

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6726,40 -5,71 -0,1%	1078,41 -0,55 -0,1%	382,35 -0,35 -0,1%	269,00 -1,03 -0,4%	1489,87 -1,22 -0,1%	8516,43 25,07 0,3%	923,42 3,69 0,4%	372,00 \$US 5,70 1,6%	27,35 \$US 0,55 2,1%	74,02 CUS -0,02 63,37 CEURO 0,02

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | JEUDI 22 MAI 2003

BOURSES

Jean Charest nomme un redresseur d'entreprises à la SGF

MARIO CLOUTIER
et DENIS LESSARD

QUÉBEC – Le gouvernement Charest a redressé la barre hier vers une « réorientation à long terme » des bras financiers de l'État québécois en nommant un redresseur d'entreprises, Henri Roy, à la tête de la SGF, et le vice-président de la Banque Nationale, Jean Houde, à la présidence d'Investissement Québec.

Le ministre du Développement économique et régional, Michel Audet, insiste sur le fait que ces nominations intérimaires ne représentent pas une décision budgétaire pour l'année en cours, mais témoigne plutôt d'une décision ferme de « revoir la mission et les orientations stratégiques en fonction des capacités de payer du gouvernement et de sa philosophie d'intervention dans le secteur privé ».

« L'intervention du gouvernement sera l'exception à la règle et non plus la règle », a d'ailleurs annoncé le premier ministre Jean Charest en précisant qu'il souhaitait voir une SGF (Société générale de financement) plus ciblée et efficace. La SGF du gouvernement libéral devra créer plus de liens avec les PME et les régions. M. Charest ne croit pas qu'elle devrait se lancer dans le domaine récréotouristique qu'il considère être à « très haut risque ».

Sans parler de démantèlement

comme tel de la SGF, le ministre Audet veut donc revoir la mission, le portefeuille et les règles d'intervention de la société d'État et de ses filiales.

« On ne pourra pas continuer de pomper, comme on l'a fait dans le passé, autant d'argent dans la Société générale de financement. C'est de l'argent des contribuables parce que ça passe directement à la dette du gouvernement », souligne M. Audet.

Il annoncera d'ici quelques semaines la création d'un comité chargé de seconder M. Roy dans ses propositions de réforme, un mandat qui nécessitera deux ou trois mois. Entre-temps, les investisseurs peuvent continuer de faire affaire avec la SGF, souligne le ministre libéral, puisque le mandat de l'organisme reste inchangé pour l'instant.

Aux commandes de ce virage à la SGF, le gouvernement libéral a placé un gestionnaire reconnu pour ses talents de redresseur d'entreprises. Président de HDR Capital inc., Henri Roy a également travaillé chez Cambior et Provigo. Il était chef de cabinet de Raymond Garneau aux Finances entre 1970 et 1974. M. Garneau vient tout juste d'assurer la transition entre les gouvernements péquiste et libéral.

Quant au nouveau président d'Investissement Québec, Jean Houde, c'est un proche de Michel Audet. Vice-président de la Banque Nationale, il a été haut fonctionnaire dans les années 70 avant de travailler à la SGF et à Hydro-Québec.

Voir SGF en D2



Photos Rapports annuels et ALAIN ROBERGE, Archives La Presse ©
En haut, Henri Roy, nouveau président de la SGF, qui succède à Claude Blanchet (à droite). En bas, Jean Houde, qui prendra la présidence d'Investissement Québec, et son prédécesseur Maurice Prud'homme.

PRODUITS RÉCRÉATIFS

La famille Bombardier déposera une offre sous peu

CHARLES GRANDMONT
Reuters

LA FAMILLE Bombardier se joindra sous peu à un groupe d'investisseurs afin de déposer une offre d'achat de la division des produits récréatifs du groupe Bombardier, qui cherche à regarnir ses coffres.

Une porte-parole de Bombardier a toutefois démenti un article de presse paru hier affirmant que des discussions avaient commencé avec un groupe d'investisseurs américains.

« Nous ne sommes pas en discussions avec quiconque en ce moment », a déclaré la porte-parole de Bombardier, Dominique Dionne.

Un porte-parole de la famille Bombardier, actionnaire majoritaire du groupe, a pour sa part confirmé qu'une offre sera faite sous peu sur cette division qui fabrique les motoneiges Ski-Doo, les motomarines Sea-Doo, des véhicules tout-terrain ainsi que des moteurs hors-bord Evinrude et Johnson.

« Nous allons faire une proposition d'ici le 27 mai en partenariat avec d'autres investisseurs », a déclaré le porte-parole de la famille, Luc Beaugard.

Voir BOMBARDIER en D2

AUJOURD'HUI

Contrat de 35 millions pour GL&V

Le Groupe Laperrrière & Verreault (GL&V) vient de décrocher l'un des plus importants contrats de son histoire, d'une valeur de 35 millions, et ce mandat aura des répercussions positives à l'usine de Trois-Rivières. *Page 3*

La retraite à 55 ans pour faire le tour du monde

Elles sont jeunes, en pleine forme et pourraient continuer de travailler pendant au moins 20 ans. Mais elles n'en ont point envie. Elles songent déjà à la retraite. Peuvent-elles se le permettre ? La chronique *Sous la loupe*. *Page 4*

Niveau de vie et vieillissement

Oui, il y aura assez d'argent pour financer les prestations des retraités, et non, les jeunes d'aujourd'hui n'auront pas à se ruiner pour financer la retraite de leurs parents. La chronique de Claude Picher. *Page 5*

La vigueur du huard favorisera des vacances en Nouvelle-Angleterre

L'Ouest canadien pourrait aussi être la coqueluche de l'été

LAURIER CLOUTIER

LA FORCE du huard par rapport au dollar américain incite un plus grand nombre de Montréalais à envisager des vacances en Nouvelle-Angleterre, mais sa faiblesse par rapport à l'euro ne présage rien de bon pour les vacances en Europe. Et, surprise, des vacanciers vont plutôt opter pour l'Ouest canadien, qui pourrait devenir ainsi la coqueluche de la saison.

Le ralentissement de l'industrie touristique, après les crises successives qui ont suivi les attentats du 11 septembre 2001, ne surprendra personne, mais la vigueur du huard, exceptionnelle et soudaine, modifie les plans des vacances de plusieurs.

« Il y a encore beaucoup d'incertitude, mais, oui, il y a déjà une reprise pour les États-Unis », déclare Claire Roy, porte-parole de CAA-Québec, un organisme qui prépare des tracés routiers pour ses membres. « Des destinations comme Cape Cod, le New Jersey et Virginia Beach gagnent en popularité, à cause du huard, mais la vedette qui se dessine pour la saison, c'est l'Ouest canadien. Par contre, l'Ontario est boudé, à cause du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS). »

Saison touristique 2002 à Montréal

Visiteurs > 11,9 millions +13,9%
Taux d'occupation des hôtels > 68,5% + 5%
Fréquentation des attractions touristiques > -1,8%
Voyages à l'étranger de Québécois en 2002*
Total > 5,2 millions
Aux États-Unis > 4,2 millions**

* Retours de résidents canadiens au pays par le Québec.
** La moitié de ces voyages aux États-Unis sont en fait des escapades d'un jour.

Sources : Tourisme Montréal, Statistique Canada

« Le CAA sent déjà une tendance, mais il faudra se reparler au début de juin » pour la confirmer, souligne Claire Roy.

La Stowe Area Association, du Vermont, mise sur le huard fort pour bonifier sa saison. « On n'a pas revu nos amis canadiens depuis 10 ans et on espère qu'ils vont profiter de l'occasion pour descendre nous voir cet été », déclare la directrice, Valerie Rochon.

« La saison ne fait que commen-



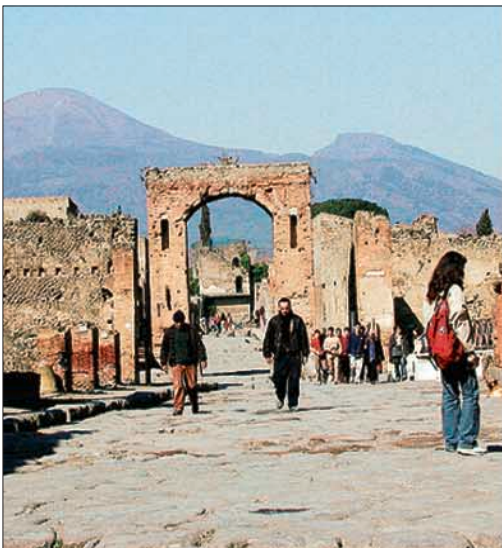
cer mais elle s'annonce très bonne » pour le Massachusetts Office of Travel & Tourism. Son directeur de marketing pour le Canada, Fred Clifford, offre Cape Cod, Boston, Nantucket et Martha's Vineyard, des destinations souvent délaissées du temps du dollar américain fort. « Le dollar canadien atteint un record de six ans et ça aide. Un grand nombre de Canadiens et de Québécois ne veulent pas trop s'éloigner de la maison. Ça

tombe bien, le Massachusetts est un marché de proximité, par l'automobile, pour les vacanciers de Montréal et du Québec, qui ont des parents et amis à visiter ici, souligne Fred Clifford. Après une hausse en 2002, tout laisse croire à une forte saison en 2003 avec les Canadiens. »

L'Association des hôtels du Grand Montréal ne conteste pas trop les prétentions de Fred Clifford. Selon son vice-président principal, William Brown, « la Nouvelle-Angleterre et des destinations comme Ogunquit, dans le Maine, gagneront un peu d'adeptes cet été. Les Canadiens ne paient que 1,35 \$, au lieu de 1,60 \$, pour acheter un dollar américain ».

