes. Il s'agit aussi d'un net ralentissement par rapport à la croissance de 4,4 % réalisée au deuxième trimestre.

Pour la banque centrale, cette perte de vitesse doit être imputée aux « incertitudes » persistantes au

plan politique et financier, une allusion aux hésitations de l'économie américaine, à la volatilité des Bourses et aux tensions au Moyen-Orient où la menace d'une guerre en Irak plane toujours.

Selon Marc Lévesque, économiste principal à la Banque Toronto-Dominion, il semble que l'économie canadienne devra se contenter d'une croissance de 2,5 à 3 % au quatrième trimestre 2002, ce qui est encore une fois inférieur aux attentes de la Banque du Canada, avance-t-il.

La décision de la banque centrale de laisser son taux directeur inchangé était largement attendue par les experts, de sorte que cela a eu peu d'effets sur les marchés financiers. Le dollar canadien est demeuré pratiquement inchangé, glissant de deux centièmes à 64,23 cents US.

Mais, ce n'est que partie remise, car la Banque du Canada s'attend

« à un raffermissement de la demande intérieure et étrangère » à moyen terme, ainsi que « la reprise d'une croissance supérieure au potentiel (de l'économie) au deuxième semestre 2003 ». Autrement dit, les autorités monétaires entrevoient une résurgence des pressions inflationnistes durant la seconde moitié de 2003, ce qui menace de pousser l'inflation au-dessus de la cible visée de 2 %.

Aussi, la Banque du Canada laisse déjà miroiter des hausses de taux dans l'avenir. « Des réductions du degré de détente monétaire effectuées en temps

opportun seront nécessaires afin que la cible d'inflation soit atteinte à moyen terme », peut-on lire dans le communiqué.

Le rythme auquel la Banque procédera au resserrement des conditions monétaires dépendra de

l'évolution de l'économie, des marchés financiers et des événements politiques sur la scène mondiale, ajoute-t-on. La Banque du Canada gardera un oeil sur le cours du pétrole en particulier : si celui-ci se maintient à ses niveaux actuels, le taux d'inflation global culminera à un niveau moindre que projeté, puis il redescendra aux alentours de 2 % au second semestre 2003, prévoient les autorités monétaires.

En octobre, la Banque du Canada avait prédit que l'inflation atteindrait 4 % vers la fin 2002 si le prix du brut atteignait 30 \$ US le baril, ou 3,5 % si l'or noir se vendait 25 \$ US le baril.

Pour les économistes du Mouvement Desjardins, tout porte à croire qu'au printemps prochain, les conditions nécessaires à une hausse du taux directeur, et donc du taux préférentiel des institutions financières, seront réunies. « La porte est donc ouverte à une reprise du resserrement de la politique monétaire canadienne à la réunion du 4 mars ou du 15 avril 2003 », affirment les experts de Desjardins dans une note à la clientèle.

Une fois le mouvement amorcé, la Banque de Montréal s'attend à une augmentation des taux d'intérêt de 225 points centésimaux au total sur une période d'un an.



Photothèque PC ©

Le secrétaire au Trésor américain, Paul O'Neill.

La croissance américaine sera plus forte que prévu, dit Paul O'Neill

Agence France-Presse

WASHINGTON — L'économie américaine ne stagne pas, l'activité des entreprises est plutôt bonne et le taux de croissance au quatrième trimestre pourrait se révéler plus élevé que les 1 à 1,5 % prévus par les économistes, a affirmé hier le secrétaire au Trésor américain, Paul O'Neill, dans une interview à AFX-News, filiale d'informations financières de l'AFP.

« Je ne serais pas surpris si le produit intérieur brut (PIB) du quatrième trimestre était supérieur aux prévisions des économistes privés, comme cela a été le cas l'an dernier », a déclaré M. O'Neill.

Au quatrième trimestre de 2002, les économistes ont prévu une croissance du PIB comprise entre 1 et 1,5 %, comparativement à 4 % au troisième trimestre (en rythme annuel).

« L'économie ne me semble pas stagnante », a-t-il ajouté, en affirmant que la presse était bien trop pessimiste car, selon lui, « l'activité des entreprises est toujours plutôt bonne ».

« Si l'économie se renforce dans les autres parties du monde, il sera possible pour nous d'arriver à une croissance plus proche de 4 % sans inflation », a-t-il indiqué. « Mais je pense qu'il nous faudra l'aide de l'Europe et du Japon pour maintenir une croissance entre 3,5 % et 4 %. Nous ne pourrions pas y arriver tout seuls », a-t-il estimé.

Interrogé sur le paquet de mesures annoncées par le président George W. Bush pour relancer l'économie lors de son intervention après les élections du 5 novembre, M. O'Neill a refusé d'en révéler les détails, indiquant simplement que les responsables de l'administration « étudiaient toutes les possibilités susceptibles de soutenir la création d'emplois ».

Il n'a pas non plus voulu avancer de chiffres pour un budget de création d'emplois, laissant simplement entendre que les États-Unis pouvaient se permettre « d'emprunter de l'argent pour améliorer la création d'emplois ».

« De combien aurons-nous besoin ? C'est une autre question », a-t-il ajouté. Le président de la Réserve fédérale (Fed), Alan Greenspan, avait indiqué l'an dernier, à des membres du Congrès, qu'il faudrait environ 100 milliards de dollars américains pour qu'un tel paquet de mesures soit efficace contre le chômage.

Le taux de chômage a atteint 5,7 % de la population active en octobre et devrait encore augmenter à 5,8 % en novembre, selon les prévisions des économistes.

Le secrétaire au Trésor a, par ailleurs, souligné la nécessité pour le Congrès de limiter les dépenses publiques, en dehors des sommes affectées à la sécurité nationale.

Interrogé à savoir si le président Bush allait pouvoir obtenir politiquement de telles restrictions des dépenses dans un Congrès à majorité républicaine, M. O'Neill a lancé : « C'est une nécessité. » Il a même ajouté qu'il conseillerait au président d'opposer son veto à certaines lois si elles devaient entraîner des dépenses trop importantes.

Il a reconnu que les demandes financières croissantes pour assurer la sécurité nationale allaient provoquer une hausse des dépenses publiques, mais a souligné qu'il restait persuadé de la possibilité d'aboutir à moyen terme à un budget en équilibre.

« Ce ne sera manifestement pas cette année ni l'année prochaine, mais c'est toujours possible », a-t-il affirmé.



La nouvelle Dodge SX 2.0 2003

Louez à

199\$[†]
par mois.

NOUS PAYONS VOTRE PREMIER VERSEMENT MENSUEL^{††}

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensuelles	Comptant initial
227\$	1000\$
251\$	0\$

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Ou achetez à

13 999\$*

Location de 48 mois. Comptant initial de 2185\$ ou échange équivalent. Transport inclus.

Équipement de série : 132 ch • Lecteur de CD • Phares antibrouillards • Volant inclinable • Dispositif de prévention du vol Sentry Key^{MD} • Et plus !

LA MEILLEURE PROTECTION QUE NOUS AYONS JAMAIS OFFERTE SUR TOUS LES VÉHICULES DODGE 2003.



GARANTIE DE 7 ANS OU 115 000 KM SUR LE MOTEUR ET LA TRANSMISSION ET ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES SUR 24.**

DODGE SX 2.0



VIVRE POUR ROULER

SEULEMENT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE DODGE

* Le prix comprend les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et est établi pour la Dodge SX 2.0 2003 équipée de l'ensemble 21D. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Dodge SX 2.0 2003 avec l'ensemble 21D. Le dépôt de sécurité est de 0\$ pour un temps limité seulement et peut changer sans préavis. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15¢ le kilomètre. Frais d'administration des concessionnaires en sus à la location. †† DaimlerChrysler effectuera votre premier paiement mensuel (incluant les taxes applicables) jusqu'à concurrence de 500\$ à la location de la Dodge SX 2.0. Ce paiement fait par DaimlerChrysler excède la portion du paiement mensuel représentant certains frais comme le transport, l'immatriculation, l'assurance, les droits sur les pneus neufs et les frais d'inscription au Registre. * † Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Transport (inclus à la location), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre et taxes en sus. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Offres d'une durée limitée, valables sur les modèles 2003 seulement, et exclusives, qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. Les offres peuvent changer sans préavis. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Photo à titre indicatif seulement. ** Garantie de 7 ans ou 115 000 km sur le groupe motopropulseur, selon la première éventualité, et assistance routière 24 heures sur 24. Des conditions s'appliquent. ‡ Remise aux diplômés de 500\$ à la location ou 750\$ à l'achat d'un véhicule. Ces offres excluent la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada, une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep • Dodge du Québec



Rabais jusqu'à 750\$



À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

LE CONSEIL DU JOUR > EMPRUNT

Bonne nouvelle pour les emprunteurs: la Banque du Canada n’a pas «osé» hier augmenter son taux directeur, celui-ci restant à 2,75 %. D’ailleurs, il serait surprenant que le taux d’escompte subisse une hausse avant le printemps prochain. Il est donc encore temps de négocier d’importants rabais sur vos emprunts personnels et hypothécaires.

Michel Girard

EN BREF

STÉPHANIE GRAMMOND

Pour aiguiller les plaintes aux bons endroits

LES CONSOMMATEURS qui ont un problème avec une institution financière ont une corde de plus à leur arc. Ils peuvent s’adresser au Centre du Réseau de conciliation du secteur financier (RCSF) qui inaugure officiellement cette semaine son nouveau service d’aiguillage des plaintes.

Vous avez un problème d’assurances, de fonds communs de placements, de compte bancaire, etc ? « Si un consommateur ne sait pas à qui s’adresser, il lui suffit de nous contacter pour qu’un de nos experts le guide dans le processus de traitement des plaintes », dit le chef de la direction du Centre, Pierre Gravelle.

Une petite équipe d’experts d’aide aux consommateurs a été mise en place. On répond aux questions du lundi au vendredi, de 9h à 19h. Le numéro est le 1 866 668-7273. Le site web (www.cfson-crcsf.ca) renferme aussi une description de la marche à suivre pour régler un différend dans chaque industrie.

Du changement au programme Pinnacle de la Scotia

SCOTIA CAPITAUX a annoncé des changements de gestionnaires dans son programme d’investissement Pinnacle. Pinnacle aide les individus à répartir leurs actifs dans des portefeuilles personnalisés. Le programme évalue ensuite les gestionnaires sélectionnés et les remplace au besoin.

Metropolitan West Capital Management a donc remplacé Equinox Capital Management comme gestionnaire du fonds d’actions américaines. American Century Investment Management a succédé à Dresdner RCM Global Investors, comme gestionnaire du fonds de croissance de sociétés américaines à grande capitalisation. Finalement, Mawer Investment Management a remplacé Acuity Investment Management à la barre du fonds de croissance de sociétés canadiennes à petite capitalisation.

L’APCHQ lance APCHQ.com

L’ASSOCIATION provinciale des constructeurs d’habitations du Québec (APCHQ) a lancé hier APCHQ.com, un portail de services en ligne pour ses membres, 10 000 entreprises actives dans la construction et la rénovation et les consommateurs désirant des informations sur la maison. Les membres auront ainsi accès à l’ensemble des services de l’APCHQ et à plus de 1000 documents pour régler des problèmes et améliorer leur gestion. Les consommateurs disposent déjà du site GOMAIISON.com de l’APCHQ depuis janvier 2001 et 70 % d’entre eux s’y baladent allègrement, au rythme de 25 000 visites par mois.

ALLAN SWIFT
Presse Canadienne

LES CANADIENS ont accumulé pour 32,6 milliards de dette sur leurs cartes de crédit cette année, en hausse de 6 % par rapport à l’an passé, mais le nombre de détenteurs en retard de paiement a diminué, a rapporté hier Moody’s Investors Service.

Le rapport signale également que les Canadiens sont de meilleurs payeurs que les

Américains, ces derniers étant proportionnellement plus nombreux à ne pas payer leur solde chaque mois.

Seulement 2,3 % des Canadiens n’ont pas payé le solde minimum à la date convenue pendant le trimestre terminé le 30 septembre, par rapport à 2,6 % pour la même période en 2001. Aux États-Unis, ce pourcentage atteint 5,5 %.

Au troisième trimestre, 65,2 % des Canadiens avaient un solde sur leur carte, et payaient des intérêts sur 21,25 milliards.

Autre statistique intéressante, 34,8 % des Canadiens ont payé leur solde au complet, contre seulement 15 % des Américains.

« Cela démontre que les Canadiens utilisent leur carte pour son côté pratique plutôt que pour le crédit, comme le font les Américains », a expliqué Sumant Inamdar, analyste chez Moody’s.

Les dettes liées aux cartes de crédit sont les plus coûteuses pour les consommateurs, affirme Bob Kerton, économiste à l’Univer-

sité de Waterloo, en Ontario. Il estime que le solde moyen d’une carte de crédit est de 2000 \$. « Une personne paie ainsi environ 300 \$ d’intérêts chaque année pour ses achats domestiques. »

Il faut donc rembourser les cartes de crédit le plus rapidement possible, même en effectuant un emprunt personnel à 9 % d’intérêt dans les banques, ce qui reste plus avantageux que les taux en vigueur avec les cartes de crédit, explique M. Kerton.

Le CPG comparé à la rente « dos à dos »



MICHEL GIRARD
COURRIER

Plusieurs lecteurs m’ont demandé si les rentes dites « dos à dos » représentaient un bon placement hors REER. Les courtiers d’assurance affirment que ce type de placement est nettement supérieur aux placements ultra prudents, comme les certificats de placement garantis (CPG) et les obligations d’épargne. Pour répondre à cette question, j’ai demandé au spécialiste Guy Duhaime, du Groupe financier Multi Courtage, de me préparer des exemples concrets qui comparent le rendement d’un CPG de cinq ans à celui d’une rente dos à dos.

Précisons tout d’abord que la rente « dos à dos », ou « adossée », s’adresse aux personnes âgées de 60 ans et plus. Plus la personne est âgée, plus grosse sera la rente, mais plus cher sera également le coût de l’assurance-vie. Cela étant dit, la rente « dos à dos » combine l’achat d’une rente viagère prescrite sans période de garantie (la rente cesse au décès du rentier) avec une assurance-vie, dont le capital assuré équivaut à la somme à verser pour acquérir la rente. Au décès du rentier, la succession ne recevra pas un cent de rente, mais se partagera le montant du capital assuré de l’assurance-vie. Cette dernière devra être une assurance « terme à 100 ans » ou une assurance-vie universelle « à taux nivelé » garanti.

La question clé ? Est-ce que le montant de la rente nette (montant de la rente, moins les impôts et le coût de l’assurance-vie) est supérieur au montant net du certificat de dépôt ? Sachez que la rente n’est imposée que partiellement alors que les revenus d’un CPG le sont entièrement.

Prenons comme exemple un homme de 60 ans, non fumeur. Supposons qu’il a un capital de 200 000 \$. Rendement brut prévu pour un

CPG de cinq ans : 4,32 %. Son taux marginal d’impôt est 48 % :

- > Capital investi : 200 000 \$
- > Rente annuelle brute : 16 166 \$
- > Portion imposable : 6551 \$
- > Impôt : 3144 \$
- > Prime d’assurance : 4256 \$
- > Rente annuelle nette : 8766 \$
- > Rendement net : 4,29 % (équivalent brut : 8,25 %)

Pour sa part, le CPG rapporterait un revenu brut de 8640 \$, Après impôt, le CPG procurerait un montant net de 4493 \$, soit un rendement net de 2,25 %, comparativement à 4,29 % pour la rente « dos à dos ».

Regardons maintenant le cas d’un homme âgé de 70 ans qui achète une telle rente « dos à dos » de 200 000 \$:

- > Capital investi : 200 000 \$
- > Rente annuelle brute : 21 300 \$
- > Portion imposable : 3564 \$
- > Impôt : 1710 \$
- > Prime d’assurance : 8176 \$
- > Rente annuelle nette : 11 414 \$
- > Rendement net : 5,59 %

Il s’agit donc d’un rendement net deux fois supérieur à celui du CPG (2,25 %).

Si on répétait le même exercice, mais pour une femme, le rendement net pour une rente « dos à dos » atteindrait 4,86 % dans le cas d’une femme de 60 ans non fumeuse et 5,28 % dans le cas d’une femme âgée de 70 ans.

Selon le spécialiste Guy Duhaime, la rente « dos à dos » exige quelques prérequis si on veut que le placement en vaille vraiment la peine : être en bonne santé ; détenir des investissements non enregistrés d’au moins 50 000 \$; être âgé d’au moins 60 ans ; investir dans une telle rente qu’un pourcentage de ses avoirs non enregistrés ; ne jamais souscrire la rente avant l’acceptation du contrat d’assurance.

Éparpillement d’actions

Supposons que j’ai un certificat de 1300 actions de la banque xyz ; 400 autres de la

L’exode des fonds communs continue

STÉPHANIE GRAMMOND

Même si les Bourses ont fait un rebond important depuis deux mois, les investisseurs ont continué de retirer leurs économies des fonds communs de placement, en novembre dernier, selon les chiffres préliminaires de l’Institut des fonds d’investissement du Canada (IFIC).

Entre 500 et 900 millions de dollars ont été soustraits de l’industrie des fonds communs de placement (retraits bruts moins les ventes nettes).

Encore une fois, l’hémorragie semble avoir été particulièrement forte dans les fonds de marchés monétaires, représentant environ 15 % de l’actif total de l’industrie qui s’approche de 400 milliards. Par exemple, les Fonds d’investissement RBC ont signalé des retraits nets de 905 millions de leurs fonds de marchés monétaires, en novembre, tandis que les autres fonds obtenaient des entrées nettes de 536 millions. Au total, les fonds RBC ont subi un retrait net de 378 millions.

D’autres familles de fonds communs appartenant à des banques, qui ont toujours été plus tournées vers les fonds de marché monétaires, ont aussi encaissé des sorties de fonds nettes (CIBC - 33 millions, Scotia - 72 millions).

Au début de la débandade boursière, une foule d’investisseurs

Les plus grandes sociétés de fonds accusent des retraits

Société	Actif (milliards)	Ventes ou retraits nets (millions)
> Groupe Investors	38	-190
> Fonds AIM	34,5	125
> Fonds RBC	34,1	-378
> Corporation financière Mackenzie	30,7	-19
> Fidelity Investments	28,5	-87
> Fonds C.I.	28,2	241
> Placements CIBC	25,1	-33
> Société de gestion AGF	23,5	-212
> Placements Franklin Templeton	17	-55
> BMO fonds d’investissement	14,4	7

Source: IFIC, statistiques préliminaires du mois de novembre

avaient « stationné » leurs actifs dans les fonds de marchés monétaires. Mais ce refuge est devenu de moins en moins payant, en raison de la baisse des taux d’intérêt. Résultat : au cours des 10 premiers mois de l’année 2002, tout près de 4 milliards de dollars a été retirés des fonds de marchés monétaires.

À quoi s’attendre des fonds de marchés monétaires ?

Le rendement des fonds de marchés monétaires n’a cessé de fondre au cours des dernières années. En date du 31 octobre, les fonds du marché monétaire canadien ont produit un chétif 1,5 % pour les 12 mois précédents. Les fonds du marché monétaire américain ont fait encore pire, avec une avancée d’à peine 0,9 %.

Dans les deux cas, les frais de gestion, qui sont de 1,1 %, sont venus grandement réduire le rendement (qui est toujours présenté une fois les frais retranchés). Et il s’agit là d’une médiane : cela veut dire

que la moitié des fonds ont des frais supérieurs, allant parfois jusqu’à 2 % ou même 2,5 % !

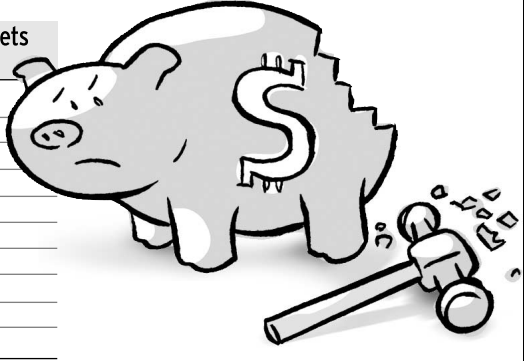
Pour l’investisseur, il est donc essentiel de vérifier la nature des frais de gestion imposés, car ce sont les frais qui font toute la différence entre les fonds qui offrent les meilleurs et les pires rendements, dans la catégorie du marché monétaire.

À quoi s’attendre de la part des fonds de marchés monétaires au cours des prochains mois ? À peu près à rien pour les fonds américains puisque la Réserve fédérale a réduit, plus tôt ce mois-ci, son taux directeur de 50 points de base, à 1,25 %. Les taux d’intérêt des obligations à court terme, dans lesquels sont investis les fonds de marchés monétaires, sont donc tombés à environ 1,25 %. Si on soustrait 1,1 % de frais, on peut supposer que les fonds de marchés monétaires n’auront plus qu’un rendement médian de 0,15 %.

Au Canada, la situation est un peu moins pire. La banque centrale

a relevé son taux directeur trois fois cette année. Mais il demeure fixé à 2,75 % depuis juillet. Les obligations à court terme rapportent en ce moment environ 2,70 %, ce qui signifie qu’en retranchant 1,1 % pour les frais de gestion, les fonds de marché monétaire canadien donneront environ 1,6 %.

À quelles fluctuations peut-on s’attendre de la part des taux d’intérêt pour la prochaine année ? « Ils seront certainement plus haut qu’aujourd’hui », répond M. Delisle. « Je pense que la croissance économique aux États-Unis sera plus forte l’an prochain. Les taux vont remonter, mais plus vite au Canada, où ils pourraient très bien se retrouver à 4 ou 5 % dans un an », précise-t-il. À ce rythme, les fonds du marché monétaire canadien pourraient alors recommencer à verser des rendements un peu plus décents, soit d’environ 2,9 à 3,9 %.



La dette sur les cartes de crédit atteint 32,6 milliards

ALLAN SWIFT
Presse Canadienne

LES CANADIENS ont accumulé pour 32,6 milliards de dette sur leurs cartes de crédit cette année, en hausse de 6 % par rapport à l’an passé, mais le nombre de détenteurs en retard de paiement a diminué, a rapporté hier Moody’s Investors Service.

Le rapport signale également que les Canadiens sont de meilleurs payeurs que les

Américains, ces derniers étant proportionnellement plus nombreux à ne pas payer leur solde chaque mois.

Seulement 2,3 % des Canadiens n’ont pas payé le solde minimum à la date convenue pendant le trimestre terminé le 30 septembre, par rapport à 2,6 % pour la même période en 2001. Aux États-Unis, ce pourcentage atteint 5,5 %.

Au troisième trimestre, 65,2 % des Canadiens avaient un solde sur leur carte, et payaient des intérêts sur 21,25 milliards.

Autre statistique intéressante, 34,8 % des Canadiens ont payé leur solde au complet, contre seulement 15 % des Américains.

« Cela démontre que les Canadiens utilisent leur carte pour son côté pratique plutôt que pour le crédit, comme le font les Américains », a expliqué Sumant Inamdar, analyste chez Moody’s.

Les dettes liées aux cartes de crédit sont les plus coûteuses pour les consommateurs, affirme Bob Kerton, économiste à l’Univer-

sité de Waterloo, en Ontario. Il estime que le solde moyen d’une carte de crédit est de 2000 \$. « Une personne paie ainsi environ 300 \$ d’intérêts chaque année pour ses achats domestiques. »

Il faut donc rembourser les cartes de crédit le plus rapidement possible, même en effectuant un emprunt personnel à 9 % d’intérêt dans les banques, ce qui reste plus avantageux que les taux en vigueur avec les cartes de crédit, explique M. Kerton.

STRATÉGIE MARKETING

Étirer une commandite pour en maximiser l'impact

Labatt a étendu sur presque trois mois la commandite d'un événement de 15 jours



FRANÇOIS PERREULT

collaboration spéciale

Pour se démarquer à titre de commanditaire à la diffusion des derniers Jeux olympiques, en février, Labatt a amorcé son opération... avant les Fêtes.

Pas facile de se faire remarquer quand, parmi une quinzaine d'autres gros acteurs, on commandite la télédiffusion d'un événement majeur comme les Jeux olympiques. Encore moins évident pour une marque de la Brasserie Labatt de faire du bruit en plein hiver, alors que Molson occupe une grande place par son association avec le Canadien.

C'est donc afin de contourner ces obstacles que le brasseur a lancé dès décembre 2001 son opération de commandite de la télédiffusion des Jeux olympiques de Salt Lake City par sa marque porte-étendard Labatt Bleue. Vous avez bien lu. C'est plus de deux mois avant la tenue de l'événement que Labatt a commencé à exploiter la thématique olympique. Cette précocité était d'ailleurs à la base de sa stratégie.

« En avançant ainsi la mise en ondes de notre campagne, nous visions deux objectifs, explique René Carier, vice-président, marketing, de Labatt. D'abord, nous voulions prendre les marques concurrentes par surprise en exploitant dès décembre la thématique des Jeux plutôt que de tabler sur les Fêtes. Nous avons simplement déplacé le budget de la campagne de Noël pour l'affecter au volet olympique. D'autre part, nous cherchions à nous démarquer de l'encombrement publicitaire, sachant que plusieurs annonceurs, qu'ils soient commanditaires des JO ou non, allaient s'y coller. » Sept commanditaires principaux (Bell, Rona, Volkswagen, etc.) et autant de partenaires secondaires (Tim Hortons, Via Rail, Chrysler, etc.) étaient en effet associés à la diffusion des Jeux au Québec, ce qui doublait presque le nombre de commanditaires par rapport à Nagano en 1998.

Recréer le contexte

En plus de l'association stratégique avec un événement prestigieux et populaire, la

brasserie désirait utiliser sa commandite pour présenter le nouvel emballage (caisse et étiquette) de la Bleue. Labatt a donc confié à l'une de ses deux agences québécoises BBDO Montréal (l'autre est Palm Publicité Marketing) le mandat d'élaborer des exécutions mettant en évidence l'aspect physique du produit dans un contexte sportif et olympique.

Les créatifs de BBDO ont conçu « Les Jeux d'hiver selon Labatt Bleue », une campagne de six messages de 15 secondes où une bouteille et une caisse de bière illustrent une discipline olympique. Par exemple, un message montrait une bouteille glissant sur un comptoir et se cognant à d'autres, à la manière d'une pierre de curling. Un autre, nommé « Podium », faisait voir l'employé d'un bar recourant à une caisse pour se hisser jusqu'aux commandes d'un téléviseur suspendu. Afin de maintenir l'intérêt du public et d'éviter ainsi l'essoufflement de la campagne au moment des Jeux, seules deux exécutions ont été diffusées lors des cinq premières semaines. Puis, après une pause de quelques jours, la campagne entière fut mise en ondes pendant les deux semaines des Jeux.

Pallier une période creuse

Fidèle à la tradition dans le domaine des bières, René Carier se montre averse de chiffres quant aux résultats de sa campagne. Il estime cependant être parvenu à bien véhiculer le partenariat entre Labatt et les Jeux. « Dans notre groupe cible, une personne sur trois nous a associés à la présentation de l'événement. Ce résultat m'apparaît excellent, compte tenu qu'il ne s'agit pas d'une association aussi longue que,

par exemple, celle de Molson avec le Canadien. »

Un sondage de la firme Impact Recherche mené à l'issue des Jeux, à la fin de février, indique que Labatt fait partie des annonceurs ayant le mieux exploité leur commandite. À la question « Quelles publicités vous rappelez-vous avoir vues à la télé pendant les Jeux de Salt Lake City ? », le brasseur se classe quatrième, avec 8 % des mentions, derrière l'omniprésent Bell (26 %), Coke et McDonald's (12 % chacun).

Les résultats à la caisse témoignent aussi de l'efficacité de la stratégie puisque durant les trois mois de diffusion de la campagne, Labatt a vendu au Québec 3,4 % plus d'hectolitres de bière qu'à la même période l'année précédente. Toutefois, René Carier tend ne pas pouvoir indiquer auprès de



Pour sa commandite de la télédiffusion des Jeux de Salt Lake City, Labatt a placé sa Bleue dans des situations illustrant des disciplines olympiques.

quelles marques se produisent ces gains. « Dans un secteur où les parts de marché se gagnent à coups de dixième de point, ce résultat est particulièrement satisfaisant, d'au-

tant plus qu'une fois les fêtes terminées, l'hiver correspond à une période tranquille pour la Bleue. D'ailleurs, la marque publicitairement absente à ce moment. »

Radiomédia informe ses annonceurs

La Presse

RADIOMÉDIA vient de lancer le bulletin *Radio é-média*, un nouveau bulletin d'information par courrier électronique. Il s'agit d'un nouvel outil de communication qui a pour objectif de fournir rapidement aux annonceurs publicitaires de Radiomédia de l'information étayée concernant les auditeurs de ce réseau radiophonique.

« Ce service, déclare Jean Mongeau, vice-président ventes et chef gestion de la marque chez Radiomédia, leur permettra (aux annonceurs) de prendre connaissance des occasions publicitaires spécifiques d'une façon instantanée. »

La diffusion du premier numéro de ce bulletin est prévue pour demain et traitera essentiellement des résultats des sondages BBM de l'automne dernier.

AVIS AUX CRÉANCIERS TOUCHÉS

de AT&T Canada Inc., AT&T Canada Corp., AT&T Canada Telecom Services Company, AT&T Canada Fibre Company, Metronet Fiber US Inc., Metronet Fiber Washington Inc. et Netcom Canada Inc.

OBJET : AVIS DE LA DATE DE PRESCRIPTION DES RÉCLAMATIONS DANS LE CADRE DE PROCÉDURES ENTAMÉES EN VERTU DE LA LOI SUR LES ARRANGEMENTS AVEC LES CRÉANCIERS DES COMPAGNIES (LA « LACC »)

AVIS EST PAR LES PRÉSENTES DONNÉ qu'aux termes d'une ordonnance de la Cour supérieure de justice de l'Ontario rendue le 27 novembre 2002 (l'« ordonnance »), une procédure de réclamation a été approuvée afin d'établir toutes les réclamations visées par les procédures entamées en vertu de la LACC contre AT&T Canada Inc., AT&T Canada Corp., AT&T Canada Telecom Services Company, AT&T Canada Fibre Company, Metronet Fiber US Inc., Metronet Fiber Washington Inc. et Netcom Canada Inc. (collectivement, les « sociétés d'AT&T Canada »).

PRENEZ AVIS que la procédure de réclamation approuvée en vertu de l'ordonnance ne s'applique qu'aux réclamations des créanciers touchés décrites dans la procédure de réclamation. Aucune autre réclamation ne fera l'objet d'une transaction. On trouvera une copie de la procédure de réclamation à l'adresse Web suivante : www.oslerattcanada.com.

LA DATE DE PRESCRIPTION DES RÉCLAMATIONS est 17 h (heure de Toronto) le 23 décembre 2002. Les créanciers qui n'ont pas reçu d'avis de réclamation et qui sont des créanciers touchés aux termes de la procédure de réclamation, à l'exception d'un porteur de billets, doivent communiquer avec KPMG Inc., contrôleur nommé par la Cour à l'égard des sociétés d'AT&T Canada, afin d'obtenir un formulaire de preuve de réclamation. Les preuves de réclamation doivent être déposées auprès du contrôleur au plus tard à la date de prescription des réclamations.

LES TITULAIRES DE RÉCLAMATIONS qui n'ont pas reçu d'avis de réclamation et qui n'ont pas déposé une preuve de réclamation à la date de prescription des réclamations n'auront pas le droit de voter à une assemblée des créanciers à l'égard d'un plan de transaction ou d'arrangement proposé par les sociétés d'AT&T Canada et ils ne pourront prendre part à aucune distribution aux termes d'un tel plan.

LES CRÉANCIERS QUI SOUHAITENT OBTENIR PLUS DE RENSEIGNEMENTS ou de la documentation relative aux réclamations peuvent communiquer avec KPMG Inc., contrôleur nommé par la Cour, à Commerce Court West, Suite 3300, 199 Bay Street, Toronto (Ontario) M5L 1B2 à l'attention de : Michael G. Stewart, tél.: (416) 777-3947, téléc.: (416) 777-3364.

Pour les fins du présent avis, les termes suivants ont le sens qui est dévolu à leur contrepartie anglaise dans l'ordonnance ou la procédure de réclamation susmentionnés : réclamations (Claims); Créanciers Touchés (Affected Creditors); avis de réclamation (Notice of Claim); porteur de billets (Noteholder); formulaire de preuve de réclamation (Proof of Claim); avis de réclamation (Notice of Claim).



Lexus RX300 2003

Mensualité
595\$*
(36 mois)

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



À la conquête de la perfection.

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

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

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

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

*Le taux d'intérêt de 6,9% s'applique à des plans de location de 36 mois de Toyota Crédit Canada Inc. sur approbation du crédit pour les véhicules Lexus RX 300 2003 neufs. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire. EXEMPLE DE PAIEMENT: RX 300 (Édition Luxe). Taux d'intérêt de 6,9% - Durées: 36 mois - PDSF: 51 600\$ - Acompte ou échange équivalent: 7 500\$ - Mensualité de location: 595\$ - Limite de kilométrage: 24 000 km par an. Frais de 0,15\$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10\$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation, taxes, immatriculation et assurances en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 31 décembre 2002. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

HARCÈLEMENT MORAL

Le patronat a peur

SYLVIE DUGAS
collaboration spéciale

La nouvelle clause sur le harcèlement psychologique au travail suscite une véritable panique au sein de la communauté d'affaires, qui s'avoue prise de court devant les responsabilités qui l'attendent.

Définition imprécise du harcèlement, imputabilité démesurée des employeurs, norme trop exigeante, cumul des recours, coûts exorbitants, la Commission parlementaire sur le projet de loi modifiant la Loi sur les normes du travail qui a débuté hier à l'Assemblée nationale a commencé à entendre une série de récriminations. Le ministre du Travail, Jean Rochon, compte faire adopter la loi avant le 20 décembre.