« C'est sûr que la vigueur du huard aura un impact sur les destinations américaines. Il serait normal que la Nouvelle-Angleterre y gagne », selon Stéphane Benoit, directeur de la commercialisation de Consultours et Club Voyages. M. Benoit n'a pas de chiffres sur la Nouvelle-Angleterre car, dit-il, peu de Québécois font appel aux agences de voyages pour ces réservations, préférant les faire directement ou par Internet.

Voir VACANCES en D2



POMPÉI

LA VILLE SORTIE DES FOUILLES

VACANCES VOYAGE

À lire, samedi dans La Presse



SGF

Suite de la page D1

Pour leur faire de la place, le gouvernement Charest a finalement accordé à l'ancien président de la SGF, Claude Blanchet, une année de salaire (257 500 \$), une partie de sa prime au rendement pour 2002 (18 600 \$) mais, surtout, une généreuse augmentation à sa rente annuelle de retraite qui passera de 47 000 à 80 000 \$.

Le premier ministre Charest a avoué hier qu'après examen des engagements pris par le gouvernement précédent, « sur le plan *légal*, c'est le meilleur règlement qu'on pouvait *livrer* ». Quant à l'ancien président d'Investissement Québec, Maurice Prud'homme, il recevra une allocation de transition équivalant à une année de salaire, soit 223 000 \$.

Réactions

Dans les milieux d'affaires, la réorientation de la SGF, plus que le changement de direction, a été perçue comme « une bouffée d'oxygène », dit le porte parole du groupe Manufacturier et Exportateur, Paul Arthur Huot.

« Cela remet le gouvernement dans un rôle de facilitateur », observe M. Huot. La réorganisation de la SGF n'était pas une surprise pour le ténor des milieux d'affaires; déjà la semaine dernière, le ministre Audet, devant un congrès organisé par son association, avait dévoilé ses intentions. Les éléments regroupés sous la SGF par le régime péquiste, la Société québécoise d'initiative agricole, la SO-QUIA, et Rexfor, dans le domaine forestier, seront « sortis » de la SGF et retournés à leurs ministères d'origine, a expliqué M. Huot.

Selon lui, toutefois, le gouvernement Charest ne devrait pas totalement fermer le robinet des subven-

tions aux entreprises. Un programme bien évalué reste de mise, surtout quand on observe que l'Ontario qui avait mis la hache dans ces mesures vient d'en créer de nouvelles avec une injection de 650 millions de dollars.

M. Huot avoue ne pas être surpris du départ de Claude Blanchet. « Il est normal qu'on veuille travailler avec des gens qu'on connaît, observe-t-il. Il s'attriste toutefois du limogeage de Maurice Prud'homme à Investissement Québec, « quelqu'un de très bien », résume-t-il.

Tant à la SGF qu'à Investissement Québec, on a assisté à « du gaspillage », déplore M. Huot. « À chaque début d'année, on arrivait avec des centaines de millions et on partait une course aux projets », résume-t-il. À l'inverse, si comme on l'entend à Québec, le gouvernement sabre trop lourdement dans le programme Faire, « un dérapage créera bien des déceptions ».

Du côté du Conseil du patronat (CPQ), la porte-parole, M^{re} Anne Lebel, rappelle que son organisme avait été le premier à réclamer une réduction importante des transferts aux entreprises. « En septembre 2002, on parlait de 3 milliards de dollars, c'est rendu à 3,6 milliards ! » observe-t-elle. Selon le CPQ, Québec devrait faire en sorte que les entreprises aient le même environnement fiscal quel que soit leur secteur d'intervention. En revanche, cette disparition de l'aide financière de Québec, sous forme de subvention ou en crédit d'impôts, devrait être assortie d'une abolition de la taxe sur le capital, une décision déjà prise en Ontario, dit M^{re} Lebel.

INDUSTRIE DU TABAC

Une amende de 145 milliards US invalidée en appel

Agence France-Presse

MIAMI — Un jugement qui avait condamné en juillet 2000 cinq fabricants de tabac à payer 145 milliards de dollars américains d'amende dans le cadre d'une plainte en nom collectif instruite en Floride a été invalidé en appel, a-t-on appris hier de source judiciaire.

« La décision a été invalidée », a déclaré à AFX, filiale d'informations financières de l'AFP, un greffier de la juridiction d'appel qui examinait le dossier hier en Floride.

Quelque 500 000 victimes du tabac s'étaient associées à une plainte en nom collectif déposée en 1994

contre plusieurs industriels du secteur, parmi lesquels les groupes Philip Morris (cigarette Marlboro) et RJ Reynolds (Camel, Winston).

La plainte avait débouché en juillet 2000 sur une condamnation des industriels à payer conjointement 145 milliards US d'amende (dommages et intérêts punitifs) et 12,7 millions US de dommages et intérêts compensatoires aux victimes.

C'est l'ensemble de cette décision qui a été invalidée en appel, la juridiction contestant également aux plaignants le droit de s'être constitués en nom collectif.

VACANCES

Suite de la page D1

Toutefois, Tourisme Montréal ne croit pas que beaucoup de Canadiens profiteront de la remontée du huard pour visiter les États-Unis dès « cette année mais seulement en 2004 », selon le porte-parole, Pierre Bellerose.

Par ailleurs, le huard aura peu d'impact chez le Groupe Transat où l'été, c'est la saison des voyages en Europe. « La valeur du dollar canadien ne s'est pas appréciée par rapport à l'euro, note Philippe Sureau,

vice-président principal. La Nouvelle-Angleterre pourra en profiter mais l'impact de la remontée du huard ne sera pas majeur », estime-t-il.

Éric Rose, copropriétaire de Voyages Bergeron, a également des doutes sur la popularité de la Nouvelle-Angleterre l'été prochain car plusieurs vacanciers ont « encore sur le coeur » ses prix élevés. L'Ouest canadien a connu une hausse d'intérêt il y a deux ans,

mais plusieurs circuits en autocar ont été annulés cette année, faute de preneurs, selon lui. Sa collègue, Marie-Lyne Robillard, croit plutôt que l'Ouest canadien sera une vedette de la saison. Tous les deux s'entendent par ailleurs sur la popularité des croisières en Alaska cet été. Les gens veulent prendre des vacances en toute sécurité.

Selon Expedia Canada, un leader des services de voyage en ligne, 53 % des Québécois prévoient passer leurs vacances au Québec.

BOMBARDIER

Suite de la page D1

Il n'a pas donné plus de détails sur l'offre envisagée ou l'identité des partenaires.

Bombardier, premier fabricant ferroviaire mondial et troisième avionneur civil, a mis en vente sa division des produits récréatifs en avril dans le cadre d'un plan de redressement visant à réduire l'endettement et préserver la cote de crédit du groupe.

Maintenir le contrôle

La famille du fondateur et inventeur de la motoneige, Joseph-Armand Bombardier, voudrait pour sa part garder le plus grand contrôle possible sur la division originale de l'entreprise, qui pourrait valoir entre 900 millions et 1,7 milliard de dollars, selon les analystes.

Cette division a généré des revenus de 2,5 milliards l'an dernier et un bénéfice avant impôts de 138 millions.

Bombardier a écarté toute vente éventuelle à un concurrent, comme Arctic Cat, Polaris ou Yamaha Motor, afin d'éviter d'avoir à se frotter aux autorités antitrust. De plus, le groupe veut vendre la division en bloc et non en partie car plusieurs gammes de produits sont fabriquées à l'usine de Valcourt, au Québec.

Près d'une trentaine d'acheteurs potentiels ont approché Bombardier en vue de déposer une offre d'ici mardi prochain, a indiqué la porte-parole de l'entreprise. Bombardier entend sélectionner les offres les plus intéressantes afin d'entamer des discussions formelles et espère conclure la vente d'ici la fin de juillet.

Bombardier a par ailleurs nié l'information rapportée par une agence de presse américaine voulant que les firmes d'investissement américaines Blackstone Group, Thomas H. Lee Partners et

Texas Pacific Group aient entrepris des discussions en vue de l'achat de la division.

La porte-parole de Bombardier a toutefois indiqué qu'il était possible que ces trois firmes aient soumis une offre, mais elle ne pouvait discuter de l'identité des acheteurs intéressés en raison d'ententes de confidentialité.

Selon des sources citées par l'agence Bloomberg, ces firmes de capital-risque privées, qui ont ensemble plus de 12 milliards US à investir, s'intéressent à cette division de véhicules récréatifs parce qu'elles considèrent qu'il s'agit d'un secteur stable et en croissance.

« Peut-être pensent-elles qu'elles ont l'occasion d'acheter quelque chose à bon prix », soutient Brian Horey, gestionnaire de Equity Growth Management, une entre-

prise de New York. « Peut-être pensent-elles que ces gens (de Bombardier) sont coincés et ont besoin d'argent et qu'il n'y a pas d'acheteur du milieu qui s'est manifesté », ajoute-t-il.

Paul Tellier, PDG de Bombardier, a mis la division récréative en vente dans l'espoir de recueillir jusqu'à 1,6 milliard US. La compagnie doit réduire sa dette pour éviter une baisse de sa cote auprès des agences telles que Moody's.

Le titre de Bombardier a terminé en hausse de 10 cents, à 4,10 \$ hier, à la Bourse de Toronto. L'action, qui vaut environ le cinquième de son prix d'avant le 11 septembre 2001, a chuté aussi bas que 2,56 \$ cette année en raison de la crise que traverse l'industrie aéronautique.