Le Conseil du patronat du Québec (CPQ) demande au gouvernement de surseoir à l'application de la clause du *mobbing*, comme on l'appelle communément. « On met la charrue avant les boeufs, se plaint Renée Liboiron, responsable du dossier au CPQ. Nous n'avons pas encore les outils de prévention ni de sensibilisation nécessaires. Ni nos cadres ni les commissaires ne sont formés adéquatement. »

Définition floue et fourre-tout

Comme plusieurs associations d'entrepreneurs consultées, le CPQ affirme que cette clause a été intégrée au projet de loi 143 (sur les normes du travail) à la vapeur, sans consultation ni étude d'impacts chez les entreprises. Le CPQ avait pourtant avisé le Conseil consultatif du travail et de la main-d'oeuvre de son besoin d'un encadrement comprenant la formation, l'information et la dotation de ressources. « Québec a plutôt choisi de légiférer précipitamment sans nous donner les moyens d'appliquer la loi », déplore Gilles Taillon, président du CPQ.

La définition du harcèlement, jugée trop large, pourrait donner lieu à une avalanche de plaintes non fondées, estime M. Taillon. Il voudrait que certains termes de l'article de loi soient précisés, en ajoutant par exemple le mot « hostile » pour décrire les comportements pros- crits. Le président de l'Association de la construction du Québec, Pierre Hamel, condamne lui aussi ce qu'il considère comme une clause fourre-tout. Il trouve que l'article sur le harcèlement psychologique va trop loin. « Nous ne

voulons pas que les syndicats, déjà bien protégés par leur convention collective, aient en main des armes supplémentaires », a dit M. Taillon au cours d'une entrevue la semaine dernière.

M. Taillon a renchéri devant la Commission parlementaire sur le projet de loi 143 hier à Québec. Il a accusé le gouvernement de montrer peu d'écoute à son organisme et d'imposer le fardeau de la réforme aux employeurs, « sans égard à leur réalité respective, les mettant tous dans le même bateau ».

Selon le CPQ, les risques sont grands de discréditer le bien-fondé des plaintes « parce que les distinctions claires entre harcèlement, violence, santé mentale, stress, ne seront pas établies ». Pour l'organisme, la responsabilité à l'égard du harcèlement psychologique doit être partagée « si nous voulons que l'objectif zéro soit ultimement atteint ».

Le CPQ prévient également que ce projet de loi ne concerne pas que les employés non syndiqués. « Les employés syndiqués seront aussi couverts par les dispositions de la Loi », et il fait allusion au problème de la gestion des quarts de travail qui dépassent 12 heures. Il considère par ailleurs « exorbitants » les pouvoirs d'enquête conférés à la Commission des normes.

Autre son de cloche de la part des organismes représentant des travailleurs, comme la Centrale des syndicats du Québec (CSQ) et l'organisme Au bas de l'échelle (que représentaient Françoise David et Esther Paquet).

Les syndicats satisfaits

La CSQ, par la voix de sa vice-présidente Jocelyne Wheelhouse, a d'abord remercié le ministre d'avoir initié ce projet de loi. L'organisme, qui représente quelque 160 000 membres du milieu enseignant et des services de santé et services sociaux, invite Jean Rochon à « résister à toute pression visant à réduire la portée de son projet de loi ». Mme Wheelhouse l'invite même à procéder avec diligence, de manière que son adoption ait lieu avant les Fêtes.

La CSQ, à l'opposé du Conseil du patronat, trouve que la définition du harcèlement psychologique qui apparaît dans le projet de loi fait « porter un trop lourd fardeau sur la personne harcelée, celle-ci devant faire la preuve ».

La loi 143, qui provoque un ras-le-bol chez les restaurateurs, équivaut à un véritable décret de convention collective, a dit la semaine

dernière à *La Presse* François Pouliot, directeur des Affaires juridiques de l'Association des restaurateurs du Québec : « L'ajout d'une clause sur le harcèlement psychologique est louable en soi. Mais telle que rédigée, elle pourrait provoquer des abus de la part d'employés faisant l'objet de mesures disciplinaires, qui pourraient l'utiliser pour leur défense. »

Un rempart pour les incompetents

Certains employeurs ont peur que la relation de subordination entre employeur et employé soit mise en cause. « L'évaluation des salariés et la démarche normale d'encadrement pourrait être prise pour du harcèlement et empêcher l'entreprise d'exercer son droit au congédiement pour incompétence », a mentionné Luc Doré, de la Ville de Montréal. Renée Liboiron, du CPQ, ajoute qu'un employé se voyant confier les tâches d'un collègue en congé de maladie pourrait aussi dénoncer cet accroissement de travail comme stressant et discriminatoire. « Les cas d'humiliation constituent la seule situation où le harcèlement est flagrant. Où se situera la limite ? » se demande-t-elle.

Par ailleurs, les coûts appréhendés de cette mesure sont plus importants que prévu. La loi pourrait aussi ouvrir la porte à une judiciarisation du phénomène, puisque la personne harcelée jouira de l'assistance de la Commission des normes du travail, financée en bonne partie par les employeurs.

Un « bar ouvert » coûteux

« C'est un *bar ouvert* à la contestation, sans contrainte aux recours abusifs », lance Gilles Taillon, du CPQ. Le sous-ministre du Travail, Roger Lecourt, réplique que plus de 80 % des cas se règlent par la médiation.

Les employeurs devront de toute façon payer les honoraires des avocats qui les défendront. Les sanctions coûteront aussi de l'argent aux firmes. Les peines imposées comprennent le paiement des dommages et intérêts et l'obligation pour l'employeur de réintégrer la victime, si celle-ci a été poussée à la démission. Comment et à quel prix se fera cette opération ? s'interroge-t-on.

Sur le plan juridique, la multiplication des recours inquiète : face à un même événement, l'employeur pourrait devoir s'expliquer à la Commission des normes du travail, à la Commission des relations du travail, à la CSST et à la Commission des droits de la per-

sonne. « Ça risque de provoquer un engorgement dans l'appareil quasi judiciaire », avertit Gaston Lafleur, président du Conseil québécois du commerce de détail.

Michel Audet, président de la Chambre de commerce du Québec, sollicite un délai pour pouvoir analyser les impacts de cette clause sur la gestion quotidienne. Il s'insurge contre l'imputabilité de l'employeur, présumé coupable de toute infraction à la législation. « Nous ne voulons pas prêter flanc à toutes les critiques et voir gonfler les recours aux plaintes. » Il s'inquiète que, selon le projet de loi, un seul geste ayant des conséquences préjudiciables pourrait être qualifié de harcèlement. « Si une personne est fragile émotionnellement, il peut y avoir des dérapages juridiques. L'employeur devra faire un contrôle serré et établir des règles très strictes pour éviter le *mobbing*. »

Harcèlement syndical

Cette violence prend parfois des formes inusités, comme pour un supérieur de la municipalité de Montréal, victime de *mobbing inverse*. Ses subalternes l'ayant pris en grippe ont ignoré ses directives, saboté son bureau, son automobile et déchiré ses vêtements dans l'anonymat. Après enquête et consultation externe, des dispositions ont été prises contre plusieurs employés.

« Mais, dans la majorité des cas, c'est la loi du silence qui prévaut, soutient Alban Janin, avocat et président à la firme ConciliAccord, un groupe-conseil en gestion de conflits. Sans politique interne, l'employé hésite à formuler une plainte de peur d'être congédié. »

Avec la collaboration de Gilles Normand, à Québec.

Autre texte en page D15

AVIS DE DIVIDENDES



Le 26 novembre 2002, le conseil d'administration de Bell Canada a déclaré les dividendes trimestriels suivants, payables aux porteurs de ses actions à la fermeture des bureaux aux dates de référence indiquées :

Dividende				
	No.	Montant	Date de référence	Payable le
Par action privilégiée de catégorie A, à dividende cumulatif, rachetable :				
• Série 15	12	0,34375 \$	31 décembre 2002	1 ^{er} février 2003
• Série 17	8	0,32813 \$	31 décembre 2002	1 ^{er} février 2003
• Série 19	6	0,34688 \$	31 décembre 2002	1 ^{er} février 2003

Richard J. Mannion
Chef principal du service juridique et secrétaire de la Société
Bell Canada

AVIS DE DIVIDENDES



Le 26 novembre 2002, le conseil d'administration de BCE Inc. a déclaré les dividendes suivants, payables aux porteurs de ses actions à la fermeture des bureaux aux dates de référence indiquées :

Dividende		Date de	
No.	Montant	référence	Payable le
Par action ordinaire :			
79	0,30 \$	13 décembre 2002	15 janvier 2003
Par action privilégiée de premier rang à dividende cumulatif rachetable :			
• Série P - 1,60 \$	30	0,40 \$	13 décembre 2002 15 janvier 2003
• Série R	9	0,385875 \$	31 janvier 2003 1 ^{er} mars 2003
• Série S	34	Flottant	31 décembre 2002 12 janvier 2003
	35	Flottant	31 janvier 2003 12 février 2003
• Série U	23	0,34625 \$	31 janvier 2003 1 ^{er} mars 2003
• Série Y	21	Flottant	31 janvier 2003 12 février 2003
• Série Z	1	0,33245 \$	31 janvier 2003 1 ^{er} mars 2003
• Série AA	4	0,340625 \$	31 janvier 2003 1 ^{er} mars 2003

Martine Turcotte
Chef principal du service juridique
BCE Inc.

Les patrons s'inquiètent des coûts du projet de loi

SYLVIE DUGAS
collaboration spéciale

ALORS QUE les syndicats et les organismes de défense des non-syndiqués font l'apologie des normes du travail proposées par le gouvernement, le patronat en conteste de nombreux aspects. Sans dénigrer le projet de loi dans son intégralité, les employeurs s'inquiètent des coûts de la réforme et de l'étendue de certaines clauses, qui modifient les conventions collectives existantes.

« Les dispositions concernant le harcèlement psychologique et l'augmentation du nombre de congés pour raison familiale introduisent des normes élevées qui pourraient affecter la concurrence interprovinciale du Québec », a dit Michel Audet, président de la Chambre de commerce du Québec, au cours d'une entrevue accordée la semaine dernière.

L'évaluation des coûts des nouvelles mesures, estimée à 200 millions par le sous-ministre du Travail, Roger Lecourt, laisse perplexe le patronat. « Ces coûts ne comprennent pas la contribution des entreprises au financement de la Commission des normes du travail et de la nouvelle Commission des relations du travail », avance Gilles Taillon, président du Conseil du patronat du Québec (CPQ). Plusieurs mesures pénalisent la petite entreprise, davantage affectée par la lourdeur des dispositions introduites dans la réglementation du travail, ajoute-t-il.

Pour améliorer le volet de la conciliation travail-famille, l'ajout de congés sans solde obligera les entreprises à trouver des remplaçants tout en maintenant les régimes de retraite et avantages sociaux des employés absents. L'employeur se verra également obligé de réintégrer le travailleur dans un poste identique à celui qu'il occupait auparavant. « Nous voulons plus de latitude pour réintégrer l'employé dans des fonctions comparables selon les besoins de l'entreprise », demande François Meunier, directeur des affaires juridiques de l'Association des restaurateurs du Québec. Il prétend que cette mesure sera très difficile à gérer pour les PME et favorisera la création d'emplois précaires.

Les restaurateurs s'opposent aussi à l'interdiction d'imposer des frais d'administration sur les pourboires, une pratique pouvant représenter quelques milliers de dollars pour un établissement. La notion de vêtement particulier, qu'un restaurateur devrait fournir, porte également à confusion.

L'une des principales critiques des employeurs face au projet est le manque de temps pour analyser les impacts sociaux et financiers des changements proposés.

Maux de tête chroniques?

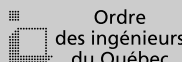
Servez votre cause.
Exigez la clause:

Les parties conviennent que tout désaccord ou différend relatif à la présente convention ou découlant de son interprétation ou de son application sera soumis à une médiation.

À cet effet, les parties aux présentes s'engagent à participer à au moins une rencontre de médiation en y déléguant une personne en autorité de décision; le médiateur sera choisi par les parties.

Face à un conflit qui s'éternise, il y a de quoi se frapper la tête contre les murs. La prochaine fois, avant de signer, exigez la clause de médiation au bas du contrat.

www.imaq.org



Place à l'entente



Les ventes de publicité d'AOL vont chuter de 50 % en 2003



Richard Parsons, PDG d'AOL Time Warner.

d'après Bloomberg

NEW YORK – AOL Time Warner a fait savoir hier que les ventes de publicité à America Online, le plus important fournisseur d'accès à Internet, vont chuter d'une proportion qui pourrait atteindre 50 % l'an prochain, ce qui abaissera les bénéfices de cette division d'au moins 15 % après certains coûts.

Les gains à réaliser au chapitre des abonnements en 2003 ne seront pas suffisants pour stimuler les ventes de la division, a indiqué AOL Time Warner dans un communiqué. Cette prévision a été faite au moment où le PDG de la compagnie, Richard Parsons, présentait un plan pour requinquer les activités de la société au cours d'une réunion à New York. Le titre d'AOL Time Warner a fait un plongeon qui a atteint jusqu'à 13 % hier, plus brutale chute depuis juillet dernier.

M. Parsons et d'autres dirigeants de la compagnie ont précisé à des investisseurs qu'ils allaient redresser les affaires de la

division America Online en générant plus de revenus tirés des clients actuels et futurs et de partenaires du secteur de détail. Mais cette stratégie ne suffira peut-être pas à compenser les pertes de publicité, ont souligné des investisseurs. Au cours des années 1990, ce sont les ventes de pub qui ont alimenté la croissance d'America Online.

« On a beaucoup parlé de concepts au cours de la réunion, mais très peu de substance », dit Doug Kass, gestionnaire d'un fonds spéculatif chez Seabreeze Partners, qui a vendu ses actions d'AOL Time Warner au cours des derniers mois. « Je n'ai pas entendu un seul mot sur des stratégies d'envergure pour redresser cette division », ajoute-t-il.

M. Parsons a précisé que sa plus grande priorité est de remettre America Online sur les rails. Ainsi, il a chargé Jonathan Miller, PDG d'America Online, et Don Logan, du groupe des médias et des communications de la compagnie, de restaurer la confiance des investisseurs envers la division Internet. America Online doit également faire face à des enquêtes des autorités américaines sur ses pratiques comptables.

« Ce n'est pas une division qui va en déprimant », a lancé M. Parsons aux in-

vestisseurs. Il s'agit d'une division qui, avec le temps, générera des profits » pour la compagnie.

Hier, à la Bourse de New York, l'action d'AOL Time Warner avait cédé 2,36 \$ US, à 14,21 \$ US, après avoir baissé jusqu'à 14,39 \$ US. Cette baisse de plus 14 % est la plus importante, en pourcentage, depuis le plongeon de 15 % d'AOL Time Warner le 25 juillet. Le titre de la compagnie a perdu 57 % de sa valeur depuis un an.

Les revenus marchands et de publicité d'American Online vont baisser de 40 à 50 % l'an prochain et l'excédent brut d'exploitation diminuera de 15 à 25 %, a prédit la compagnie.

« Bien que nous sachions que ces chiffres sont prudents, personne ne soupçonnait l'ampleur des problèmes », avance Jordan Rohan, analyste de SoundView Technology Group.

AOL Time Warner a réaffirmé les prévisions de ventes d'America Online pour 2002, soit entre 8,8 et 9 milliards de dollars américains, alors que les revenus de publicité oscilleront entre 1,5 et 1,6 milliard US. Le bénéfice brut d'exploitation sera dans la partie supérieure de la fourchette de 1,7 à 1,8 milliard US, a dit la compagnie.

Nortel poursuit Ciena pour violation de brevets

d'après Bloomberg

MARSHALL, Texas — Nortel Networks a intenté une poursuite contre Ciena Corp., concurrent plus modeste sur le marché de l'équipement de réseau de fibres optiques, l'accusant d'utiliser de ses inventions brevetées sans sa permission. Nortel allègue que plusieurs produits Ciena qui transmettent des données par le moyen de réseaux optiques s'appuient sur des recherches de Nortel protégées par huit brevets, selon les documents de la poursuite intentée le 27 novembre dernier devant un tribunal fédéral à Marshall, au Texas.

La demande d'équipement de télécommunications a chuté au cours de la dernière année, amenant Nortel, Ciena et leurs concurrents à se battre pour des commandes plus maigres et moins nombreuses. Dans la poursuite, Nortel réclame des dommages-intérêts et une injonction de la cour pour empêcher Ciena de vendre des produits qui violent les brevets. « Nortel a subi et va continuer de subir des dommages irréparables à moins qu'une injonction ne mette un terme aux activités de violation de Ciena », allègue la poursuite.

Glenn Jasper, porte-parole de Ciena, de Linthicum, au Maryland, a fait savoir que la compagnie ne ferait pas de commentaires sur les questions liées au litige. La société Ciena Communications, filiale de Ciena établie à Plano, au Texas, est également citée dans la poursuite. Ciena Communications coordonne les ventes mondiales pour sa compagnie mère.