Avec Bloomberg

ÉCONO FLASHES

Acier Leroux | Offre d'achat recommandée

LE CONSEIL d'administration du distributeur Acier Leroux a laissé savoir hier qu'il recommandait à l'unanimité l'acceptation de l'offre d'achat faite par Métaux Russel le 15 avril dernier. Le prix de vente a été fixé à 6,30 \$ l'action, ou 4,30 \$ plus le tiers d'une action ordinaire de Russel ou encore 1,2353 action de Russel. Ce prix représente une prime de 135 % par rapport à la valeur moyenne du titre à la clôture pour la période de 20 jours terminée le 20 avril. Pour leur part, les détenteurs de débentures recevront 100 \$ pour chaque tranche de 100 \$ de capital, en plus des intérêts accumulés et impayés. La direction de Leroux admet n'avoir reçu aucune autre offre. Consultée par les administrateurs, la firme BMO Nesbitt Burns a toutefois jugé la contrepartie proposée par Métaux Russel « équitable ». Une circulaire détaillant les motifs de la recommandation sera expédiée aux actionnaires par la poste au cours des prochains jours. La transaction estimée à un peu plus de 185 millions de dollars devrait être conclue avant la fin du mois de juin. Fondée en 1887, Acier Leroux compte plus d'un millier d'employés au Québec, dans les Maritimes ainsi qu'aux États-Unis. Son intégration à Métaux Russel donnera naissance au plus gros distributeur de produits d'acier au Canada. — *Presse Canadienne*

Nortel Networks | Contrat de 5 millions de SaskTel

REGINA — Nortel Networks a obtenu un contrat évalué à environ 5 millions pour fournir à SaskTel de l'équipement de télécommunications de multimédia. La direction de SaskTel, la plus importante entreprise de communications en Saskatchewan, a laissé savoir hier que l'équipement fabriqué par Nortel lui permettra d'offrir de nouveaux services de transmission de la voix axé sur les technologies du multimédia. L'équipement sera, entre autres, utilisé pour améliorer les services de courriel, de téléphonie cellulaire, de téléphonie traditionnelle, de messagerie instantanée, d'aide mémoire (*personal digital assistant*), de vidéoconférence et de partage de données. — *Presse Canadienne*

Canadien National | Titre décoté

TORONTO — Le titre de la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) a reculé en Bourse hier après que la firme de recherche Octagon Capital eut annoncé une décote de l'action en raison d'un potentiel de croissance perçu comme limité. Octagon a cependant précisé qu'elle n'abandonnait ni son objectif de cours du titre du CN ni ses prévisions liées au bénéfice par action de la compagnie. Lorraine Gloster, analyste chez Octagon, a fait passer de « conserver » à « vendre » la cote du titre du CN, mais a gardé sa prévision d'un bénéfice par action de 5,25 \$ en 2003 et de 6 \$ en 2004. L'analyste a également un cours cible de 72 \$ pour le titre du CN. Les actions de la compagnie ont perdu 1,22 \$, à 66,07 \$, à la Bourse de Toronto hier. Lorraine Gloster a précisé que la reprise attendue pour le CN n'aurait pas lieu avant 2004, mais que l'amélioration était « déjà intégrée dans le prix de l'action ». — *Reuters*

Thomson Corp. | Magazines médicaux à vendre

TORONTO — Thomson Corp. prévoit la vente de son catalogue de magazines médicaux pour un prix non divulgué, a indiqué hier l'éditeur électronique. Thomson, qui publie aussi des ouvrages scientifiques, juridiques, éducatifs et financiers, « entreprendra sous peu des pourparlers avec des acheteurs potentiels et la transaction devrait être conclue plus tard cette année », a-t-il précisé. Parmi les magazines médicaux de Thomson figurent des titres tels que *Medical Economics*, *RN Magazine*, *Drug Topics*, *Contemporary Pediatrics*, *Dental Products Report* et *Veterinary Medicine*. Le titre de Thomson perdait 35 cents, à 40,69 \$ hier, à la Bourse de Toronto. — *Reuters*

Dollar | Les TCA veulent qu'on stoppe la hausse

TORONTO — Le président du syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA), Buzz Hargrove, a mis en garde le gouverneur de la Banque du Canada, David Dodge, contre les conséquences de l'appréciation récente du dollar canadien. Dans une lettre envoyé à M. Dodge, M. Hargrove indique que le dollar canadien ne doit pas franchir la barre des 72 ou 73 cents US afin de préserver le caractère concurrentiel du secteur manufacturier canadien sur le plan des prix. Hier, le dollar a terminé la journée avec un léger repli, à 74,02 cents US. Depuis le début de l'année, le dollar canadien a gagné environ 16 % par rapport à la devise américaine. « Le dollar a déjà franchi le niveau maximal susceptible d'être maintenu », prévient Buzz Hargrove en ajoutant que les spéculateurs financiers vont vraisemblablement faire grimper le huard encore plus haut. Toutefois, la flambée du dollar n'apporte pas que des ennuis à l'économie canadienne. Les entreprises d'ici pourront augmenter leur productivité en profitant de la hausse du dollar pour moderniser leurs équipements. Les importateurs qui distribuent leurs produits exclusivement au Canada se réjouissent aussi de la hausse du dollar. Les marchands de fruits et légumes, par exemple, voient leur rentabilité s'accroître car leurs coûts d'approvisionnement chutent. M. Hargrove fait remarquer que, depuis 1994, le secteur manufacturier canadien avait créé des centaines de milliers d'emplois bien rémunérés et à haut niveau de productivité alors que le même secteur aux États-Unis en avait supprimé plus de 2 millions. Le succès du secteur manufacturier a été un moteur important de la récente vigueur économique au pays, mais la montée du dollar compromet cette prospérité, selon M. Hargrove. — *Presse Canadienne*

AVIS DE NOMINATION

m MédiSolution



Monsieur Allan D. Lin, président et chef de la direction de MédiSolution Ltée est heureux d'annoncer la nomination du **D^r Régent L. Beaudet** au sein de son conseil d'administration.

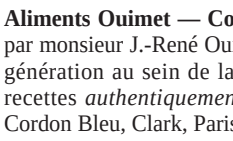
D^r Beaudet possède une vaste expérience dans le domaine de la santé, son implication dans plusieurs associations professionnelles ainsi que son travail au sein du gouvernement sont des atouts majeurs pour MédiSolution.

Le D^r Beaudet a été membre de l'Assemblée nationale du Québec de 1994 à 1997 et a agit à titre de critique officiel de l'opposition dans le domaine de la santé et de la technologie. Il a fait partie de plusieurs conseils d'administration reliés à divers organismes professionnels, commerciaux et hospitaliers. Il a également réalisé plusieurs publications scientifiques.

Le D^r Beaudet détient un diplôme en médecine de l'Université de Montréal en 1965. Il a poursuivi une carrière remarquable en tant que médecin dans un certain nombre d'établissements de soins de santé, notamment l'Hôtel-Dieu de Montréal et l'Hôpital Notre-Dame.

MédiSolution Ltée est un chef de file canadien des technologies de l'information dans le domaine de la santé, ayant des bureaux au Canada et aux États-Unis. La Société commercialise une gamme complète de systèmes d'information et de services professionnels pour le réseau de la santé.

3144520



Aliments Ouimet — Cordon Bleu Inc. est une compagnie québécoise privée, fondée par monsieur J.-René Ouimet en 1933, appartenant maintenant et gérée par la troisième génération au sein de la famille Ouimet. L'entreprise produit des aliments tirés de recettes *authentiquement québécoises*. Ses marques de commerce principales sont Cordon Bleu, Clark, Paris Pâté et Esta.

3144239

CLARK

ESTA

PARIS PÂTÉ

Contrat de 35 millions pour Laperrière & Verreault en Chine

Son usine de Trois-Rivières va fabriquer les pièces critiques

MARC ROCHETTE
Le Nouvelliste

TROIS-RIVIÈRES – Le Groupe La-perrière & Verreault (GL&V) vient non seulement de décrocher l'un des plus importants contrats de son histoire, d'une valeur de 35 millions de dollars, mais ce mandat pour une entreprise chinoise aura des répercussions positives à l'usine GL&V Fabrication de Trois-Rivières.

« C'est le plus gros contrat des cinq dernières années et l'un des plus importants considérant ce qui avait été fait sous l'ancienne filiale hydromécanique », a confirmé au *Nouveliste* le vice-président au développement corporatif, Pierre Lépine.

Selon lui, c'est grâce à l'acquisition d'Eimco en novembre 2002 qu'une telle transaction a pu être conclue, cette compagnie figurant depuis plusieurs années parmi les leaders mondiaux dans ce genre de technologie.

En effet, c'est la filiale Dorr-Oliver Eimco, de GL&V, qui s'est vu confier la tâche de fournir un système complet de recaustification de marque Eimco ainsi que des services d'ingénierie destinés à la nouvelle usine de pâte qui sera construite, d'ici à la fin de 2004, dans l'île de Hainan, au large de la Chine du Sud.

Une fois en marche, cette usine produira 3000 tonnes par jour de pâte kraft blanchie, faite à base d'eucalyptus et d'acacia. L'unité conçue par GL&V, qui utilisera la technologie de pointe ClariDisc de Dorr-Oliver Eimco, produira 16 000 mètres cubes de liqueurs de cuisson par jour, ce qui en fera l'une des plus importantes installations de ce genre au monde.

De l'eau au moulin

Si la conception, les services d'ingénierie et d'approvisionnement ainsi que la gestion du projet seront effectués à Salt Lake City, la fabrication des pièces critiques sera prise en charge par l'usine GL&V Fabrication de la rue Saint-Maurice, à Trois-Rivières.

« On ne peut encore évaluer la partie du contrat qui reviendra à

Trois-Rivières, mais ça va sûrement apporter de l'eau au moulin et consolider les 175 emplois sans pour autant en créer, les activités ayant été ralenties par un secteur de l'énergie plus difficile au cours des derniers mois », explique M. Lépine.

Position dominante

Quant au reste de la fabrication, il sera confié à des sous-traitants du réseau international de GL&V.