Le titre de Nortel, de Brampton, en Ontario, a cédé 11 cents, à 3,48 \$, à la Bourse de Toronto. Pour leur part, les actions de Ciena perdaient 67 cents US, à 5,95 \$ US, à la Bourse NASDAQ. En août dernier, Ciena avait fait savoir que ses ventes avaient baissé de 89 % au troisième trimestre et, en septembre, la compagnie a annoncé le licenciement de 17 % de ses employés pour réduire ses coûts.



Kathleen Metters, Ph.D.

**Vice-présidente
Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst**

M. André Marchette, président de Merck Frosst Canada, a le plaisir d'annoncer la nomination de Madame Kathleen Metters, Ph.D., au poste de vice-présidente du Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst. À ce titre, elle supervisera toutes les activités de recherche fondamentale dans les domaines de la chimie thérapeutique, de la chimie des procédés, de la biochimie, de la biologie moléculaire et de la pharmacologie.

M^{me} Metters a obtenu un baccalauréat de l'*Institute for Science and Technology* de l'Université de Manchester et un doctorat du *Imperial College of Science and Technology* de Londres, deux des établissements d'enseignement des sciences les plus réputés de la Grande-Bretagne. Après avoir terminé ses études postdoctorales au Laboratoire de physiologie nerveuse en France, elle est venue poursuivre une formation postdoctorale à l'Institut de recherche clinique de Montréal.

Depuis son arrivée chez Merck Frosst en 1988, M^{me} Metters a occupé plusieurs postes de responsabilités croissantes en recherche. Par son travail et sa rigueur scientifique, elle a collaboré à la réussite des dernières découvertes de l'entreprise, soit SINGULAIR[®], pour le traitement de l'asthme, et VIOXX[®] pour le traitement de l'arthrite. M^{me} Metters a reçu plusieurs prix et distinctions et comptait parmi les membres de l'équipe scientifique qui a mérité le *Prix Galien Canada 2000* pour l'excellence en recherche d'innovation. Tout au long de sa carrière, elle a publié de nombreux articles dans les grandes revues scientifiques et a participé à de nombreuses conférences internationales en tant que conférencière invitée.

Merck Frosst Canada & Cie est une société de recherche pharmaceutique de premier ordre au Canada. Située à Montréal, au Québec, elle emploie environ 1 900 personnes, dont plus de 300 scientifiques de réputation mondiale. Le Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst, l'un des plus grands centres de recherche biomédicale au Canada, a pour mandat de découvrir de nouveaux agents thérapeutiques pour le traitement de maladies respiratoires, inflammatoires et autres. En 2001, l'entreprise a investi près de 120 millions de dollars en recherche et en développement au Canada.

® Marque déposée de Merck & Co., Inc., utilisée sous licence.



MERCK FROSST

Découvrir toujours plus.

Vivre toujours mieux.



3101689A

Bombardier abandonne le bateau de pêche

ARIANE KROL

À peine un an et demi après avoir lancé sa nouvelle gamme de bateaux de pêche Fish Hawk, Bombardier Produits récréatifs vient de la revendre au fabricant américain Genmar Holdings.

« C'était des moules de bateau qu'on avait eus en achetant les moteurs Evinrude et Johnson. On s'était donné comme mandat d'essayer de mettre en valeur cette gamme-là », a expliqué la porte-parole de Bombardier Produits récréatifs, Geneviève Dion.

Bombardier, qui fabrique les motomarines Sea-Doo, a racheté en mars 2001 les marques de moteurs hors-bord Evinrude et Johnson de Outboard Marine Corporation (OMC), un manufacturier américain en faillite. Trois mois plus tard, Bombardier lançait une toute nouvelle gamme de huit modèles de bateaux de pêche à moteur hors-bord sous la marque Fish Hawk, concurrençant ainsi les marques Aquasport et Hydra-Sport de Genmar, le plus gros fabricant américain de bateaux récréatifs. La partie de pêche fut de courte durée puisque le 7 novembre dernier, Genmar a racheté les modèles Fish Hawk.

« Ça s'est fait très discrètement. Je ne pense pas que Bombardier soit allé voir qui que ce soit d'autre que Genmar », commente Dick Du-

Mont, qui suit l'industrie marine pour la firme américaine Statistical Surveys.

Genmar avait un droit de premier refus, confirme Geneviève Dion. Bombardier et Genmar avaient été partenaires dans le rachat de OMC. Bombardier avait récupéré les moteurs et JTC Acquisition, une société affiliée à Genmar, avait mis la main sur les marques de bateaux comme ChrisCraft, Four Winns et Prince Craft. Bombardier avait payé ses actifs un peu plus de 47,5 millions US.

Le prix de vente de la gamme Fish Hawk n'a pas été divulgué. Pour Bombardier, il s'agit d'une somme non significative, c'est-à-dire inférieure à 50 millions. Bombardier ne dit pas non plus combien lui ont coûté la mise au point et la mise en marché de ces nouveaux bateaux, pas plus que le nombre d'unités vendues durant la brève période où elle en a été propriétaire. Selon un quotidien américain, le fabricant canadien n'aurait vendu que 120 Fish Hawk durant les six premiers mois de 2002.

« En nous concentrant sur les moteurs hors-bord et les bateaux sport, nous choisissons d'être concepteur et manufacturier plutôt que fabricant de bateaux hors-bord, ce qui nous permet d'entretenir nos bonnes relations avec les constructeurs de bateaux hors-bord », a expliqué le vice-président et directeur général de la division des bateaux et moteurs hors-bord de Bombardier Produits récréatif, Roch Lambert, dans un communiqué publié sur le site d'Evinrude.

Genmar, par exemple, utilise les moteurs Evinrude et Johnson pour 15 de ses marques, incluant Fish Hawk, ce qui en fait l'un des plus gros acheteurs de ces moteurs.

La fabrication des Fish Hawk sera transférée de l'usine Bombardier de Benton, en Illinois, à celle de Genmar à Sarasota, en Floride. Selon Bombardier, la transaction n'a pas entraîné de perte d'emplois. Le fabricant montréalais assurera le service et la garantie des Fish Hawk qu'il a lui-même vendus.

Le prix de vente de la gamme Fish Hawk n'a pas été divulgué. Pour Bombardier, il s'agit d'une somme non significative, c'est-à-dire inférieure à 50 millions.

Frisco Bay triple son bénéfice net

Presse Canadienne

LE FOURNISSEUR de systèmes de sécurité, Frisco Bay Industries, a triplé son bénéfice net au troisième trimestre terminé le 31 octobre dernier sur des revenus en hausse de 23 %. C'est le huitième trimestre de bénéfice d'affilée pour Frisco Bay.

Le bénéfice net de Frisco Bay s'est élevé à 903 924 \$ durant la période, alors que ses revenus ont été de 12,8 millions. Au troisième trimestre de 2001, le bénéfice net de

Frisco Bay avait été de 296 662 \$, sur des revenus de 10,4 millions.

Pour la période de neuf mois terminée à la même date, Frisco Bay a enregistré un bénéfice net de 2,68 millions, sur des revenus de 38,26 millions. L'an dernier, pour la même période, la compagnie avait rapporté un bénéfice net de 1,12 million, et des revenus de 31,37 millions.

Selon le PDG de Frisco Bay Industries, Barry Katsof, sa compagnie devrait dépasser les 50 millions de chiffre d'affaires cette année avec des profits records.

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com



Carrefour de la santé et des services sociaux du Val Saint-François

Description

Le Carrefour de la santé et des services sociaux du Val-Saint-François est un établissement public à vocations multiples exploitant notamment un CLSC et trois CHSLD dans la région de l'Estrie. Il dessert une population répartie sur un territoire rural comprenant 19 municipalités et 28 000 habitants. Les services et les installations sont répartis dans trois zones géographiques soit Richmond, Valcourt et Windsor. Le Carrefour emploie plus de 450 personnes et dispose d'un budget de l'ordre de 17 millions.

Les mandats et les défis

Sous l'autorité de la directrice des services à la clientèle le (la) chef du programme assure l'offre d'une large gamme de services auprès d'une clientèle diversifiée en perte d'autonomie. Il (elle) gère les services de soutien à domicile (soins infirmiers et médicaux, services psychosociaux et de réadaptation, soins d'hygiène personnelle), les ressources d'hébergement de type familial et intermédiaire, les ententes avec les ressources d'hébergement privées, le centre de jour dans les trois zones, les allocations aux clients, les activités de santé publique et de prévention pour les aînés et de façon générale tous les services alternatifs à l'hébergement institutionnel. Il (elle) gère les employés ainsi que les ressources financières, informationnelles et matérielles des activités sous sa responsabilité.

Il (elle) s'assure que les services sont axés sur le respect de l'intégrité et de l'autonomie des personnes, sur l'actualisation de leur potentiel, sur le support à leur entourage immédiat et sur le maillage avec les ressources communautaires et les ressources privées.

Dans un contexte où les besoins augmentent plus rapidement que les ressources, il (elle) actualise une approche innovatrice de développement des communautés en collaboration avec les partenaires du milieu. Il (elle) assure un leadership mobilisateur auprès de ses équipes axé sur la valorisation du personnel et l'atteinte d'objectifs de résultats.

Exigences du poste

- Détenir au minimum une formation universitaire de premier cycle dans le domaine de la gestion avec une expérience du réseau de la santé et des services sociaux **Ou encore** détenir au minimum une formation universitaire de premier cycle dans le domaine de la santé ou dans le domaine social avec une solide expérience de gestion
- L'expérience de gestion de programmes CLSC est un atout
- Habiletés particulières à la communication verbale et écrite en français
- Maîtrise des outils informatiques courants
- La maîtrise de l'anglais est un atout.

Rémunération

Cadre intermédiaire, classe 14 conformément aux normes du MSSS

Faites parvenir votre offre de service avant **16 h 30 le 11 décembre 2002** avec un texte décrivant comment vous entendez réaliser les mandats et relever les défis décrits plus haut, à :

Concours Chef du programme de maintien à domicile
Carrefour de la santé et des services sociaux du Val-Saint-François
79, rue Allen
Windsor, QC J1S 2P8

3101418



Un endroit où bâtir votre carrière!
Corporation Financière Household
Postes à temps plein à combler dans le secteur des ventes
PORTES OUVERTES - ENTREVUES SUR PLACE

le lundi 9 décembre 2002
de 17h30 à 19h30

Corporation Financière Household
8025, boulevard Taschereau, Brossard
Téléphone: (450) 923-2911

Nous offrons actuellement des postes de **gestionnaires financiers** dans nos quatre succursales de la région. Au sein de notre équipe des ventes, vous commercialiserez nos produits financiers et d'assurance auprès des nouveaux clients et des clients actuels. Les candidats choisis doivent posséder d'excellentes aptitudes pour la communication et les relations interpersonnelles, être indépendants et motivés, avoir un goût prononcé pour la vente, et viser l'excellence. Des postes en gestion des ventes sont aussi offerts aux personnes dont le rendement est excellent et qui réussissent notre programme de formation en gestion. Expérience dans le domaine des ventes préférable, mais non obligatoire. Salaire plus bonis, régimes de soins dentaires et médicaux, régime de retraite, régime d'investissement conjoint, programme d'achat d'actions et programme de formation de pointe dans le domaine des ventes.

Si vous ne pouvez pas vous présenter en personne, faites parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante:

Denis Boudreau, directeur des ventes de succursale
8025, boulevard Taschereau, Brossard (Québec) J4Y 1A4
Télécopieur: (450) 923-2916 Courriel: hfchr@sprint.ca

3102090



REPRÉSENTANT BILINGUE / SERVICE À LA CLIENTÈLE

Echo®, la marque dominante en équipement de plein air portable motorisé dans le secteur commercial, est à la recherche d'un **représentant bilingue pour le service à la clientèle**. Vous serez en poste à London, Ontario — « The Forest City » — où vous aurez la responsabilité de rencontrer les exigences en français d'une chaîne nationale comptant 700 concessionnaires. Le candidat recherché est parfaitement bilingue, tant à l'oral qu'à l'écrit. Il a une solide expérience dans l'industrie de l'équipement motorisé à deux et à quatre temps ou dans un secteur au détail analogue à l'échelle nationale. Le candidat doit être familier avec les ordinateurs; l'éducation post-secondaire est un atout important.

Vous vous établirez dans une ville universitaire dynamique qui compte une communauté francophone en croissance. London offre des occasions de divertissement et des installations récréatives d'importance et il est possible d'y faire ses études en français au primaire et au secondaire. Le candidat choisi aura un salaire et des avantages sociaux compétitifs ainsi qu'une généreuse allocation de logement. Faire parvenir lettre de présentation et curriculum au plus tard le 11 décembre à :

Kareene Morissette
Echo Power Equipment (Canada)
501 Newbold Street
London (Ontario) N6E 1K4
Télécopieur : (519) 685-7418
Courriel : kmorissette@echo.ca

3102173



parce que derrière chaque cancer il y a une vie.

VÉRIFICATEUR(TRICE) EXTERNE

Nous vous offrons l'opportunité d'établir une carrière à long terme ainsi qu'une rémunération et des conditions d'emploi exceptionnelles en vous joignant à notre équipe dynamique. Vous aurez la responsabilité de préparer des états financiers et les dossiers connexes. Les compétences recherchées sont un minimum de 3 années d'expérience pertinente et être bilingue.

Veuillez faire parvenir votre C.V. en toute confidentialité à:

DESROSIERS, LOMBARDI, DOLBEC, C.A.
a/s de Jean Dolbec, C.A.
1745, Edouard Laurin
St-Laurent (Qc) H4L 5E9
Télécopieur: (514) 856-1139
Courriel: ldl@total.net

3100799

Chef régional pour chaîne de restaurants

avec un minimum de 5 ans d'expérience et une accréditation professionnelle.

Le candidat devra développer les menus au niveau régional, assurer le suivi des normes culinaires, créer de nouveaux items et faire la formation et le développement des sous-chefs.

Le candidat devra aussi être bilingue et avoir une facilité à communiquer. Le salaire est selon l'expérience.

Réf.: 1165
C.P. 6041
Succ. Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3E3

3102214

La Presse

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com



Vice-président(e) régional(e) Région de l'Ontario Groupe du développement des affaires

(affectation au bureau régional de Toronto)

Dans ce poste de cadre supérieur, vous aurez la responsabilité d'amener l'Équipe des ventes de la région de l'Ontario à atteindre ses objectifs ambitieux d'acquisition de clients. Vous établirez des plans annuels de développement des affaires et en ferez le suivi, serez responsable du rendement de l'équipe, encadrerez des professionnels de la vente et collaborerez avec les entreprises d'exportation ontariennes afin de veiller à la satisfaction de leurs besoins de financement.

Vous avez fait vos preuves en exerçant un leadership efficace dans le domaine des ventes et en dépassant vos objectifs de développement des affaires, tant sur le plan individuel qu'au niveau de l'équipe. Vous avez une excellente connaissance du commerce extérieur et de la finance, connaissez bien le milieu des affaires en Ontario et avez développé un vaste réseau de clients. Vous avez de la facilité pour traiter avec des cadres supérieurs du milieu des affaires, du monde financier et du gouvernement et pour faire des exposés aussi bien devant un petit groupe qu'une grande assemblée.

Idéalement titulaire d'un MBA, la personne recherchée possède une expérience inégalée en gestion des ventes. Une bonne connaissance des services d'EDC et des deux langues officielles serait un atout certain.

EDC offre aux exportateurs et aux investisseurs canadiens des services de financement du commerce extérieur et de gestion des risques sur quelque 200 marchés. Créée en 1944, EDC est une société d'État qui fonctionne comme une institution financière commerciale. Au palmarès des 100 meilleurs employeurs au Canada depuis deux ans, elle offre un milieu de travail stimulant et des avantages sociaux très attrayants. Les candidats doivent pouvoir légalement travailler au Canada. La personne retenue devra obtenir la cote de sécurité appropriée.

Les personnes qui aimeraient se joindre à notre équipe sont invitées à faire parvenir, en tout confidentialité, leur curriculum vitae au plus tard le 16 décembre, 2002 par courrier ou courriel à l'adresse suivante :

Division des ressources humaines
Exportation et développement Canada
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K1A 1K3
Courriel : hrrh@edc.ca
www.edc.ca

Nous remercions tous les postulants de leur intérêt. Toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les candidats retenus pour une entrevue. Si vous êtes retenu, veuillez nous indiquer si des aménagements spéciaux seront nécessaires pour votre entrevue. Si vous postulez par courrier électronique ou par le site Web, veuillez NE PAS envoyer un second exemplaire de votre candidature par télécopieur ou par la poste ordinaire.



Exportation et développement Canada
Export Development Canada

Canada



École des sciences de l'activité physique

Professeures ou professeurs francophones

L'École des sciences de l'activité physique sollicite des candidatures à un poste de professeure ou professeur francophone.