« Eimco ayant réalisé par le passé un grand nombre de contrats similaires, incluant dans cette région du globe, nous bénéficions à la fois d'une solide expertise technologique et d'une très bonne connaissance de ce marché », a commenté le président et chef de la direction de GL&V, Laurent Verreault.

« Et il n'y a pas de doute que ce contrat majeur, soit le plus important qu'ait obtenu Dorr-Oliver Eimco dans ce champ de spécialité, consolide son leadership sur le marché mondial des équipements de procédés pour l'industrie des pâtes et papiers », a précisé M. Verreault.



Photo DENIS COURVILLE, Archives La Presse ©
Laurent Verreault, président et chef de la direction de GL&V.

La Banque CIBC hausse son bénéfice malgré Aéroplan

Reuters

TORONTO — La Banque CIBC a affiché hier un bénéfice en hausse au deuxième trimestre malgré le fait d'avoir allongé davantage d'argent pour conserver son lucratif contrat de carte de crédit avec le programme de fidélisation d'Air Canada.

La quatrième banque canadienne au chapitre des actifs a fait état d'un bénéfice de 320 millions de dollars, soit 76 cents par action, pour le trimestre terminé à la fin d'avril, comparativement à un bénéfice de 227 millions, ou 51 cents par action, pour la même période un an plus tôt.

Les résultats du plus récent trimestre comprennent cependant une dévaluation de 81 millions, soit 22 cents par action, liée au contrat avec Aéroplan.

Sept analystes sondés par la firme de recherche Thomson First Call tablaient en moyenne sur un bénéfice de 96 cents par action.

Le titre de la CIBC a perdu hier 62 cents, à 49,60 \$ hier, à la Bourse de Toronto, où il s'est échangé entre 51,64 \$ et 33,96 \$ au cours des 12 derniers mois.

La banque a été forcée de renégocier son association avec le programme de fidélisation d'Air Canada et a dû augmenter sa contribution au transporteur pour continuer à offrir la carte de crédit Aéro Or, une des plus populaires au Canada.

Air Canada fonctionne sous protection judiciaire contre ses créanciers depuis le 1^{er} avril.

La carte Visa Aéro Or représente une importante partie des activités de cartes de crédit de la CIBC, qui ont généré des revenus de 324 millions au deuxième tri-

mestre, comparativement à 302 millions à la même période l'an dernier. Le chiffre d'affaires total de la banque a atteint 2,7 milliards au plus récent trimestre, en baisse par rapport à 2,97 milliards au même trimestre en 2002. La CIBC a placé 248 millions dans sa provision pour pertes sur prêts, comparativement à 390 millions l'an dernier.

Le rendement de l'avoir des actionnaires, un indice clé de la rentabilité, a grimpé à 11,9 % au deuxième trimestre, comparativement à 8 % à la même période l'an dernier.

La plus grande partie des profits est venue des activités bancaires au détail qui ont engrangé un bénéfice de 159 millions, par rapport à 218 millions l'an dernier.

Marchés mondiaux CIBC, la filiale d'investissement de la banque, a affiché un bénéfice de 115 millions au deuxième trimestre, en hausse marquée par rapport à 57 millions l'an dernier.

La CIBC oriente graduellement ses activités vers le détail et la gestion de patrimoine après avoir grandement souffert — tout comme ses consœurs canadiennes — de son exposition aux déboires de certaines compagnies ayant bénéficié de ses prêts.

Le ralentissement économique avait également affecté les résultats précédents avec de plus faibles volumes de courtage.

« Le climat économique et les marchés autour du monde demeurent incertains », a dit dans un communiqué le chef de la direction, John Hunkin. « L'économie américaine demeure faible, et bien que la confiance des consommateurs se soit améliorée, elle est toujours fragile. »

Un produit québécois pour répondre à la vague d'embauches de pilotes

LAURIER CLOUTIER

MALGRÉ la crise dans l'industrie du voyage, de nombreux transporteurs aériens des grandes régions du monde se lancent dans une vague d'embauches de pilotes, sauf en Amérique du Nord.

Ce n'est pas une reprise éventuelle dans le secteur de l'aviation qui explique le recrutement de pilotes mais la retraite prochaine de pilotes baby-boomers, en particulier en Asie et en Europe. La formation des nouveaux pilotes asiatiques et européens nécessite deux ou trois ans, souligne Jean LaRoche, président d'Aéro Innovation. Cette PME de Montréal commercialise le Wombat qui fait la sélection des pilotes. L'appareil muni d'un logiciel mesure l'habileté naturelle des candidats au pilotage à gérer la prolifération d'informations vécue dans le cockpit d'un avion.

Dans la rue

Contrairement à l'Amérique du Nord, où les grands transporteurs peuvent embaucher des pilotes de petites compagnies aériennes et des pilotes en chômage, après la fermeture de Canada 3000-Royal Aviation, le reste du monde recrute des candidats dans la rue, souligne Jean LaRoche, souvent après leur école secondaire, pour leur payer des cours de pilotage qui peuvent s'étendre sur quatre ans. Les mises à la retraite se planifient longtemps à l'avance.

En Amérique du Nord par contre, un pilote de brousse peut grimper les échelons et des pilotes militaires américains peuvent poursuivre leur carrière dans le civil. La formation de ces pilotes, une fois sélectionnés, nécessite moins de temps.

Problème de retraite

La retraite prochaine de pilotes augmente la demande pour les Wombat d'Aéro Innovation. « Des concurrents ont fermé depuis le 11 septembre 2001, ajoute Jean LaRoche. Il reste Wombat et les simulateurs de vol, qui coûtent très cher. L'Europe et l'Asie entrent dans une vague importante de retraites. En Europe en particulier, c'est mathématique : s'il n'y a pas d'embauche, il y aura pénurie de pilotes », dit-il.

Aéro Innovation vient de vendre des Wombat à Japan Airlines et à Royal Air Maroc.

Même au Canada, où les pilotes terminent leur carrière à 57 ans, le remplacement des retraités ne doit pas tarder.

« Air Canada va perdre 700 pilotes d'ici trois ans », selon Jean LaRoche. Air Canada vit la retraite de ses baby-boomers depuis la fin des années 90, note la porte-parole, Isabelle Arthur.

Le bureau régional de l'Association des pilotes d'Air Canada prévoit la retraite « de près de 600 pilotes d'ici 2007. Pour tous les syndicats d'Air Canada, les retraites sont une grande préoccupation », selon un porte-parole syndical. « Depuis 1998, les retraites de pilotes augmentent, ajoute Isabelle Arthur, mais Air Canada ne prévoit pas de pointe au cours des prochaines années. La retraite touche actuellement de 80 à 100 pilotes par année, sur un total de 3600 », dit-elle.

Aéro Innovation a vendu des Wombat dans 21 pays, pour la sélection de pilotes et autres employés clés. Au Canada, la clientèle comprend ainsi la Société de transport de Montréal, Hydro-Québec, la centrale nucléaire Gentilly II et le Centre québécois de formation aéronautique, de Saguenay.



À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.



SC430 85500\$*



LX470 98200\$*



GS300 Sport Design 61700\$*



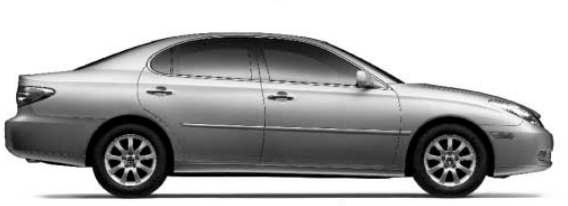
LS430 82800\$*



RX330 51600\$*



IS300 Sport Design 39075\$*



ES300 43800\$*

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

* PDSF de chacun des modèles 2003 ci-haut. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus. Les véhicules peuvent ne pas être identiques à ceux montrés. Voyez votre concessionnaire Lexus pour tous les détails.

314056A



À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

La retraite à 55 ans pour faire le tour du monde

RENÉ LEWANDOWSKI

SOUS LA LOUPE

collaboration spéciale

Elles sont jeunes, en pleine forme et pourraient continuer de travailler pendant au moins 20 ans. Mais Johanne Viger et Julie Vaillancourt (noms fictifs) n'en ont point envie. À 46 et 44 ans, elles songent déjà à la retraite. « Nos boulots respectifs sont très exigeants, on a le goût de relaxer un peu », dit Johanne.

Johanne est avocate auprès des communautés autochtones. Depuis une vingtaine d'années, elle voyage régulièrement dans le Grand Nord, ce qui commence à l'essouffler. Sa conjointe Julie est travailleuse sociale auprès d'une clientèle handicapée mentalement. « Un travail dur et harassant à la longue », dit-elle.

Des projets de voyages

D'ici une dizaine d'années, les deux femmes aimeraient réduire graduellement leurs activités professionnelles pour voyager partout dans le monde. Leur rêve ? Louer une maison en France pendant trois mois, s'imprégner de la culture du pays et recommencer ensuite au Portugal, en Italie, en Belgique, etc. Une façon originale de découvrir le monde. « Mais aurons-nous les moyens d'arrêter de travailler à 55 ans ? » demande Julie.

Les deux dames vivent en union de fait depuis 20 ans. Elles sont copropriétaires d'une maison unifamiliale, dans l'est de Montréal, évaluée à 180 000 \$ et libre d'hypothèque. Les revenus du couple totalisent 130 000 \$ annuellement ; Johanne gagne 75 000 \$ par année, Julie 55 000 \$. N'ayant aucune dette, le couple est capable d'épargner environ 25 000 \$ par année.

Au fil du temps, chacune a d'ailleurs profité de l'épargne à l'abri de l'impôt. Johanne possède 150 000 \$ dans son REER, tandis que Julie en a pour 110 000 \$. De

LE PORTRAIT

Johanne et Julie, 46 et 44 ans respectivement, vivent en union de fait depuis 20 ans.