Il s'agit d'un poste menant à la permanence, disponible à compter du 1^{er} juillet 2003. Le (la) candidat(e) doit détenir un doctorat (Ph.D) et être capable d'établir un programme de recherche dans son domaine. Le (la) candidat(e) sélectionné(e) devra enseigner en français une combinaison des cours suivants: anatomie, activité physique adaptée, santé, ergonomie et une ou deux activités.

L'Université Laurentienne souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi et encourage toutes les personnes qualifiées à poser leurs candidatures. Conformément à la politique du bilinguisme de l'université, le bilinguisme passif (français/anglais) est une condition d'obtention de la permanence. En accord avec les exigences de l'Immigration canadienne, la priorité sera accordée aux citoyens canadiens et aux résidents et résidentes permanents. Ce poste sera comblé sous réserve de l'approbation budgétaire.

Le dossier de la candidate ou du candidat devra contenir une lettre d'intention, un curriculum vitae détaillé précisant les publications et les recherches en cours et trois lettres de références. Le dossier doit parvenir avant le **1^{er} mars 2003** au:

Dr Sandy Knox
Directrice de l'École des sciences de l'activité physique
Université Laurentienne, Chemin du Lac Ramsey
Sudbury (Ontario) P3E 2C6

3102333

REPRÉSENTANT(E) DES VENTES

Arts graphiques
Région de Québec

Heidelberg est un leader industriel international dans la fabrication et la distribution d'équipements d'arts graphiques, de biens d'arts graphiques destinés à la consommation et de produits numériques. Heidelberg Canada a généré une expansion et une croissance phénoménales au cours des dernières années.

Notre engagement est de satisfaire et même de dépasser les besoins toujours changeants dans l'industrie des arts graphiques en offrant des produits de qualité et en donnant un service exceptionnel à nos clients. Nous avons un poste, dans la région de Québec, pour un(e) vendeur(euse) professionnel(le).

Le candidat idéal a terminé son secondaire ou a une expérience équivalente, possède une grande connaissance des procédés d'impression, un minimum de deux ans d'expérience en vente et possède une feuille de route éloquent en vente de biens de consommation en impression ou dans un domaine connexe à cette industrie.

Les candidats intéressés doivent faire parvenir leur C.V. à :
Human Resources, file G2, Heidelberg Canada, 6265, Kenway Drive, Mississauga (Ontario) L5T 2L3. Télécopieur : (905) 362-0377.

Nous apprécions votre intérêt, mais seuls les candidats sélectionnés pour une entrevue seront contactés.

3101674





plus de profondeur dans la stratégie
plus de profondeur dans l'imputabilité
plus de profondeur dans l'expertise

60 000 experts dans 160 pays, soutenus par les capacités d'exécution et les technologies éprouvées d'IBM.

L'expérience et la compétence pour saisir une occasion ou cerner un problème.

Tout le pragmatisme, les gens et la technologie pour bien faire les choses, du début à la fin.

De la planification stratégique à la transformation organisationnelle, en passant par des services à la demande basés sur le modèle des services publics.

Tout ce qu'il faut, peu importe ce qu'il faut. Partout dans le monde, sous un seul et même toit.

les technologies
les ressources
l'expérience
les réponses
les capacités
la recherche
les connaissances

plus de profondeur dans les solutions
plus de profondeur dans l'intégration
plus de profondeur dans la valeur
plus de profondeur dans les affaires électroniques
plus de profondeur dans la réflexion
plus de profondeur dans la transformation
plus de profondeur dans l'innovation
plus de profondeur dans les résultats

Découvrez les Services-conseils en affaires IBM.

 ibm.com/bcs/ca/fr





plus de profondeur

3102903A

3102903



Votre entreprise respecte-t-elle les règles en matière de divulgation d'information corporative?

M^e BENOÎT DIONNE
DRIT DES AFFAIRES

collaboration spéciale

Que vous soyez dirigeant, employé, administrateur ou actionnaire-investisseur dans une entreprise inscrite à la cote d'une des Bourses canadiennes, vous avez intérêt à connaître les diverses normes qui s'appliquent à cette entreprise en matière de communication d'information corporative. Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (les ACVM) ont publié, au cours de l'été, l'instruction 51-201 intitulée « Lignes directrices en matière de communication de l'information » ; si cette publication n'a pas été accompagnée de la même couverture médiatique que la loi Sarbanes-Oxley chez nos voisins du Sud, l'instruction 51-201 amène toutefois un renouveau significatif en matière de communication d'information corporative. En effet, les différentes règles et normes en la matière sont déjà prévues de façon évasive ici et là dans la réglementation sur les valeurs mobilières, mais les ACVM comptent, par l'entremise de l'instruction 51-201, rappeler et réaffirmer clairement les règles du jeu.

Tout comme la régie d'entreprise, la divulgation d'information corporative est un sujet très à la mode, au coeur des récents remous

qui ont secoué les marchés financiers. Effectivement, qui n'a pas entendu parler des profits faramineux que certains dirigeants d'entreprise, comme les WorldCom, Enron ou YBM, ont réalisés à la suite de manipulations de fausses informations ? L'intégrité des marchés financiers est en péril et la confiance des investisseurs à son plus bas. Il est temps de réagir ! L'instruction 51-201 est un pas dans la bonne direction.

Les entreprises doivent publier fréquemment de l'information les concernant par l'entremise notamment de communiqués de presse, de rapports annuels ou d'états financiers. Il ne suffit pas de communiquer en lançant à tout vent ces informations, mais bien de le faire de la bonne façon et au moment approprié, pour ne pas prendre le public investisseur par surprise et pour éviter que certaines personnes bénéficient d'une divulgation sélective.

L'instruction 51-201 traite de façon précise de la nature, du contenu et de la façon dont les entreprises divulguent les informations importantes les concernant. Les ACVM ont même innové à cet égard ; tout comme la Bourse de Toronto l'a fait avec ses directives en matière de régie d'entreprise, les ACVM proposent, par l'entremise de l'instruction 51-201, une série de « pratiques exemplaires », un véritable mode d'emploi à suivre qui devrait permettre à une entreprise de bien se comporter et d'éviter les problèmes en matière de divulgation d'information cor-

porative. Les entreprises qui se conforment à ces pratiques pour communiquer l'information les concernant pourraient voir leur crédibilité croître auprès des analystes et investisseurs. Les pratiques exemplaires proposées par les ACVM impliquent toutefois que les entreprises canadiennes doivent revoir de fond en comble leur façon de faire. Les entreprises doivent jeter un regard critique sur leurs pratiques actuelles et s'engager dans la marche à suivre proposée. On y souligne notamment qu'une politique écrite de communication de l'information devrait être établie par les membres de la direction de l'entreprise. Elle devrait être ensuite approuvée par son conseil d'administration et éventuellement mise en oeuvre par les personnes qui en sont responsables, c'est-à-dire les représentants de l'entreprise qui s'occupent des relations avec les médias et les investisseurs et les membres de la haute direction. Les règles doivent être claires pour tous et leur application se faire de façon concertée.

Au sujet des conférences téléphoniques et réunions privées qui font intervenir certains analystes financiers et investisseurs institutionnels, les ACVM recommandent que les membres de la direction de l'entreprise préparent d'avance les déclarations et réponses qui y seront données. Elles suggèrent aussi de ne fournir aux analystes et autres intervenants que de l'information non importante ou déjà connue du public. De plus, les ACVM recommandent que ces conférences

téléphoniques et réunions soient tenues de façon à permettre l'accès à toute personne intéressée par l'entremise du téléphone ou par Internet. À propos d'Internet, les ACVM préviennent que le seul affichage d'information importante sur le site Web d'une entreprise ne suffit pas à remplir ses devoirs de communication au public. Il est maintenant reconnu qu'Internet constitue un excellent média pour diffuser de l'information, mais à lui seul, il ne peut garantir que cette information est accessible à tous en temps opportun. Il convient d'utiliser la technologie pour améliorer l'accès des investisseurs à l'information concernant l'entreprise, mais elle ne peut pallier aux autres formes de communication plus traditionnelle, comme les communiqués de presse, conférences, rapports annuels etc.

En publiant l'instruction 51-201, les ACVM ont rétabli les règles du jeu et tracé les limites appropriées. Soyons bons joueurs, et les marchés financiers ne s'en porteront que mieux.

M^e Benoît Dionne fait partie du cabinet d'avocats et d'agents de marques de commerce Desjardins Ducharme Stein Monast.

Internet
article@ddsm.ca

Site Web
www.ddsm.ca

Cinq maisons de courtage mises à l'amende

d'après Bloomberg

WASHINGTON — Cinq maisons de courtage américaines ont accepté de payer des amendes d'un montant total de 8,25 millions de dollars américains pour avoir omis de conserver des courriels que les responsables de la réglementation voulaient consulter dans le cadre de leur enquête sur les conflits d'intérêts des analystes.

Salomon Smith Barney, division de courtage de Citigroup Inc. ; Deutsche Bank ; Goldman Sachs Group ; Morgan Stanley, et U.S. Bancorp Piper Jaffray ont consenti à verser 1,65 million US chacun, ont indiqué les responsables d'organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

Ces amendes représentent une fraction seulement que les autorités fédérales et de l'État de New York réclament pour régler les causes de 12 firmes, y compris les cinq énumérées ci-dessus, qui ont présumément induit des investisseurs en erreur au moyen de leurs analyses. Elliot Spitzer, procureur général de l'État de New York, et d'autres responsables ont trouvé des courriels dans lesquels des analystes ont, en

privé, dénigré les actions de clients du secteur bancaire, mais qu'ils recommandaient en public. Les autorités réclament donc des amendes oscillant entre 50 et 500 millions US pour régler ces affaires.

« Il est plutôt ironique d'observer qu'un courriel peu flatteur, mais qui a été conservé, entraîne une amende de 100 millions US de la part du procureur général de l'État de New York, tandis que des courriels détruits résultent en une amende de 1,6 million US imposée par les responsables de l'organisme fédéral de réglementation du commerce des valeurs mobilières », lance l'avocat Jacob Frenkel, ancien responsable de l'application des règles au sein de la Securities and Exchange Commission (SEC), le gendarme de la Bourse aux États-Unis, et qui est maintenant associé de Smith, Gambrell & Russell, à Washington.

Merrill Lynch, la plus importante maison de courtage américaine, a consenti plus tôt cette année à payer 100 millions US pour régler des accusations déposées par le cabinet de M. Spitzer, accusations fondées sur des courriels de l'analyste Henry Blodgett.

Ainsi, M. Spitzer avait dévoilé le contenu de courriels de M. Blodgett qui décrivait des cybercompagnies telles At Home Corp. comme « de la camelote » et InfoSpace Inc. comme « de la pacotille » alors que les analystes de la maison continuaient à émettre des cotes positives pour ces compagnies. La firme a argué que ces courriels avaient été pris hors contexte.

Les amendes ont été imposées par la SEC, la National Association of Securities Dealers et la Bourse de New York.

« Ils transmettent un message contradictoire si la peine est en fait plus légère pour avoir perdu des dossiers », estime Tom Curran, avocat spécialisé en valeurs mobilières chez Edwards & Angel, qui a passé six ans à enquêter sur des fraudes commises par le personnel au bureau du procureur du district de Manhattan.

Cependant, en vertu de la proposition actuelle des organismes de réglementation d'État et fédéral, c'est Citigroup qui subirait l'amende la plus importante, pouvant atteindre jusqu'à 500 millions US, pour régler l'enquête sur ses pratiques en matière d'analyse.

Collecte de sang

Y des Femmes
Vendredi 6 décembre
8 h 30 à 15 h 30

Salle Holden Fisher

1355, boulevard René-Lévesque Ouest

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

Emballlez-vous pour la vie!

3087327A

DONNEZ DU SANG. DONNEZ LA VIE.

Vous avez un événement à célébrer ?

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

CÉLÉBRITÉS

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



JOYEUSES NOCES D'ARGENT

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

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

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

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

CHOIX DE FORMATS

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

La Presse

01905



2003
Trophée André-Latour

Un prix d'excellence présenté par le



Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation

Personnalité du monde alimentaire 2003 M. Jean Gattuso

Il n'est rien qui se bâtit ou se perpétue sans le travail et l'acharnement des gens du moment !



M. Marcel OSTIGUY, président et directeur général de Aliments Carrière inc. et 1^{er} vice-président du CTAC, M. Maxime ARSENEAU, ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, M^{me} Jocelyne LADOUCEUR-GATTUSO, M. Jean GATTUSO, président et directeur général de A. Lassonde inc. et président du conseil d'administration du CTAC et M. Jacques LÉGARE, président et directeur général du CTAC.

Tombé dans la potion quand il était petit

Né à Montréal en 1956, Jean Gattuso est fils d'immigrants italiens. Son père, Matteo, et ses oncles furent les bâtisseurs de la corporation Gattuso qui vendait des produits alimentaires sous la marque de commerce Gattuso. Jean grandit parmi des commerçants.

Le père travaille inlassablement afin que la famille ne manque de rien, la maman dirige la maisonnée et les quatre enfants se doivent d'aller à l'université, cela va de soi. Jean hésite quant à son choix de carrière : vétérinaire, hockey, affaires ? Il s'inscrit au collège Jean-de-Bréboeuf tout en espérant être repêché comme gardien de buts.

Le hockey n'est pas pour lui. Suivant les conseils de son père, il opte alors pour l'Université McGill. Il obtient son baccalauréat en commerce en 1978.

Le travail ne lui fait pas peur

Jean Gattuso apprend jeune à se fixer des objectifs. À 25 ans, il veut être chef de produits, à 35 ans directeur général, à 45 ans président d'entreprise. Le destin semble lui sourire. Il fait ses débuts en marketing chez Standard Brands, maintenant connu sous le nom de Kraft Canada.

Huit mois plus tard, il entre chez Biscuits David à titre de chef de produits. Jean Gattuso s'attelle à développer le marché de l'exportation et travaille au lancement de nouveaux produits. En 1982, il accepte un poste de chef de produits associé chez Catelli, une entreprise en pleine effervescence.

Chez Catelli, Jean met la main à la pâte

Responsable du secteur des pâtes alimentaires, il fait modifier la recette de Catelli - la farine de printemps rendait les pâtes trop collantes. Nombreux produits, ajouts à la gamme, promotions adaptées aux différentes régions du Canada : la rentabilité augmente.

L'impression de sa propre entreprise

En juillet 1987, Jean Gattuso accepte le poste de directeur du marketing chez A. Lassonde inc. Son ascension est alors très rapide. Les différentes filiales de l'entreprise sont positionnées. Jean Gattuso prend la direction de Vac-O-Nut.

En l'espace de 18 mois, le volume d'affaires fait un bond de près de 25 % et Jean Gattuso est promu directeur général adjoint de A. Lassonde inc. Il met l'accent sur le développement de nouveaux marchés hors Québec. La

réussite est telle qu'en 1995, il est nommé directeur général.

Entre janvier 1996 et décembre 1997, c'est le « sprint MBA » à l'UQAM. Puis en août 1998, Jean Gattuso atteint son objectif : il devient président et directeur général de A. Lassonde inc. Il n'a pas encore 45 ans.

L'homme engagé

Jean Gattuso, malgré ses succès, tient toujours à des valeurs traditionnelles, telles que la famille et l'amitié. De surcroît, il demeure un homme engagé, comme en témoigne son implication dans de nombreuses causes et organismes.

Sur le plan social, il s'associe à la Fondation du Docteur Maurice Bertrand et à Tel-Jeunes. Sur le plan professionnel, il oriente la participation du Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation (CTAC) à la mise en place de la première politique de la transformation alimentaire au Québec.

Somme toute, Jean Gattuso est animé d'une vision claire et d'une énergie qui ne se dément pas. Nul doute qu'il puisse contribuer, avec son équipe, à maintenir le succès de A. Lassonde inc. ®

Agriculture, Pêcheries et Alimentation

Québec

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Agriculture et Agri-Food Canada

Samson Bélair
Deloitte & Touche

SGF
SOQUIA

SNC-LAVALIN
Audet

Hydro
Québec

La Presse

HARCÈLEMENT MORAL

Une réalité nouvelle à gérer

SYLVIE DUGAS
collaboration spéciale

LISE FORGET-CHAGNON a été victime de harcèlement psychologique de la part d'un gestionnaire chargé de faire le ménage chez Marché Bélair. Au terme d'une bataille juridique ardue à la Commission des lésions professionnelles de la CSST, elle a gagné sa cause et réintégré son poste en août 2000. Elle a demandé à être rétrogradée au rang de simple commis après avoir refusé de devenir un cadre non syndiqué. Avec plus de 30 ans de service, elle est malgré tout satisfaite du dénouement de l'affaire. Mais elle doit supporter l'indifférence de son patron, qui ne lui adresse plus la parole.