Photo ROBERT NADON, La Presse

Luc Samson et Daniel Tremblay, planificateurs financiers.

LE DÉFI

Les deux femmes voudraient prendre leur retraite à 55 ans pour voyager partout dans le monde.

REVENUS

Johanne : 75 000\$ par année
Julie : 55 000\$ par année

PLACEMENTS

Johanne	Julie
REER : 150 000\$	REER : 110 000\$
Hors REER : 50 000\$	Hors REER : 60 000\$
Régime de retraite	Régime de retraite
RPA-REGOPP : 25 000\$/an	RPA-REGOPP : 8 000\$/an

HABITATION

Maison unifamiliale valant 180 000\$, libre d'hypothèque

Écrivez-nous !

Vous aimeriez qu'un planificateur financier examine votre situation financière? Investissement, immobilier, retraite, héritage, impôt, crédit, budget... Quelle que soit la nature de vos questions, écrivez-nous! Les dossiers retenus seront analysés par un spécialiste, dans le cadre de la chronique Sous la loupe.

Voici notre adresse : À vos affaires, 7 rue Saint-Jacques, Montréal, Québec, H2Y 1K9 ou notre courriel : avosaffaires@lapresse.ca

plus, le couple a pour environ 110 000 \$ en placements hors REER, soit 50 000 \$ pour Johanne et 60 000 \$ pour Julie. Et puisqu'elles sont employées de l'État, elles participent à une caisse de retraite (REGOPP) qui leur donnera droit à une rente à 63 ans. La rente de Johanne sera alors de 25 000 \$ par année ; celle de Julie, de 8000 \$. Bien sûr, si elles prenaient leur retraite à 55 ans, au lieu de 63, il faudrait retrancher de leur rente prévue un montant équivalent à 2 % par année de préretraite, soit 16 % (63 ans - 55 ans X 2 %). La rente annuelle de Johanne serait alors de 21 000 \$ et celle de Julie, de 6720 \$.

Selon Daniel Tremblay et Luc Samson, planificateurs financiers chez Partenaires Cartier Services financiers, Johanne et Julie n'ont aucun souci à se faire : elles pourront

toutes les deux prendre leur retraite à 55 ans et profiter de la vie. En prenant pour hypothèse un taux d'inflation annuel de 2 %, ainsi qu'un taux de rendement de 7 % par année sur leurs placements, les calculs indiquent que Johanne aura, à 55 ans, des actifs de 687 459 \$, soit 374 459 \$ dans son REER et 312 000 \$ en placements hors REER. Quant à Julie, ses actifs se chiffreront à 656 119 \$, soit 331 699 \$ en REER et 324 420 \$ en placements hors REER. Leurs revenus respectifs seront alors de 40 035 \$ par année pour Johanne et de 31 042 \$ pour Julie, soit 70 % de leur revenu actuel net. À ce rythme, Johanne et Julie n'auront pas à vendre leur maison et n'auront pas épuisé leur capital avant l'âge de 92 ans.

Moins que 80 %

Habituellement, font valoir les

spécialistes, deux personnes en bonne santé prenant leur retraite à 55 ans pourraient avoir besoin de 80 % de leur revenu net, en raison des dépenses additionnelles possibles (voyages, sorties, etc.). Mais, comme Johanne et Julie n'auront plus besoin d'épargner pour leur retraite, MM. Tremblay et Samson estiment que 70 % du revenu net est tout à fait justifiable.

Pour atteindre leurs objectifs, les deux femmes devront cependant prendre quelques décisions d'investissement. Dans un premier temps, elles doivent continuer à cotiser le maximum dans leur REER chaque année. Les planificateurs évaluent les cotisations de Johanne à 3500 \$ et celles de Julie, à 2500 \$. Et, bonne nouvelle, elles n'auront pas à courir de risques inutiles, puisque le rendement requis pour l'atteinte des objectifs

n'est que de 7 % par année, ce qui devrait s'obtenir en optant pour des fonds communs équilibrés, soutiennent les spécialistes.

Quant aux placements hors REER, MM. Tremblay et Samson recommandent aux deux dames de les augmenter immédiatement par l'entremise d'un prêt à l'investissement de 50 000 \$ chacune, dont elles n'auraient que les intérêts à payer. À un taux d'intérêt de 6,25 %, les paiements seraient de 260 \$ par mois pour chacune d'entre elles, ce qui ne pose aucune difficulté. Et, rappelons-le, les intérêts d'un prêt à l'investissement sont entièrement déductibles du revenu imposable. Pour Johanne, cela porterait ses actifs hors REER à 100 000 \$. Pour Julie, ses actifs hors REER grimperaient à 110 000 \$. « L'emprunt pourra être remboursé n'importe quand à partir du moment de la retraite sans contrecarrer le plan », explique M. Tremblay. Ainsi, après la déduction des cotisations REER et des intérêts sur le levier financier, il resterait une capacité d'épargne de 10 000 \$ pour Johanne et de 5500 \$ pour Julie. Ces montants devront bien sûr être réinvestis à un rendement moyen de 7 % par année.

Besoin d'un notaire

Par ailleurs, Johanne et Julie auraient tout intérêt à consulter immédiatement un notaire, notent les planificateurs financiers. Objectifs : établir un contrat de vie de commune, un testament, ainsi qu'un mandat en cas d'invalidité de l'une ou l'autre. Lors d'un décès, le contrat de vie commune permettrait de rouler les biens sans incidence fiscale à la conjointe survivante.

« Et cela éliminerait le besoin d'assurance », souligne M. Tremblay. Le testament assurerait à l'une ou l'autre que les biens seront distribués selon sa volonté plutôt qu'au bon vouloir de l'État, tel que prévu dans le Code civil. Enfin, le mandat assurerait à Johanne et Julie une place auprès de l'une ou l'autre si l'une des conjointes devenait invalide ou gravement malade.

De plus en plus d'Américains travaillent après 65 ans

Associated Press

WASHINGTON — Certains veulent continuer à travailler, mais d'autres n'ont pas le choix. Les Américains ayant dépassé l'âge de la retraite, 65 ans aux États-Unis, mais qui restent sur le marché du travail ont vu leur nombre augmenter de près de 50 % ces deux dernières décennies.

Les « 65 ans et plus » exerçant toujours une activité professionnelle ou cherchant du travail sont environ 4,5 millions, souligne le Bureau américain du recensement dans un rapport publié mardi. Soit une hausse de près de 50 % entre 1980 et 2002. Ces actifs représentent 13,2 % de leur tranche d'âge.

En 1980, ils étaient environ 3 millions, soit 12,6 % de la catégorie des 65 ans et plus.

Leur proportion avait baissé à 11,9 % en 1990, mais elle a augmenté régulièrement depuis.

Certains travaillent pour faire un changement de carrière qu'ils ne pouvaient entreprendre auparavant, comme ouvrir un petit commerce. D'autres reprennent le chemin du travail car ils craignent que la Bourse et le régime public des retraites ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers, notamment en matière de santé.

Les derniers chiffres du Bureau du recensement se fondent sur une enquête menée en mars 2002 auprès de 70 000 foyers représentant un large éventail socioéconomique. L'étude révèle qu'un tiers des 65 ans et plus vivent seuls et qu'environ 10 % vivent dans la pauvreté. Elle montre également que 18 %

des hommes de cette tranche d'âge travaillent encore, soit presque deux fois plus que les femmes de la même classe d'âge.

Le Congrès américain a décidé en 1983 de repousser l'âge de la retraite à 67 ans en 2027. La mesure a peut-être encouragé certains Américains dans les années 80 et 90 à différer leur départ à la retraite, même si elle ne les concerne pas directement, affirme John Haaga, un démographe.

Autres éléments d'explication, selon M. Haaga, les Américains vivent plus vieux et en meilleure santé et ont envie de travailler plus longtemps. En outre, de plus en plus de femmes se remettent à travailler après avoir élevé leurs enfants.

Les inquiétudes sur la solvabilité des caisses de retraite, la hausse des frais de santé et

le ralentissement économique ont également joué, précise de son côté Jared Bernstein, un économiste de l'Institut de politique économique.

En mars, les autorités américaines ont annoncé que le Medicare, le système public d'assurance-maladie pour les personnes âgées, serait insolvable en 2026, soit quatre ans plus tôt que prévu. Le régime public des retraites (Social Security) devrait connaître le même sort en 2042.

Beaucoup d'Américains investissent sur les marchés pour financer leur retraite et ont perdu une partie de cette épargne avec la chute de la Bourse ces dernières années, constate M. Bernstein. Résultat, certains retraités ont été contraints de retourner travailler.

Cité
NISSAN

Voici la toute nouvelle
350 Z



(514)
739-3175
citenissan.com

Partenaire du Groupe Cité
Super Centre Nissan Montréal depuis 20
3500 Jean-Talon ouest
(Juste à l'est de Côte-des-Neiges) 

Classée « **Meilleure nouvelle voiture sport/performance** »
par l'Association des journalistes automobile du Canada

Disponible pour livraison immédiate ! 




ROLEX
Yacht-Master
en or jaune 18 carats.

Bijouterie
Gambard
Vente et service technique

630-A RUE CATHCART MONTRÉAL, CENTRE VILLE
(514) 866-3876

Baisse des ventes au détail en mars au Canada

d'après Bloomberg

OTTAWA – Les ventes au détail ont baissé de 0,7 % en mars dernier au Canada, soit plus que prévu, en raison d'achats moindres d'autos et de camions et de ventes décevantes dans les grands magasins.

Les ventes totales ont baissé à 26,4 milliards de dollars, comparativement à 26,5 milliards en février, un record, a précisé Statistique Canada. Les économistes sondés par Bloomberg News s'attendaient à une diminution de 0,3 %, selon la médiane de 17 prévisions.