André Bélair, le propriétaire du supermarché de 140 employés, a dû payer une indemnité d'environ 50 000 \$ à la plaignante pour ses années d'absence. Il a aussi été contraint de mettre à pied le supérieur problématique. Il est resté amer face à l'expérience, avouant avoir été pris de court par la poursuite. « Le syndicat a mené une guerre de tranchée durant le mandat du directeur fautif, en déposant près de 300 griefs. »

Coaching anti-mobbing

Dorénavant, les entreprises devront se préparer à gérer des problèmes similaires, rela-

vement habituels. Des services professionnels sont maintenant fournis aux entreprises pour apprendre aux jeunes cadres éprouvant des difficultés interpersonnelles à se comporter adéquatement avec leurs subalternes. Le *mobbing*, comme on l'appelle communément, est en recrudescence au Québec. Depuis 1990, les réorganisations et les mises à la retraite forcées ont entraîné une augmentation de la charge de travail des employés et du stress. Ces conditions ont exacerbé les conflits de personnalité.

Selon la CSST, le nombre de cas de harcèlement psychologique a augmenté de 100 % en 10 ans et le montant des réclamations est passé de 1 million à 5 millions. D'après un sondage effectué par la CSQ, 35 % du personnel enseignant serait touché par ce problème. Le secteur des services est aussi un terrain fertile au harcèlement, qui peut aussi bien provenir des clients que des collègues ou des supérieurs.

Congédiement déguisé

« Les entrepreneurs commencent à prendre conscience de cette réalité et font de plus en plus appel à nos services », affirme Albin Janin, président de ConciliAccord, une firme spécialisée dans la résolution de conflits de travail de ce type. Selon lui, le congédiement déguisé est une pratique fréquente, surtout dans la petite entreprise. Pour éviter de

payer une prime de départ à son employé, le patron tente de le faire craquer pour qu'il décampe.

Abus d'autorité ou violence morale, le *mobbing* est devenu le sujet de l'heure. Le Conseil du patronat en a traité hier dans un colloque sur les modifications à la Loi sur les normes du travail. Le Syndicat canadien de la fonction publique a récemment tenu un colloque sur la violence organisationnelle. La FTQ a fait pression pour inciter le gouvernement du Québec à inclure la notion de harcèlement moral dans les lois et règlements pertinents. De son côté, la CSN a élaboré une politique de prévention de la violence et du

harcèlement au travail, présentée à ses membres hier et aujourd'hui.

Dans les milieux gouvernementaux, on est sensibilisé à la question depuis longtemps. Selon les principes de la Charte des droits et libertés, les gouvernements canadien et québécois ont édicté, dès 1993, des politiques visant à sanctionner les menaces, intimidations, insultes, voies de fait ou propos offensants en milieu de travail.

Cependant, « la plupart des PME ont tendance à gérer le problème à la pièce, au cas par cas », affirme Albin Janin. Elles n'adoptent pas de procédures formelles et ne font aucune recension des événements survenus.

ATTENTION DÉTAILLANTS

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



Publiez votre annonce à

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

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

La Presse

Remise d'une bourse de la Fondation Armand-Frappier commanditée par RBC Groupe Financier



De gauche à droite : M. Pierre Lapointe, directeur général de l'INRS, Mme Pascale Duplay, directrice de recherche, Mme Marie Lynne Desrochers, vice-présidente régionale, région Laval-Laurentides-Lanaudière-Est de Montréal, RBC Banque Royale, M. Jean-Guy Némorin, inscrit au programme de doctorat en virologie et immunologie qui reçoit une bourse de 14 000 \$, M. Clément Joly, président de la Fondation Armand-Frappier et Mme Rosemonde Mandeville, présidente, Biophage inc.

TROUVEZ DES DÉFIS.



NOUS VOUS AIDERONS

À LES RELEVER.



LE TOUT NOUVEAU TOYOTA 4RUNNER 2003 EST ARRIVÉ.

L'EVEREST, OÙ RÈGNENT PUISSANCE SAUVAGE ET DANGER PERMANENT, était l'endroit parfait pour prouver tout ce dont le nouveau Toyota 4Runner est capable. Entièrement redessiné pour 2003, ce dernier est disponible avec un moteur V8 FORCE-i, une suspension sport X-REAS et 4 roues motrices permanentes. L'impressionnant nouveau 4Runner est plus grand. Plus robuste. Plus polyvalent. Et en quête de nouveaux défis. Pour plus de détails, contactez un concessionnaire Toyota, composez le 1 888 TOYOTA-8 ou visitez www.toyota.ca.

**CAMION
TOYOTA**

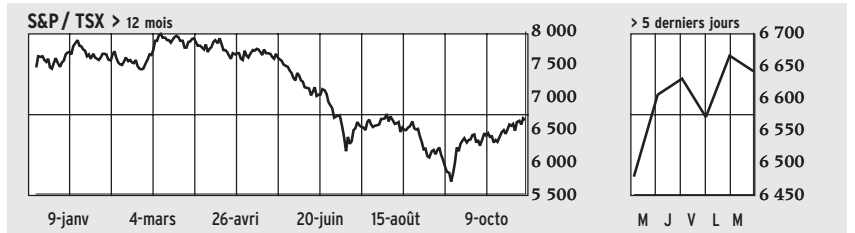
un coup de cœur sans fin



La disponibilité des caractéristiques varie selon le modèle. Certaines caractéristiques sont optionnelles. La conduite hors route présente un danger. Veuillez conduire prudemment.

INVESTIR

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 639,16	6 665,34	6 614,29	6 640,61	-0,37%	-9,96%

ACTIONS NÉGOCIÉES	1 301	GAINS	512	PERTES	609	INCHANGÉES	180
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	7 992,70	5 678,28		281	286		

SOUS-INDICES					
	FERMETURE	VARIATION		FERMETURE	VARIATION
Services financiers	106,59	-0,46	Prod. consom. discr.	74,66	-0,94
Matériaux de base	120,51	0,60	Services de télécom.	49,12	0,32
Énergie	119,67	1,21	Prod. consom. de base	144,60	-3,22
Produits industriels	66,55	-0,05	Service publics	126,46	-2,14
Tech. de l'information	19,53	-0,63	Soins de santé	63,07	-0,53

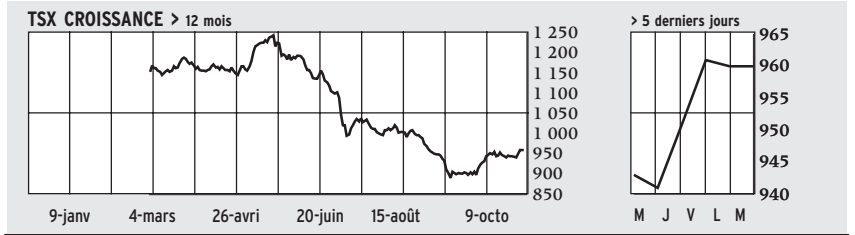
AUTRES INDICES CANADIENS	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)	S&P / TSX Moyen, Cap.	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)
S&P / TSX 60	378,08	-1,33	-0,35	DJ Can. Titans (40)	423,58	-2,38	-0,56
S&P / TSX Petites cap.	423,36	-0,96	-0,23		980,57	-3,13	-0,32

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS	85442401	3,48	-0,11	BARRICK GOLD CORP	3132122	23,85	1,15
KINROSS GOLD CORP	6079420	2,76	0,13	BANQUE SCOTIA	2837250	49,10	0,54
BCE INC	4736534	28,55	-0,35	ROGERS COMMUN/B	2577827	16,16	-0,39
PLACER DOME INC	3260369	15,55	0,72	BANQUE T-DOMINION	2374634	34,37	0,08
BOMBARDIER/B	3157443	5,65	-0,09	Banque Royal du C.	2244509	58,79	-0,21

TITRES GAGNANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
SOUTHWESTERN	499892	5,35	101,89	SOUTHWESTERN RESO	499892	5,35	2,70
DIMETHAID RESEARC	1945236	3,00	79,64	iUNITS S&P/TSX CN	48570	43,05	2,20
XENOS GROUP INC	156200	2,15	22,86	CANADIEN NAT.	835570	68,29	1,73
MINIFINDERS CORP	65790	5,75	21,05	AGNICO-EAGLE MINE	871013	18,39	1,64
CAMCO INC	5057	3,00	14,94	NORTHSTAR ENERGY	5271	73,02	1,55

TITRES PERDANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
INEX PHARMACEUTIC	1267658	5,35	-33,13	FAIRFAX FINANC.	64335	156,50	-6,40
FIRST QUANTUM MIN	105700	3,06	-15,00	E-L FINANCIAL C.	2100	232,00	-5,00
COLLUCITT HANOVER	16369	2,30	-14,82	POTASH CORP SASK	378527	95,75	-3,75
CORETEC INC	2323	2,50	-13,50	GENERAL MOTORS	1984	59,14	-3,03
HYDROGENICS CORP.	102468	6,53	-12,93	INEX PHARMAC.	1267658	5,35	-2,65

BOURSE DE CROISSANCE TSX

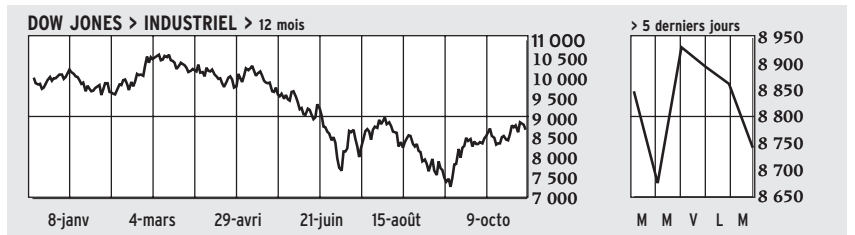


HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
955,57	961,94	954,88	960,19	0,02%	

ACTIONS NÉGOCIÉES	931	GAINS	261	PERTES	347	INCHANGÉES	323
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	1 256,23	887,29		38	31		

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
VENGA AEROSPACE S	3010000	0,03	0,02	HYDROMET ENVIR./A	494000	0,02	0,00
NORTH PACIFIC GEO	2882183	0,08	0,00	EXPATRIATE RES.	442000	0,11	0,00
TECHNIPETROL INC	1521000	0,35	0,00	FAIREPORT CAPITAL	432000	0,10	0,01
WORLD WISE TECH.	937000	0,06	-0,01	IP APPLICATIONS	423500	0,33	0,00
ADVECTUS LIFE SC.	575000	0,11	0,00	WILLIAM MULTI-TEC	414000	0,01	0,00

NEW YORK



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
8 861,13	8 861,13	8 721,88	8 742,93	-1,35%	-10,46%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 415	GAINS	2 361	PERTES	876	INCHANGÉES	178
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	10 673,10	7 197,49		1 456	1 555		

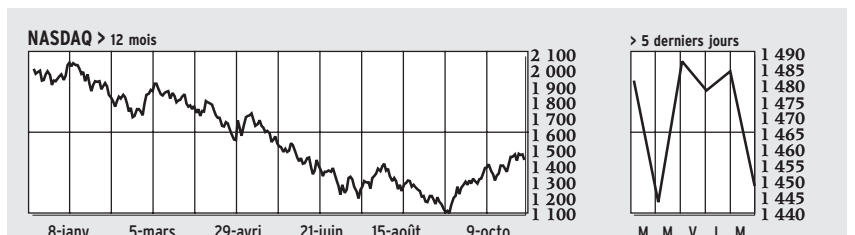
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES	FERMETURE	VARIATION	Dow Jones serv. publics	FERMETURE	VARIATION
S&P 500 composé	920,75	-13,78	AMEX composé	203,88	3,23
S&P 100 composé	469,62	-7,57	Russell 2000	812,64	-0,36
Dow Jones transport	2 337,04	-44,39		400,83	-7,71

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
LUCENT TECH.	38216400	1,80	-0,09	MERCK & CO. INC.	19924800	58,82	-1,13
AOL TIME WARNER	32317400	14,21	-2,36	EMC CORP/MASS	15215700	6,50	-0,75
NOKIA CORP	30475600	19,22	-0,93	MOTOROLA INC	14786900	10,51	-1,19
NORTEL NETWORKS	28297000	2,24	-0,06	GENERAL ELECTRIC	14742300	26,75	-0,45
FORD MOTOR CO	21059000	9,96	-1,49	PFIZER INC.	12511700	31,18	-0,12

TITRES GAGNANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
SOLUTIA INC	700800	4,08	39,73	UNITEDHEALTH GRP	3270200	78,93	2,28
DAN RIVER INC/A	64500	2,48	30,53	ANTHEM INC-UNITS	175700	74,39	2,14
ELAN CORP PLC-S/P	9459400	2,87	100,08	MOTOROLA INC	2551900	37,75	2,07
CRYOLIFE INC	314300	7,41	16,14	ANGLOLOG LIMITED	778500	28,80	2,00
HARMONY GOLD MIN.	3200	9,90	15,79	DUKE ENERGY CORP	4852200	21,20	1,97

TITRES PERDANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
PROVINCE HEALTHCA	5431800	10,50	-17,84	BERKSHIRE HATHAWA	8230	2387,0	-24,00
BROADWING INC	729700	3,55	-16,67	WHITE MOUNT.INS.	5200	318,00	-4,35
ATLAS AIR WORLDW.	332100	2,09	-15,73	HEALTH CARE PPTYs	1401600	40,15	-3,99
AOL TIME WARNER	32317400	14,21	-2,36	NAVISTAR INTL.	2892400	26,00	-3,55
TRITON PCS/A	120300	4,18	-13,99	DRS TECHNOLOGIES	1036000	30,00	-3,51

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 474,69	1 474,69	1 445,23	1 448,96	-2,41%	-23,94%

ACTIONS NÉGOCIÉES	3 528	GAINS	1 074	PERTES	1 035	INCHANGÉES	238
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
	2 098,88	1 108,49		1 647	1 925		

Sous-indices	FERMETURE	VARIATION	Industrielles	FERMETURE	VARIATION
Assurances	2 347,00	-15,35	Télécomm.	1 099,97	-24,71
Banques	2 233,17	-25,65	Transports	117,63	-4,57
Finances	2 041,38	-23,92		1 282,46	-22,71

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
CISCO SYSTEMS	58231900	14,52	-0,54	SIEBEL SYSTEMS IN	28584300	8,75	0,15
SUN MICROSYS.	48287500	3,87	-0,27	MICROSOFT CORP	24931400	56,69	-1,00
INTEL CORP	46508200	20,31	-0,74	JDS UNIPHASE CORP	24082300	3,30	-0,06
ORACLE CORP	38989600	11,37	-0,53	DELL COMPUTER	21360200	29,05	0,12
SYMPHONIX DEVICES	32930000	0,11	-0,06	CIENA CORP	18994600	5,95	-0,67

TITRES GAGNANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
ON COMMAND CORP.	9300	0,22	1000,00	1-800 CONTACTS IN	4244500	25,99	12,88
TEAM AMERICA INC	5000	0,47	370,00	GREY GLOBAL GROUP	1400	610,00	2,45
GMX RESOURCES INC	4100	0,12	140,00	SWEDISH MATCH AB	1700	68,82	2,13
FRONTLINE COMMER	1000	0,41	-36,92	ZOLL MEDICAL CORP	67400	37,75	2,07
1-800 CONTACTS IN	4244500	25,99	98,25	NAM TAI ELECTRONI	301000	24,40	1,95

TITRES PERDANTS EN %	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
ELAN CORP /WT02	21100	0,01	-66,67	CABOT MICROELECTR	1402200	56,62	-3,31
ELAN CORP -WT05	9100	0,06	-40,00	ULTIMATE ELECTR.	273100	16,80	-3,31
DECTRON INTERNATI	5500	0,30	-37,71	CREE INC	4326700	21,22	-2,97
AVIOPHARMA INC	1000	0,41	-36,92	MOTHERS WORK INC	67400	37,41	-2,85
SYMPHONIX DEVICES	32930000	0,11	-35,29	KLA-TENCOR CORP.	12670200	42,32	-2,42

NASDAQ CANADA						
OUVERTURE		HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
255,90		256,10	251,40	252,50	-1,39%	-29,41%
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT	
	402,20	172,89		45	61	

Source: Bloomberg

La Scotia termine le trimestre à la hausse mais l'année en baisse

Presse Canadienne

TORONTO – La Banque Scotia a présenté ses résultats du quatrième trimestre, hier, en déclarant un bénéfice net de 583 millions, en hausse de 17 millions. Mais son profit annuel a chuté de 400 millions, à 1,7 milliard.

La Scotia a déclaré des gains de 1,09 \$ par action pour le trimestre terminé le 31 octobre 2002, par rapport à 1,05 \$ (566 millions) au quatrième trimestre de 2001.

La baisse du bénéfice net annuel est attribuable à des charges affé-

rentes à l'Argentine de 540 millions, engagées à la suite d'une aventure qui a mal tourné en début d'année. La banque a également augmenté ses estimations de prêts douteux, mais pas autant que ce à quoi les analystes s'attendaient.

La Scotia était la dernière des grandes institutions prêteuses à présenter ses résultats. Au total, les cinq grandes banques canadiennes — TD, BMO, Royale, CIBC et Scotia — ont vu leurs profits baisser du tiers environ, passant de 9 milliards en 2001 à 6,4 milliards en 2002, à la suite de prêts douteux dans les secteurs des télécoms et de l'énergie, et d'une dévaluation boursière.