Cependant, les ventes au détail ont progressé de 1,8 % au cours des trois premiers mois de l'année, soit l'augmentation trimestrielle la plus considérable au cours de la dernière année, a ajouté Statistique Canada. Les consommateurs, portés par une croissance de l'emploi record, ont utilisé les bas coûts d'emprunt pour pousser la croissance économique du Canada devant celle des autres membres du groupe des Sept (G7) même si la demande des exportations a connu des ratés.

« L'économie est encore en assez bon état », avance Adrienne Warren, économiste principale de Scotia Capital, à Toronto. « Les gens ont surveillé leur portefeuille d'un petit peu plus près cette année, en raison surtout du fait que la croissance de l'emploi a commencé à ralentir et du fait que la demande comprimée qu'ils ont connue dans



Photothèque Reuters

En mars, les ventes de voitures, de camions et de véhicules récréatifs ont baissé de 2,5 %. Sur la photo, un Dodge Caravan.

certains secteurs, tels que l'habitation, est en grande partie satisfaite », a-t-elle ajouté.

Le Canada a perdu 18 800 emplois en avril, soit la deuxième baisse seulement depuis janvier 2002. Les mises en chantier ont baissé de 5,7 % en avril et les ventes de véhicules neufs ont diminué de 4,4 % en mars, deuxième baisse depuis janvier.

Les cas de pneumonie atypique à Toronto auront eu pour effet de ralentir les ventes au avril parce que les magasiniers ont évité les restaurants et les centres commerciaux, sans compter que des touristes ont annulé leur visite prévue dans la plus grande ville canadienne.

Selon M^{me} Warren, les répercussions de la pneumonie atypique sur les ventes au détail seront limitées à quelques mois seulement et elles commencent déjà à s'atténuer.

Elle ajouté que l'économie a probablement progressé de 2 % au cours du premier trimestre alors qu'elle gagnera 1,5 % au cours du deuxième trimestre.

Le huard a légèrement reculé hier à la suite de la publication du rapport sur les ventes au détail et sa valeur s'établissait à 74,02 cents US, en baisse de 2 centimes, à Toronto. Le dollar canadien s'est apprécié de 16 % cette année en partie à cause de la performance supérieure affichée par l'économie canadienne par rapport à l'américaine.

En mars, les ventes de voitures, de camions et de véhicules récréatifs ont baissé de 2,5 %, tandis que les stations-service affichaient une baisse d'affaires de 3,3 % en raison d'une diminution des ventes, a dit Statistique Canada. Pour leur part, les ventes dans les grands magasins ont diminué de 1,3 %.

CLAUDE PICHER > LA VIE ÉCONOMIQUE
cpicher@lapresse.ca

Niveau de vie et vieillissement

Le vieillissement de la population canadienne est devenu un sujet de préoccupation majeur. Il y aura de moins en moins de gens pour financer les prestations des retraités, qui seront de plus en plus nombreux.

Dans ces conditions, les retraités, ainsi que les travailleurs qui envisagent de prendre leur retraite d'ici quelques années, se demandent avec quelque angoisse s'il y aura assez d'argent pour leur assurer des revenus décents pour le restant de leurs jours. De leur côté, les plus jeunes s'inquiètent en regardant l'escalade rapide des coûts qu'il leur faudra assumer pour supporter financièrement leurs aînés.

Or, ce n'est pas à ces niveaux que se situe le véritable danger. Oui, il y aura assez d'argent, et non, les jeunes d'aujourd'hui n'auront pas à se ruiner pour financer la retraite de leurs parents.

Les retraités tirent leurs revenus principalement de quatre sources :

- > La pension de vieillesse du gouvernement fédéral (à laquelle s'ajoute, pour les plus démunis, le supplément de revenu garanti) ;
- > Les prestations de la Régie des rentes du Québec (RRQ ou, dans les autres provinces, le Régime de pensions du Canada) ;
- > Les prestations de régimes enregistrés de retraite, c'est-à-dire les REER et les régimes de retraite offerts par les employeurs ;
- > Les revenus de placement, surtout les intérêts et dividendes, auxquels peuvent s'ajouter des revenus de location.

Il existe une énorme différence entre les retraités d'aujourd'hui et ceux de la

génération précédente. Il fut un temps pas si lointain où les travailleurs parvenaient à l'âge de la retraite sans caisse de retraite (ou avec des prestations dérisoires), sans REER, avec très peu d'économies et un avoir net insignifiant. Ces retraités étaient entièrement dépendants de l'aide fédérale et du RRQ.

C'est de moins en moins vrai. Beaucoup de nouveaux retraités, aujourd'hui, ont participé à un régime de retraite qui leur apporte un revenu largement supérieur aux régimes publics, ceux-ci étant de plus en plus souvent considérés comme des revenus d'appoint. En plus du régime de leur employeur, ils ont accumulé de l'argent dans un REER, et la plupart d'entre eux ont payé leur hypothèque depuis longtemps. Certains ont même des placements importants à l'extérieur de leurs régimes enregistrés. L'avenir financier de ces retraités est assuré. Ils n'ont évidemment pas besoin du supplément de revenu garanti, et plusieurs d'entre eux (ceux dont les revenus dépassent les 58 000 \$) doivent même rembourser une partie de leur pension de vieillesse. Cela soulage d'autant le pression sur les finances publiques fédérales.

Plus tard, lorsqu'ils seront en perte d'autonomie, ces retraités habitués à une certaine aisance rechercheront des centres d'hébergement privés dont les normes seront supérieures à celles des établissements publics, et cela contribuera également à



épargner des fonds publics.

Pour ce qui est du RRQ et du RPC, il ne s'agit pas d'un programme d'assistance publique, mais d'un régime de

retraite assez semblable à ceux offerts dans les entreprises, sauf qu'il est public, universel et obligatoire. Il est vrai que le vieillissement de la population a entraîné une hausse des cotisations, et la hausse a été d'autant plus brutale que les gouvernements ont attendu trop longtemps avant de les imposer. En revanche, ces cotisations ne sont évidemment pas perdues, puisqu'elles serviront un jour à financer les prestations ce ceux qui les paient aujourd'hui.

■ ■ ■

Il est un autre aspect du vieillissement de la population dont on ne parle presque jamais, mais qui risque, si rien n'est fait, d'avoir des conséquences beaucoup plus dramatiques que ce que nous venons de voir : c'est l'impact du vieillissement sur la productivité, et donc sur le niveau de vie de l'ensemble des Canadiens.

Un chercheur de l'Institut C.D. Howe, Yvan Guillemette, vient tout juste de publier une étude à ce sujet. L'auteur qualifie lui-même ses conclusions d'« inquiétantes » 1.

Pour calculer l'influence du vieillissement sur le niveau de vie, M. Guillemette utilise le ratio de support démographique, c'est-à-dire la taille de la main-d'oeuvre par rapport à celle de la population de 15 ans et plus. Plus le ratio est élevé, plus la population est jeune. Au Canada, l'an dernier, ce ratio se situait à 61,3 % ; en 2041, il devrait être de 51,7 %. Pour combler cette diminution relative de la main-d'oeuvre, le Canada devra augmenter sa productivité de 20 % d'ici 2041 afin de continuer à produire la

même quantité de biens et services par adulte. S'il ne parvient pas à relever ce défi, le niveau de vie de l'ensemble de la population se mettra à baisser.

Cette baisse pourra être partiellement compensée par des immobilisations, une amélioration des programmes de formation, ou une hausse de l'effort de travail, mais toutes ces approches seront insuffisantes. C'est d'ailleurs un des aspects les plus intéressants de l'étude que d'écarter les solutions faciles. Ainsi, certains pensent qu'on pourrait convaincre les travailleurs de 65 ans et plus de garder leur emploi pendant quelques années. Erreur, selon l'auteur, qui cite des études microéconomiques américaines établissant un lien entre l'âge et la productivité. De façon générale, la productivité augmente avec l'âge, pour atteindre son niveau le plus élevé chez les travailleurs dans la cinquantaine avant de commencer à décliner (il y a évidemment de nombreux cas particuliers qui ne correspondent pas à ces constatations générales).

L'auteur conclut en admettant que les gouvernements sont « à peu près impuissants » face aux changements démographiques, et que leur influence sur la productivité est « limitée ». Malgré cela, ils peuvent encourager l'épargne afin d'augmenter les capitaux disponibles pour financer des immobilisations, et contribuer à créer un environnement attrayant pour l'investissement étranger.