Dans un communiqué, la banque a défendu son bilan, mis à mal par

la situation en Argentine, où la crise monétaire a eu un impact sur la banque. « Exception faite des événements sans précédents en Argentine, nous avons offert des résultats conformes à nos objectifs, a déclaré le président-directeur général Peter Godsoe. Cela démontre toute la diversité du groupe. »

Une forte performance dans les activités commerciales et de détail de la banque ont permis les résultats solides du quatrième trimestre.

Par ailleurs, la Scotia a annoncé l'augmentation du dividende sur les actions ordinaires, lequel prend 0,03 \$ à son premier trimestre de l'année fiscale 2003.

Hier à la Bourse de Toronto, l'action grimpait de 54 cents, pour clore à 49,10 \$.



Photo Bloomberg ©

Vivendi prendra le contrôle de Cegetel

Vivendi Universal a annoncé hier son intention de prendre le contrôle de l'opérateur de téléphonie Cegetel, et donc de sa très rentable filiale mobile SFR, en portant sa participation de 44 % à 70 %, au grand dam du britannique Vodafone. Le groupe franco-américain de médias et de communication, endetté à hauteur de plus de 18,5 milliards d'euros, a fait savoir dans un communiqué à l'issue d'un conseil d'administration qu'il avait décidé d'exercer son droit de préemption — qui expirait le 10 décembre — sur les 26 % détenus par BT, ce qui lui coûtera 4 milliards d'euros. Le PDG de Vivendi Universal, Jean-René Fourtou (notre photo), a assuré que le rachat des parts de BT n'affecterait pas le projet de l'entreprise de recueillir 16 milliards d'euros par cession d'actifs d'ici la fin de 2004.

Les ventes de GM, Ford et Chrysler s'écrasent

d'après Bloomberg

DETROIT — General Motors, Ford Motor et Chrysler, filiale de DaimlerChrysler, ont subi une baisse des ventes en novembre, les rabais ayant attiré moins d'acheteurs qu'au cours du mois correspondant de l'an dernier, quand les ventes avaient atteint un sommet record.

Les ventes de GM, plus important constructeur automobile, ont chuté de 18 %, celles de Ford, de 20 %, alors que la baisse a été de 12 % chez Chrysler.

Le titre de Ford a plongé de 13 %, sa pire dégringolade en plus d'un an, après que la compagnie eut annoncé une réduction de sa production. Les actions de GM et de DaimlerChrysler ont également baissé.

Les ventes de voitures ont été en baisse pendant deux mois d'affilée aux États-Unis, ce qui donne à penser que l'économie doit reprendre du mieux avant que les ventes recommencent à monter, soulignent certains investisseurs. Au cours de l'année dernière, les trois grands constructeurs américains ont profité des rabais et des programmes de financement sans intérêt pour faire mousser leurs affaires dans la foulée des attaques terroristes du 11 septembre 2001.

« Nous constatons que les programmes de financement sans intérêt ont un effet limité », signale Jim Glickenhau, associé principal de Glickenhau & Co., qui gère un portefeuille de 1 milliard de dollars américains, y compris des obligations de GM. « On finit par atteindre un moment où tous ceux qui souhaitent acheter une voiture en ont déjà une », ajoute-t-il.

En novembre 2001, les incitatifs s'étaient annulés par des ventes à un taux annuelisé de 17,8 millions de véhicules, un record pour le mois. En octobre, les ventes, à un taux annualisé, avaient atteint 21,3 millions de véhicules, un record mensuel absolu.

GM a précisé qu'elle avait vendu 309 263 véhicules le mois dernier, donnée incluant les véhicules importés et les gros camions. Chez Ford, le total des ventes a été de 261 705, alors qu'il s'est établi à 158 839 chez Chrysler.

Toronto recule malgré l'or

Reuters

TORONTO — La Bourse de Toronto a terminé en baisse hier, Celestica menant les technos vers le bas tandis que la hausse des secteurs aurifère et de l'énergie permettait de minimiser la glissade.

L'indice principal S&P/TSX a perdu 24,73 points, ou 0,37 %, à 6640,61. Le recul a été beaucoup plus marqué à New York, où l'indice Dow Jones a perdu 119,64 points (-1,35 %) à 8742,93, et le NASDAQ a abandonné 35,82 points (-2,41 %) à 1448,96. Le S&P 500 a pour sa part reculé de 13,78 points (1,47 %), à 920,75.

La décision de la Banque du Canada de garder son taux directeur inchangé, à 2,75 %, n'a pas eu d'impact notable sur le parquet torontois, laissant intacts les espoirs d'une bonne performance du TSX en fin d'année.

« Même si je crois toujours que les investisseurs opéreront pour des prises de bénéfice et que les choses seront plutôt agitées, il semble qu'une hausse se profile à court terme », a estimé Kate Warne, stratège des marchés canadiens pour Edward Jones à St. Louis.

« Certains prix sont peut-être relativement élevés, mais je ne crois pas que les gens soient aussi prudents qu'ils ne l'étaient auparavant, et c'est cette imprudence qui continuera à pousser le marché vers le haut. »

Le secteur des technologies de l'information a laissé filer 3 %, tandis que celui des services aux collectivités perdait près de 2 %. Dans l'ensemble, sept des 10 sous-groupes du TSX ont clôturé en baisse.

Les titres aurifères, valeurs refuges qui profitent traditionnellement de la baisse des autres secteurs, ont terminé la séance en hausse de 6 %.

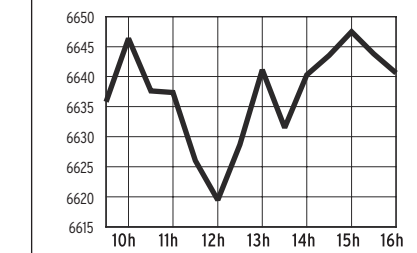
Le titre de Barrick Gold a pris 1,15 \$, ou 5 %, à 23,85 \$, tandis que Placer Dome grimpait de 72 cents, ou 4,9 %, à 15,55 \$.

Les valeurs américaines ont fini en nette baisse, déprimées par les prévisions pessimistes d'AOL Time Warner sur sa filiale Internet, celles très prudentes du finlandais Nokia, la chute de 21 % des ventes de Ford en novembre, enfin par un réaménagement du portefeuille type de Merrill Lynch, qui a allégé le poids des actions au profit des obligations.

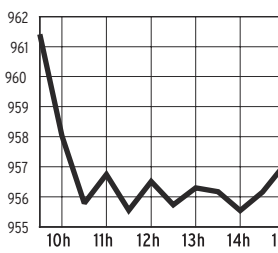
Stephen Massocca (Pacific Growth Equities) y voit surtout une pause dans un marché devenu sur-racheté après deux mois de vigoureuse reprise.

Gary Wedbush, de la banque d'affaires Wedbush Morgan, ne croit pas toutefois que cela annonce un renversement de la tendance observée depuis les plus bas de cinq ans touchés le 9 octobre dernier et continue d'anticiper une belle fin d'année.

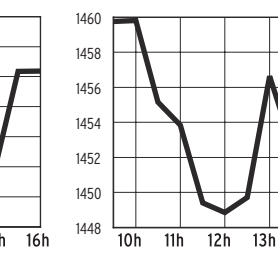
S&P/TSX



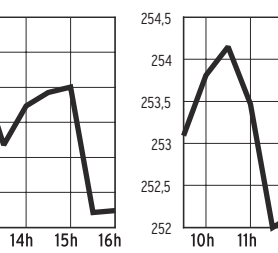
TSX Croissance



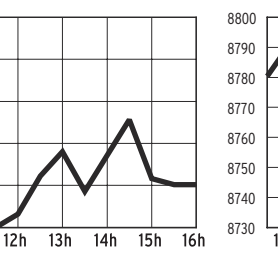
Nasdaq



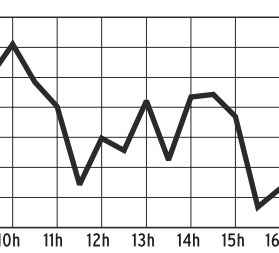
Nasdaq Canada



Dow Jones



S&P 500



NEW YORK

Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch	Valuers	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	Net	ch
A - B																															
AAR	07	338	551	525	540	-0.08		BellSouth	80	39642	27.76	26.76	26.76	-0.86		Rockw	66	5920	21.25	20.61	20.70	-0.21		Telermg	62e	945	16.70	16.15	16.50	-0.21	
ACM	07	6246	827	819	824	0.03		ConfEd	2.22	8822	40.20	39.20	40.20	1.02		Aut	40a	2720	27.20	27.20	27.20	0.00		TempInt	128	4780	47.80	46.30	46.85	-0.35	
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CHIA/B	19851	865	790	790	-1.25		NewmIt	11	6160	18.47	19.04	19.08	-0.33		TempR	19e	72	20.02	19.65	19.80	-0.40		
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACMCI	51	781	418	412	415	0.04		CoopCom	12718	5299	5125	5155	-0.65		NiSource	116	8160	19.47	19.04	19.08	-0.33		TenelHt								
ACM																															

à la
D 20

de la nac

D. 19

NIVEAU DE CROISSANCE 1981 (C)

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

5 titres les plus actifs de l'OTC																																																					
Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en cours	Vol.																		
NORTEL NETWORKS	10070	209441				25.00	P	4.15	4.50	4.20	10	57	35.00	7.35	8.35			60	JN	6.00	P	1.15	1.25	1.15	10	40	4	DC	32	1.45	1.55	1.45	20	2874	30.00	3.60	4.10	733	15.00	P	1.45	1.60	1.45	20	865								
S & P 500 INDEX	3150	29150				27	2.85	3.05	3.20	40	220	35.00	P	1.95	3.00			17	50	26.00	P	0.40	0.65	0.55	15	40	5	35.00	0.25	0.40	0.40	5	63	30.00	P	2.20	2.85	2.25	10	181	17.00	P	1.30	1.45	1.15	10	370						
TD Bank	2343	40125				JY	17	P	1.85	2.05	1.90	5	10	40.00	4.55	5.55	5.25	40	107	30.00	P	0.90	1.15	1.10	5	5	32.00	1.95	2.10	2.05	5	2809	32.00	2.55	3.20	212	18.00	P	0.95	1.15	1.00	10	760										
BK Nova Scotia	2172	25970				22	6.05	6.35	6.40	2	51	40.00	P	4.05	5.10			3	AP	32	P	1.65	2.00	2.00	5	38	30.00	P	2.50	2.75	3.00	5	10	32.00	P	3.30	3.90	54	JY	15.00	P	2.60	2.80	2.90	18	22							
CGI Group Cl A	1524	7331				25.00	4.85	5.20	5.00	1	22	45.00	P	3.25	3.65			25	JY	32	P	2.80	3.30	3.10	5	1	MR	26.00	P	2.65	2.90	2.80	6	16	35.00	0.75	0.90	0.90	5	245	34.00	1.65	2.25	79	Precision Drilling C \$56.020	12	DC	57	1.25	1.35	1.20	30	336
						27	4.00	4.30	4.60	4	22	45.00	P	7.10	8.15			2	AP	20.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142			
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.00	P	0.95	1.15	1.15	1	13	37	0.50	0.65	0.65	10	147	38.00	P	5.75	6.40	11	52	5.20	5.50	5.30	16	142										
						22	2.00	2.30	2.60	2	12	45.00	P	1.40	1.80	1.75	5	1	MR	26.																																	

LES PETITES ANNONCES 907-VENDU

DÈS 8 HEURES!

COMMENT NOUS JOINDRE

Heures d'ouverture: lundi au vendredi, de 8 h à 17 h 30

► Par téléphone:

(514) 987-8363

► Par télécopieur:

(514) 848-6287

► Adresse postale:

Les petites annonces
7, rue Saint-Jacques
Montréal, Québec H2Y 1K9

► petitesannonces@lapresse.ca

► Sans frais:

1-866 987-8363

► Au comptoir:

Lundi au vendredi,

de 8 h 30 à 17 h 30

► Heures de tombée:

► Les petites annonces régulières

Mardi au samedi: 17 h 30 la veille de la parution

Dimanche et lundi: 17 h 30 le vendredi précédent

► Annonces encadrées

48 h avant la parution

► Communiquez les renseignements suivants lors de votre réservation par télécopieur, courriel ou par la poste:

► Nom complet, adresse et numéro de téléphone pour la facturation

► Rubrique, texte et dates de parution

► Personne à joindre pour vérification

► Numéro de téléphone pour vous joindre en semaine entre 8 h et 17 h 30, si différent de celui de la facturation

► Avis

Nos annonceurs sont priés de vérifier la teneur de leurs annonces lors de leur première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit en aviser aussitôt *La Presse* qui convient de publier dans la prochaine édition du journal, une version corrigée de celle-ci. Toute erreur ou plainte visant la teneur d'une annonce doit être signalée le jour de sa parution avant 17 h, pour fins de correction lors de la prochaine édition du journal. De même, en cas d'annulation d'une annonce, l'avis à cette fin doit être donné avant 17 h, du lundi au vendredi, le jour qui précède sa parution.

Les annonces sont sujettes à l'approbation de leur contenu de même qu'à l'approbation du crédit de l'expéditeur.

La Presse se réserve le droit de publier, d'annuler ou de classer correctement toute annonce sous la rubrique appropriée.

Offres d'emploi : Tous les postes sont ouverts également aux femmes et aux hommes.

Soumettez votre annonce pour le lendemain entre 8 h et 17 h 30, du lundi au vendredi

ou
24 heures sur 24, communiquez votre annonce par courriel à **petitesannonces@lapresse.ca** ou sur **capresse.ca** nous confirmerons votre réservation durant nos heures d'ouverture.



3100264A

Les bébés de l'année 2002

Publiez la photo de votre bébé, né cette année, dans le cahier spécial Les Bébé de l'année 2002. Publication le samedi 28 décembre. Pour réserver votre espace : surveillez les annonces avec le formulaire d'inscription publiées dans *La Presse*. Hâtez-vous! La date limite est le 9 décembre 2002.

Recevez *Chasseurs d'images*, un recueil des meilleures photos des photographes de *La Presse* et *The Gazette*, d'une valeur de 34,95\$. De plus, courez la chance de gagner un **caméscope Canon ZR40**, d'une valeur de 800\$. Règlements disponibles à *La Presse*.

Immobilier

100 VISITES LIBRES

ROSEMONT, 4730 Charlemagne, magnifique grand condo neuf, 3 ch., 1470 pi. car., terr., pl. bois, 169 000\$. FAUT VOIR! R. Raffa, 514-727-7575 Sutton

101 ÎLE DE MONTRÉAL

À AHUNTSIC
Haut de duplex, 5 pces, 1 + 1 ch., s/manger, planchers de lattes, cuisine rénovée, 149 500 \$
Pierre Hudon (514) 382-0940
Re/Max Ambiance Inc.

AHUNTSIC, triplex semi-dét., métro H.-bourassa, rev. paisible, 269 000\$. 514-387-0452

AHUNTSIC, domaine St-Sulpice 5-plex 1985, 2x4½, 1x3½, 1x7½ avec foyer et garages, 1x2½, rev. 36 660 \$. Prix 398 000 \$ par le proprio. 514-382-1137

ANJOU, cott.-condo, très propre, près des transports, 2 ch. + 1, stat., Jacqueline LeHeuteux Re/Max Excellence 514-354-6240

ANJOU cottage s/dét., const 1985, 3 ch., foyer, garage, bien situé, tranquille, 179 700 \$. Carlos, Re/Max 514-374-4000

À VILLERY
Condo, bas de duplex, rénové, 6 pièces, 2 chambres, côté ouest, 149 000 \$
Pierre Hudon (514) 382-0940
Re/Max Ambiance Inc.