1 : Le document de 19 pages, incluant graphiques et tableaux, est disponible gratuitement, en français, sur le site de l'Institut. On peut y avoir accès directement en tapant : www.cdhowe.org/pdf/commentary-182-french.pdf

Centre de voitures de démonstration et d'occasion

14 voitures de démonstration - reprises acceptées

2003 C230 Coupé
Noir agate / tissu noir, boîte manuelle 6 vitesses, ensemble Evolution, lecteur CD, 500 km. No stock 333480
0,9 % 3,9 %
Taux à l'achat Taux à la location



2003 C320 4-Matic
Argent / cuir noir, sièges arrière rabattables, toit vitré, sièges avant chauffants. 5 000 km. No de stock 339204H

2003 C230 berline sport
Bleu Capri / cuir cendré, sièges sport, roues alliage 17 po, boîte automatique, 3 000 km. No stock 338648H
5,9 %

2003 C240 4-Matic
Gris étain / gris cendré, traction intégrale, essuie-glace avec capteurs de pluie, toit vitré, sièges avant chauffants, sièges rabattables, 9 000 km. No stock 33494
5,9 %
Taux à la location

2003 E320
Gris étain / cuir noir, housse à skis, sièges rabattables, volant chauffant, 5 000 km. No stock 333624



2003 E500
Argent / cuir noir, ensemble sport, toit vitré panoramique, volant chauffant, système ambiophonique Harman Kardon, sièges rabattables, 9 500 km. No stock 333680



2003 ML320 Elegance
Noir / cuir noir, vitre opaque, 9 000 km. No stock 334145
2,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

2003 ML500
Noir / cuir noir, système Bose avec 9 haut-parleurs, changeur 6 CD, 5 100 km. No stock 334196
2,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

2003 C230 coupé
Argent / cuir noir, peinture métallisée, toit vitré panoramique, sièges avant chauffants, automatique, ensemble Evolution, 3 000 km. No stock 333475
0,9 % 3,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

2003 S430 4-Matic
Bleu capri / cuir java, empattement long, volant chauffant, pare-soleil arrière, phares Bi-xénon, 5 500 km. No stock 336198



2003 CLK320 Coupé
Argent / cuir cendré, toit vitré, sièges avant chauffants, 2 500 km. No stock 334649



2003 ML350 Elegance
Noir / cuir noir, ensemble Inspiration avec sièges sport, roues alliage 17 po, glaces opaques, 7 500 km. No stock 336462
2,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location



2003 CLK430 CAB
Argent / cuir cendré 2 tons, sièges avant chauffants, système Bose, lecteur CD, phares Bi-xénon, 1 500 km. No stock 340194

2003 C240 4-Matic
Argent / cuir noir, traction intégrale, toit vitré, sièges avant chauffants, peinture métallisée, 5 000 km. No stock 340503H
5,9 %
Taux à la location

Plus de 25 voitures d'occasion Star Certified - reprises acceptées

1999-2000 C230 berline
Freins ABS, groupe électrique, climatiseur, coussin gonflable
À compter de **25 400 \$**
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location



2002-2003 C240
Choix de modèles Classique et Elegance, bas kilométrage
À compter de **36 900 \$**

2002 CL55 AMG
Argent / cuir noir, Parktronic, coffre télécommandé, système sans clé, pare-soleil arrière, volant bois / cuir / bouton de vitesse, 5 000 km
139 900 \$

2000 CLK230
Argent / noir, sièges avant chauffants, 40 000 km
41 900 \$
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

2001 CLK430
Noir / noir, toit vitré, phares xénon, sièges avant chauffants, 21 500 km
57 900 \$
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

1999 E430
Noir / java, garantie Star Certified, téléphone, siège électriques, toit-soleil, 75 000 km
40 900 \$
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location



2000 E55 AMG
Noir / noir, cuir Napa, phares xénon, système Bose, Parktronic, 28 000 km
69 900 \$
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location



2000-2001 E320
Groupe électrique, toit-soleil, sièges électriques
À compter de **41 600 \$**
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

1999-2001 ML320 et ML430
À compter de **33 900 \$**
Choix de plusieurs modèles
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

2000 S430
Argent / noir, empattement long, lecteur CD, système Bose, 62 000 km
63 400 \$
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location



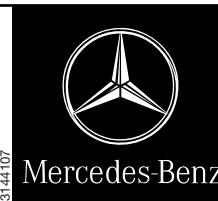
2002 S500
Argent / cendré, empattement long, choix de 3 en stock, ayant toutes moins de 40 000 km
À compter de **73 000 \$**
3,9 % 5,9 %
Taux à l'achat Taux à la location

Obtenez tous les détails en visitant notre nouvelle **salle de montre**

MERCEDES-BENZ WEST ISLAND

4525, boul. Saint-Jean • (514) 620-5900

www.westisland.mercedes-benz.ca



NOMINATION



JENNIFER ZELMER

L'Institut canadien d'information sur la santé (ICIS) est heureux d'annoncer la nomination de Jennifer Zelmer au poste de vice-présidente, Recherche et Analyse. Mme Zelmer est actuellement directrice, Recherche et Projets spéciaux, et dirige l'équipe chargée entre autres de la production du rapport annuel de l'ICIS, Les soins de santé au Canada.

Mme Zelmer est une chargée de cours auxiliaire à l'Université de Toronto et membre de plusieurs comités et conseils consultatifs sur la santé, dont le Centre canadien d'analyse de la régionalisation et la santé. En 2002, elle a été l'une des deux Canadiennes choisies pour recevoir le prestigieux prix d'associé Harkness. Mme Zelmer est titulaire d'un baccalauréat en sciences de l'information sur la santé et d'une maîtrise en économie. Elle termine actuellement un doctorat en économie.

L'ICIS est un organisme pancanadien autonome chargé par les ministres de la Santé du Canada d'améliorer la santé des Canadiens et le système de santé grâce à une information fiable et pertinente. L'Institut administre des banques de données nationales importantes sur le système de santé et fournit l'information et les analyses nécessaires pour favoriser la prise de décisions éclairées et le débat public.



HEC MONTRÉAL



La triple réussite



Association to Advance Collegiate Schools of Business



The Association of MBAs



European Foundation for Management Development

www.hec.ca

HEC Montréal annonce avec fierté l'obtention de l'agrément *AACSB International* qui, combiné à ceux d'*EQUIS* et d'*AMBA*, fait d'elle **la première école de gestion en Amérique du Nord** à détenir ce triple gage de qualité, hautement convoité.

L'obtention de ces trois agréments prestigieux souligne les grands accomplissements de l'École dans tous ses champs d'activité en plus de confirmer son statut de grande école internationale de gestion. À tous ceux et celles qui ont visé haut avec elle, HEC Montréal dit: merci!

Ensemble, célébrons cette triple réussite!

L'action d'Intrawest poursuit sa glissade

MICHÈLE BOISVERT

Rien ne semble vouloir arrêter la descente de l'action d'Intrawest, qui a touché un creux hier des 52 dernières semaines, clôturant à 14,13 \$, en baisse de 52 cents.

Cette glissade s'est amorcée le 13 mai dernier. Le promoteur immobilier et gestionnaire de centres de villégiature de Vancouver a alors présenté des résultats jugés décevants à son troisième trimestre. Depuis, l'action d'Intrawest a chuté de 21,6 %

Non seulement les profits d'Intrawest étaient-ils nettement sous les attentes des analystes, mais la direction a amplifié le malaise en révisant à la baisse ses prévisions pour l'ensemble de l'exercice 2003.

« L'industrie du voyage et du divertissement traverse une période extrêmement difficile », déclarait Joe Houssain, le président et chef de la direction d'Intrawest, au cours de la publication des résultats trimestriels, le 13 mai dernier. « À la faiblesse persistante

de l'économie américaine se sont ajoutés la guerre en Irak et le SRAS (syndrome respiratoire aigu sévère). Les résultats d'Intrawest ont été affectés par cette conjoncture difficile et continueront de l'être pour le restant de l'année. »

Intrawest prévoit maintenant que son bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) s'établira entre 200 et 210 millions de dollars en 2003, en baisse par rapport au 211,2 millions enregistrés l'an passé.

Dans la foulée de ces résultats, trois firmes de courtage ont abaissé leur recommandation sur le titre d'Intrawest. Il s'agit de Scotia Capital, RBC Dominion et la Financière Banque Nationale. Jain Himalaya, de Scotia Capital, estime que l'action d'Intrawest aura une performance égale à celle du marché, alors qu'Irene Nattel, de RBC, et Michael Smith, de la Financière, croient plutôt que l'action du promoteur fera moins bien que l'ensemble du marché.

Au cours des 52 dernières semaines, l'action d'Intrawest a varié entre un sommet de 27,67 \$ et un creux, touché hier, de 14,13 \$.



Photothèque PC ©

Joe Houssain, le président et chef de la direction d'Intrawest.

Bénéfices en hausse de 3,9 % chez Gaz Métro

Presse Canadienne

LA SOCIÉTÉ en commandite Gaz Métropolitain a annoncé hier une hausse de son bénéfice de 3,7 millions de dollars, ou 3,9 %, pour le deuxième trimestre de l'exercice.

Le troisième distributeur de gaz naturel au Canada affiche un bénéfice de 100,1 millions, ou 91 cents par part, au deuxième trimestre, comparativement à 96,4 millions, ou 87 cents par part, un an plus tôt.

Pour les six premiers mois de

l'exercice, le bénéfice s'établit à 170,9 millions, ou 1,55 \$ par part, comparativement à 157,1 millions, ou 1,42 \$ par part, en 2002, soit une hausse de 8,8 %.

« La hausse est attribuable en partie à des facteurs ponctuels qui se renverseront ou s'annuleront au cours des prochains trimestres », précisent les dirigeants dans un communiqué.

Les revenus s'établissent à 703,7 millions pour le deuxième trimestre, en hausse de 102,2 millions, ou

17 %, comparativement à la même période de l'exercice précédent. Après six mois, les revenus atteignent 1,2 milliard, en hausse de 119,6 millions, ou 11 %, par rapport à 2002. La direction soutient que la progression provient essentiellement du secteur de la distribution du gaz naturel.

Les températures plus basses cette année ont fait grimper les revenus générés par la filiale américaine Vermont Gas Systems. Ces revenus sont en hausse de 2,5 mil-

lions au deuxième trimestre et de 6,1 millions après six mois, par rapport aux mêmes périodes de l'exercice précédent.

Gaz Métropolitain possède 2,5 milliards d'actifs et plus de 10 000 km de conduites souterraines de distribution de gaz naturel. Elle compte 1300 employés.

La société est détenue à 22,6 % par le public et à 77,4 % par Gaz Métropolitain inc., qui est elle-même détenue à 100 % par Novenco, propriété d'Hydro-Québec, d'Enbridge et de Gaz de France.

L'indicateur avancé du Canada toujours en hausse

Reuters

OTTAWA — L'indice composite canadien a poursuivi son élan en avril et progressé de 0,1 % par rapport au mois de mars, a indiqué hier Statistique Canada.