À VOIR : NOUVEAU
PLATEAU, triplex condant A1, 1x5½, 2x3½, rev. paisible près des services, 235 000\$ nég.
R. Raffa, 514-727-7575 Sutton

À VOIR : ROSEMONT
superbe maison de ville 5½, 3 ch., 3 niveaux, grande terrasse, garage int. 230 000 \$ nég.
R. Raffa, 514-727-7575 Sutton

101 ÎLE DE MONTRÉAL

CARTIERVILLE, cottage semi-dét., rue O'Brien, vente privée 158 000\$. 514-337-1877

CENTRE-VILLE, duplex 2x5½ déjà loué, totalement rénové int. et ext., 175 000\$. 514-289-9484

LACHINE cott., 3 ch., foyer, piscine, terrasse, s/sol, pl. en parquet, libre immédiatement, gar., 165 000 \$. 514-738-8106

MTL-NORD, grand duplex dét., stat., à 179 900\$. Occ. juin. Re/Max 2001, crr. Denise Moreau, 450-625-2001, 514-216-7537, 514-382-9000 ou 382-8816

MTL MERCIER ad. ANJOU split 78, de prestige, secteur recherché. Plein soleil, serre, foyer, piscine, etc., 400 000 \$. M. Monette 514-937-4041

NICOLET, triplex semi-dét. réno. face parc, 940\$/étage, r-de-ch. libre. 514-992-3990

NOUVEAU-ROSEMONT 3x6½ s/sol fini, gar., 259 000\$. C. Vandal Sutton 514-727-7575

PLATEAU, 1x6½, 4x4½, rev. an. 22 720 \$, 1x4½ disponible, tout 2000, haut plafond, colonnes, 299 000 \$. **P. Lachapelle** crr. 514-990-1881

PLATEAU, duplex, coin de rue, très ensoleillé, 2 grands s/d, rénové en majeure partie en 1998, avec terrasse, revenu annuel de 16 440\$, 229 000\$. Patricia Rault, Groupe Sutton, Synergie de l'Est 514-255-0666 prault@ Sutton.com

PLATEAU, duplex ouest, ensoleillé, rénové, s/sol fini, plancher bois, stat. arrière, 249 700 \$. Carlos, Re/Max 514-374-4000

PLATEAU, Parthenais, par proprio. 5-plex (1x6½, 1x4½, 1x2½, rénové, inco + 4x3½), 25x50. Idéal proprio. Pl. bois franc, s/bains et cuisines réno, cours aménagés. Rev. 359 000\$. Prix: 389 000\$. 450-489-1839

101 ÎLE DE MONTRÉAL

ROSEMONT, 36e Av., duplex semi-dét., 2x4½, s/sol, garage, impeccable, 514-728-8106

ROSEMONT, 24e avenue / St-Zotique, 189 000 \$. La Capitale Avantage, Lorraine Charles 514-382-9000 ou 382-8816

ST-LEONARD très beau duplex jumelé. Secteur de choix. Garage, foyer, 2x5½ + s/sol

8 décembre de 14h-16h au 7175, de Noue, Carole Baillanger 514-912-5343. Century 21 Max-Immo, courtoisier.

ST-MICHEL vente de succession, duplex, s-sol, 2 garages, r-de-ch. libre. M. Casella 725-7885 Trans Action crr.

V.M.R. Superbe cott. semi dét. rénové, garage, près du train, 3 ch. Juin 2003. 489 000 \$. Faut voir. 514-342-3794

VILLE ST-LAURENT. Ward, duplex avec bachelor. 325 000 \$. 514-389-1400

103 VIEUX-MONTRÉAL

CONDO - 1 McGill
Grand 4½, 2 ch. + loggia, garage, 274 000\$. 514-842-5788

CONDO 4½, 2 ch., 2 s/bain, plafond 14', 3 électros, 395K \$, ou à louer, 514-289-9484

LONGUEUIL, cott. 89, 3 ch., foyer, s/sol fini, 4 ch. piscine, très services, golf, libre 1er avril, 208 000 \$. 450-448-6767.

LONGUEUIL, Domaine Bellerive, bungalow 5 ch., 2 s/bain. Prix: Ecole Ileriville, 159 000\$. R. Rotondo 514-779-6865. Re/Max Performance crr.

106 RIVE-SUD

BROSSARD, rue Talbot; 2 maisons, cott. 3 ch., 1997; 2 maisons, Accès fleuve, 205 000 \$. ET accès avec travaux intérieurs à terminer, 119 000 \$.

LONGUEUIL, parcours du Cerf, condo 6½, mezzanine, terrasse, piscine, Golf et base plein air, 450-448-5804

MÉTRO Beaugrand, rue Sherbrooke, condo 4½, 2 ch., 950 pi. car., 3e, dernier étage, gar., libre 20 jrs. 108 000 \$ ferme. Pas d'agent. 514-493-4324

PLATEAU, condo rénové 2 ch., jardin, stat. libre, 239 000 \$. nég. Gisèle Leung, Groupe Sutton Cloderm crr. 514-497-0792.

REPENTIGNY, bord de lac, condo 995 pi. car., tourbillon, grand balcon, garage, rangement, 3 ch., 1997, 119 000 \$. Yvon Bédard, 514 824-7854

ROSEMONT, condo de luxe, 2e, Jardins St-Joseph, 3 ch., foyer, 178 500 \$. M. Riendeau 514-949-2000, Re/Max crr.

108 BANLIEUE EST

LE GARDEUR, cott. 3 ch., tourbillon, foyer, garage, grand terrain, 160 000 \$. 450-585-6272

109 LAURENTIDES LANAUDIÈRE

JOLLETTE, Notre-Dame-Des-Prairies, 55 Pierre, bung, 77, terrain 90x30, 3 ch., s/sol fini, 94 500\$. Libre. 514-213-4378

ST-SAUVEUR, maison impeccable dans le village, avec garage, foyer et revenu.

Yves Prévost 514-727-7575 Groupe Sutton Accès Inc.

113 ÉTATS-UNIS HORS FRONTIÈRE

CARAIÈRES, République Dominicaine, superbe terrain bord plage, idéal investisseur. Aussi hacienda 6 chambres, piscine, pas de fiscalité. 613-747-0607

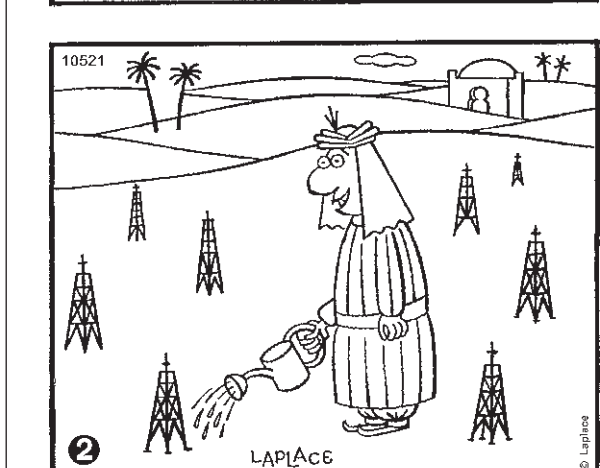
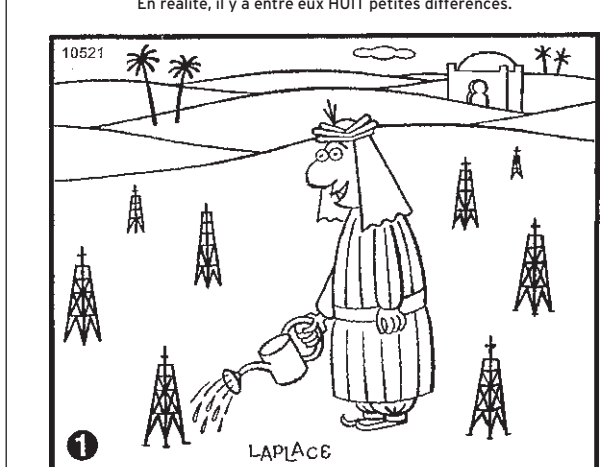
115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

AHUNTSIC, condo grand 3½, coin Louis-Carrier et Marcellin Wilson. Entièrement rénové. 79 930\$. Appelez C.A. Soliman crr. imm. agréé, 514-397-9505

ANCIEN Parc Belmont, beau condo 4 p. paliers, impeccable, belle cour exclusive avec pergola, garage, près train et autobus. Diane Resler, Re/Max Ambiance (514) 382-0940

ÊTES-VOUS OBSERVATEUR?

Ces deux dessins sont en apparence identiques. En réalité, il y a entre eux HUIT petites différences.



VOIR SOLUTION À LA FIN DES PETITES ANNONCES

ERROUÉE

100 IMMOBILIER

• RÉSIDENTIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Visites libres 100

Île de Montréal 101

Centre-ville 102

Vieux-Montréal 103

Maisons de prestige 104

Laval, Rive-Nord 105

Rive-Sud 106

Banlieue ouest 107

Banlieue est 108

Laurentides, Lanaudière 109

Estrie, Cantons de l'Est 110

Extérieur de Montréal 111

Bord de l'eau 112

États-Unis, hors frontières 113

Temps partagé, échange 114

Condominiums, copropriétés 115

Maisons de campagne, domaines 116

Chalets 117

Maisons mobiles 118

Propriétés à échanger 119

Propriétés demandées 120

Fermes, terres 121

Terrains résidentiels 122

Prêts hyp. / résidentiel 123

Divers 129

• LOCATION •

Île de Montréal 131

Centre-ville 132

Vieux-Montréal 133

Logements à échanger 134

Laval, Rive-Nord 135

Rive-Sud 136

Banlieue ouest 137

Banlieue est 138

Laurentides, Lanaudière 139

Estrie, Cantons de l'Est 140

Extérieur de Montréal 141

États-Unis, hors frontières 143

Condominiums, copropriétés à louer 145

Maisons de campagne 146

Chalets à louer 147

Chambres, pensions 148

Propriétés à louer 149

Résidences pour aînés 150

Garages 152

On demande à louer 153

On demande à partager 154

Sous-location 155

Appartements meublés 156

• INDUSTRIEL •

ACHAT • VENTE • ÉCHANGE

Propriétés à revenus 160

Propriétés comm. / industrielles 162

Fermes, terres 168

Commerces 170

Copropriétés, espaces comm. / industriels 172

Terrains comm. / industriels 173

• LOCATION •

Espaces comm. / industriels à louer 180

Commerces à louer 182

Entrepôts à louer 184

Bureaux à louer 186

Magasins à louer 188

Divers 192

• MARCHANDISES ET SERVICES

La place du marché 201

Audiovisuel, photographie 203

Instruments de musique 205

Méubles, électroménagers 206

Équipements, articles maison 207

Chauffage, climatisation 209

Vêtements, fourrure 210

Collections 211

Antiquités, œuvres d'art, bijoux 212

Livres 214

Informatique 217

Animaux 220

Perdu 221

Trouvé 222

Piscines 224

Bois de foyer 225

Bureau, téléphone 228

Imprimerie 229

Machinerie, outils 231

Équipements commerciaux 232

Construction, rénovation, décoration 233

Marchandises diverses 235

On demande à acheter 236

Encans 237

Vente de garage, de charité 238

Marché aux puces 240

Entretien 250

Paysagistes, déneigement 256

Transport, déménagement 257

Gardiennes, gardiennage, aide familiale 259

Professionnels 260

Esthétique, coiffure 262

Traitement de textes, rédaction et traduction 264

Préparation de C.V. 265

Services divers 268

Soins thérapeutiques, massage, produits naturels 270

300 OFFRES D'EMPLOI

Offres d'emploi (encadrées seulement) 300

Programmes de formation 303

Postes cadres et professionnels 304

Santé, services communautaires 306

Éducation, enseignement 307

Immobilier

135 LAVAL, RIVE-NORD

AU DOMAINE BELLERIVE

Au bord de la rivière des Prairies, à laval, 1½, 3½, 4½, piscine, sécurité 24h, dépanneur clinique médicale + autres services. Club social. Navette autobus privé entre métro et centre d'achats. (450) 686-2280

CHOMÉDIE, grand condo de luxe 4½, 2000, foyer, alc., crois-sant privé, 5 min. Carrefour La-val, imm., 9500, non chauffé, pas d'animaux. (450) 681-4440

FONTAINEBLEAU, résidence prestigieuse meublée, 4 ch, piscine, croissant, 2500 \$, 01/03, Jocelyne St-Pierre, Sutton Sélection c/o, 450-434-4400

LAVAL, OUEST-PORT-VIAU BORD DE L'EAU 3½-4½, 450-663-7670

136 LAVAL, RIVE-SUD

À VOIR!

Le Nouveau PORT DE MER

3½-4½-5½ et Maisonnette à partir de 730 \$

Poêle/gas neufs, chauff. incl. 450-678-0110

BROSSARD SUR LE GOLF

superbes condos neufs environ 1500 pi. car., foyer au gaz, climatisés. (514) 337-3743

Réal Lar, (514) 233-7473 Société imm. Area

LONGUEUIL, 4½, 2e duplex

près parc, paisible, libre, 4500 \$, 514-893-3310

ST-LAMBERT condo 4½, clair

meublé, 2 stat., libre, bail 17 mois, 1075\$, 450-676-7662

137 BANLIEUE LOUVER

DORVAL, 3½-4½, chauffés, semi-meublés, très propres, 514-636-9401, (514) 696-3109

MAISON DE VILLE

Propres et spacieux, 2-3-4 chambres, planchers de bois, foyer chauffé, stat. imm. Lakeshore Villages 514-631-5066

KIRKLAND 117 RUE BRUCE

3½, 4½, 5½

Rénovés et climatisés. Piscine intérieure. Paisible et silencieuse. Proche, très bien localisé, Centre d'achats Fairview (514) 694-5171

PIERREFONTS

1150 BISSON, BORD DE L'EAU 3½-75 \$ près train, centre de Piscine ext., tout inclus. 514 684-7481, (514) 421-1475

POINTE-CLAIRE, face lac

grand 4½, neuf, M&S, Sécurité, 1775\$ mois. 514-693-3270

139 LA LOUVER LAUNAUDE

MORIN HEIGHTS, bord lac Echo, résidence de prestige 5 ch, 3 sbains, foyer, lac, river 4000 \$ mois, 514-893-9799

MT-TREMBLANT, luxueux

condo sur pent, centre de golf, semi-luxueux, 819-425-8989

ST-DONAT, maison de prestige

près, pentes, activités hiversales, 4 ch, foyer, gens sérieux, 514-424-1080, 514-771-4611

140 LA LOUVER ESTRIE/CANTONS DE L'EST

Orford

Condo 1 ch., à 2 km du Mt-Orford, foyer, TV, câble, cuisine avec lav/ass., schéma complet, chauffage et élect. incl., pas d'animaux. Saison : 14 déc. au 30 avril. Photos et plans à www.orford.com sous Condol de la Montagne. Tél.: 400-567-2772 poste 308.

143 HORS FRONTIÈRES

A CLEARWATER BEACH FL. 1½ et 6½, plage, 514-272-4665.

A MIAMI BEACH, COLLINS AVE. LUXUEUX CONDO, 2 ch, vue Mer. 514-281-7696

CONDOS USA, Mexico, Caraïbes, Canada, Europe, Mondial. 514-655-1666

FLORIDE, Palm Beach, maison

3 ch., garage, spa, florida room, situé à Winston Falls. A partir du 10 janv. 561-310-2137.

FLORIDE, Pompano Beach, Intercoastal

Intercoastal, 3 ch., 3½, 3 mois min. 450-655-1068

FRANCE, Condo très clair, 2 ch., face à la mer, près Bordeaux

514-258-1215

PALM BEACH Lake Worth

2½, propre, air, balcon, golf océan (514) 899-0017

POMPANO Beach, Palm Aire

c. a. c., vue golf, propre, du 10 au 31 janv., 450-668-4268

145 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS À LOUER

ANGUS, condos 4½, pl. bois neuf, frais pent, fiv. de 880 \$ à 950 \$. 514-526-1147.

CENTRE-VILLE

Grand 3+1 ch., rén., salon, s/diner, foyer, nouvelle cuisine, 2½ sbains, alc., lav./séc., occ. 1er fiv., 1 an +, 2.500 \$/mois, 800 \$ meublé, 5 V.P. appeler 1-800-551-4581, 450-678-1215

PALM BEACH Lake Worth

2½, propre, air, balcon, golf océan (514) 899-0017

POMPANO Beach, Palm Aire

c. a. c., vue golf, propre, du 10 au 31 janv., 450-668-4268

146 MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½ 2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.

15 MIN de St-Sauveur, chalet en bois, très bien localisé, à proximité lac St-Joseph, 3 ch., grand salon, foyer. Fin sem., sem., mois. 514-455-5102

LAVAL, 4½ luxueux, plancher

bois, foyer, garage incl., ascenseur, très bien localisé, 450-686-2280

MTL, rue Bennett, condo 4½

2 ch., garage, stat., métro, réf., 800 \$/mois. 514-424-8146

PLATEAU, grand condo

luxueux 5½, rue Esplanade, foyer, alc., 1er déc., 1300\$, 514-816-2013, 514-338-1905

VIEUX-MTL, environ 1000

pi. car., incluant tout équipé, lav-séc, lave-vaiss, poêle-golf, 1000 \$ 450-465-9360 libre 1er déc.

MAISONS DE CAMPAGNE

LA TUQUE, cottage, 5 ch., 2-sbains, 5 stat. 1000 \$ / mois, à l'année. Libre. 514-684-8135

147 CHALET À LOUER

10 min. de Tremblant

Chalet suisse, 3 ch., mezz., foyer, 21-27 déc., 12-68-6045.



ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA
PONTIAC VIBE : MEILLEURE FAMILIALE / MPV

Nous tenons à rappeler aux membres de l'AJAC
que Noël n'est que dans trois semaines. Merci quand même.



vibe  PONTIAC

ENERGUIDE

En plus d'avoir remporté un trophée ÉnerGuide 2003*, attribué aux véhicules les plus éconergétiques, la Vibe de Pontiac s'est vue décerner par l'Association des Journalistes Automobile du Canada le prix de Voiture de l'année dans la catégorie Meilleure nouvelle familiale / MPV (véhicule multiusage). Au nom de tous les artisans ayant travaillé au succès de la Vibe, c'est avec beaucoup de fierté que General Motors du Canada accepte ces présents avant l'heure.



gmcanada.com ■ 1 800 463-7483

*Prix décerné par l'Office de l'efficacité énergétique en se basant sur les données fournies par Ressources naturelles Canada dans le guide de consommation de carburant 2003.