Les analystes sondés par Reuters tablaient en moyenne sur une hausse de 0,2 % pour faire suite à l'augmentation similaire de 0,2 % un mois plus tôt.

« Les dépenses des ménages ont encore progressé suffisamment pour contrebalancer l'affaiblissement du secteur de la fabrication, tandis que la demande extérieure s'enlaidit », a précisé l'agence dans son bulletin quotidien.

L'économie canadienne s'est grandement inspirée du secteur du logement depuis l'an dernier et a connu l'une des plus fortes croissances des pays du groupe des sept pays les plus industrialisés (G7).

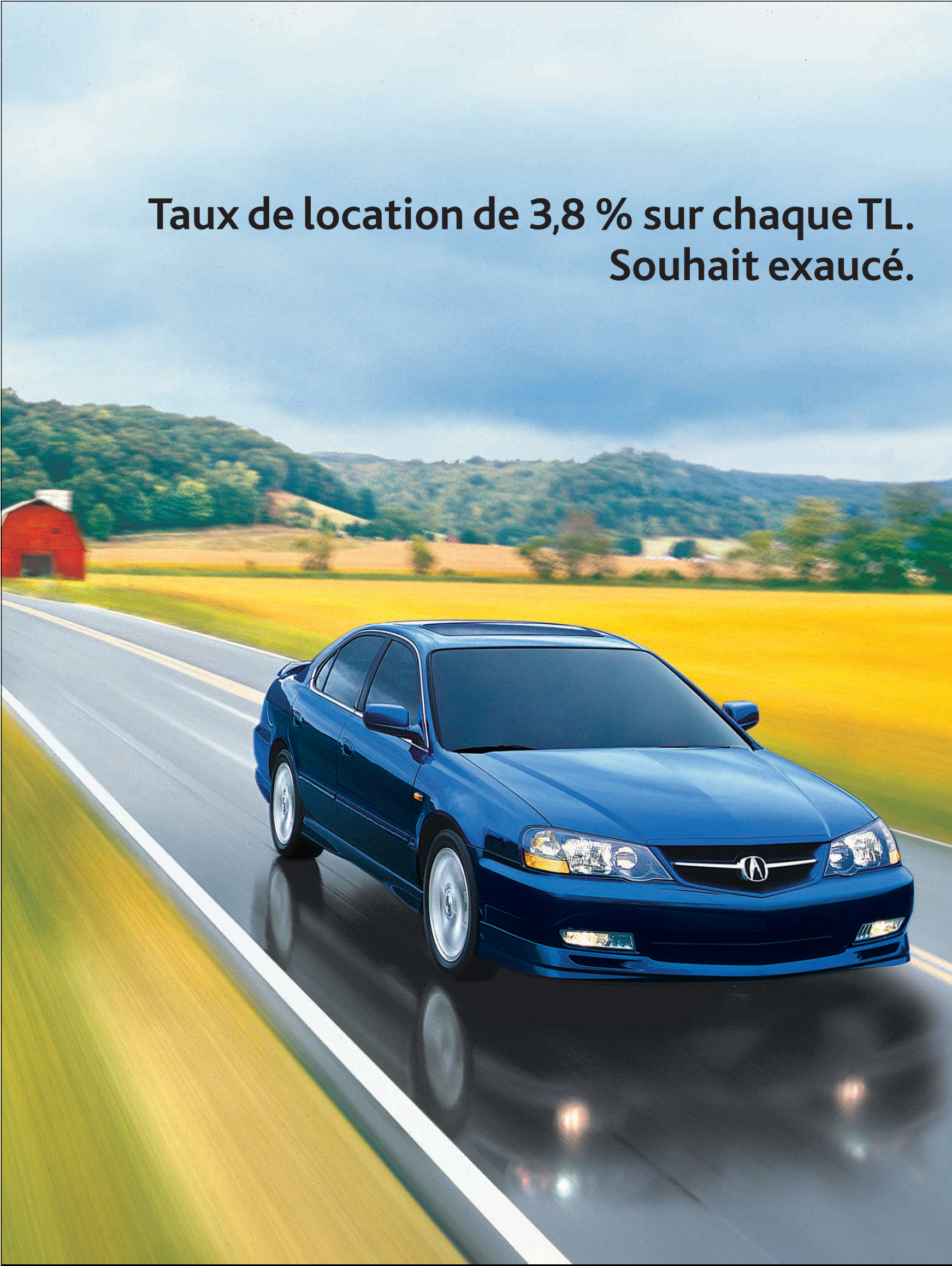
Pour éviter toute surchauffe, la Banque du Canada a toutefois relevé ses taux à cinq reprises en un an, haussant ainsi le coût des prêts hypothécaires. La banque centrale visait aussi à contrôler l'inflation qui a atteint en février dernier un sommet de 11 ans et demi.

Les analystes s'attendent à ce que la banque centrale laisse ses taux inchangés à sa prochaine annonce, le 3 juin.

Les nouvelles commandes de biens durables ont reculé pour le sixième mois consécutif, de 0,8 %, tandis que le ratio des livraisons aux stocks a affiché un repli de 0,6 %.

L'emploi dans les services a enregistré une croissance de 0,1 % comparativement à 0,5 % en mars, l'emploi dans l'hébergement et la restauration en Ontario ayant été durement frappé par l'impact du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS).

Du côté américain, l'indice composite s'est stabilisé après trois mois de gains.



Taux de location de 3,8 % sur chaque TL. Souhait exaucé.

La TL 2003. Les mordus de la conduite peuvent arrêter de souhaiter l'impossible. Notre nouveau taux épuré, offert sur l'incontournable TL de 225 chevaux, la palpitante TL Type S de 260 chevaux et l'ultime TL Type S A-Spec, saura combler tous leurs désirs. composez le 1 888 9-ACURA-9 ou visitez le www.acura.ca pour savoir où se trouve le concessionnaire le plus près ou pour obtenir toute information supplémentaire.



OFFRE DE LOCATION-BAIL D'UNE DURÉE LIMITÉE établie pour la TL 2003 (modèle UA5663JT), la TL Type S 2003 (modèle UA5683J) et la TL Type S A-Spec 2003 (modèle UA5603J), par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. TL Type S A-Spec 2003 (modèle UA5603J) représentée. Tarifs mensuels de location-bail de 398 \$/448 \$/458 \$, établis pour une période de 48 mois. S.A.C. Un acompte de 5 000 \$/5 000 \$/5 000 \$, ou un échange équivalent, et un premier versement mensuel sont requis. Dépôt de garantie de 0 \$. Taux de location annuel de 3,8 %. Total des paiements de 24 104 \$/26 504 \$/26 984 \$. Allocation de 96 000 km (frais de 0,15 \$ par kilomètre supplémentaire), transport et préparation (950 \$) inclus. Frais de publication, taxes, immatriculation et assurance en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Voyez votre concessionnaire Acura pour tous les détails.

3138376A

 **Financière Manuvie**

Manuvie Canada Ltée
Filiale de La Compagnie d'Assurance-Vie
Manufacturers (Financière Manuvie)
Avis de convocation à l'assemblée annuelle

AVIS EST PAR LA PRÉSENTE DONNÉ que l'assemblée annuelle de l'actionnaire unique et des titulaires de contrats de Manuvie Canada Ltée aura lieu au Syd Jackson Theatre, Financière Manuvie, 200 Bloor Street East, Toronto (Ontario), à 14 h (heure de Toronto), le mercredi 11 juin 2003.

Les titulaires de contrats avec participation qui souhaitent recevoir des renseignements additionnels sur les questions qui seront traitées durant l'assemblée peuvent écrire au secrétaire général à l'adresse ci-après.

Fait à Waterloo le 1^{er} mai 2003

Michael D. Novak, Secrétaire général
Manuvie Canada Ltée
P.O. Box 1602
500 King Street North (500-4A)
Waterloo (Ontario) N2J 4C6

 **Affaires**

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

123gofinance.com: À vendre, portail de sites financiers. Investisseurs sérieux seulement. info@123gofinance.com (514) 883-1014.

?? HYPOTHÈQUE REFUSÉE ??
Faites une nouvelle demande "Réponse immédiate - Taux bancaire - Service à domicile, 514-946-4198

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

PROBLÈMES FINANCIERS
1E-2E HYPOTHÈQUE.
450-448-5652

 **Avis**

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que Ghanima Al-Kutta, domicilié au 1260 Docteur Penfield, app. 206, Montréal, H3G 1B6, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de **GHANIMA HANANI.**
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **BGC GAREAU CAPITAL INC.**, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. À Montréal, le 21 mai 2003
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **3086-8475 QUEBEC INC.**, demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Montréal, le 21 mai 2003
L'administrateur, Lam, Yiu-Yuen
R 850

Les États-Unis ne sont pas à l'abri d'une déflation

Agence France-Presse

WASHINGTON — Les États-Unis ne sont pas à l'abri d'une déflation et même si le risque est mineur, il frapperait une économie encore morose après la guerre en Irak, a averti hier le président de la Réserve fédérale (Fed), Alan Greenspan.

« Nous reconnaissons, à la Réserve fédérale, que la déflation est une possibilité », a affirmé M. Greenspan au cours d'une intervention devant la commission économique mixte du Congrès.

Il s'est voulu rassurant en estimant que la déflation n'est pas une menace dangereuse et imminente pour les États-Unis ».

Mais il s'agit d'une menace qui, bien que mineure, est suffisamment importante pour exiger une surveillance très étroite et peut-être une action de la part de la banque centrale », a-t-il souligné. En effet, « les conséquences potentielles sont très importantes et pourraient être négatives », selon lui.

La Fed s'était à mots couverts inquiétée d'une éventuelle déflation il y a deux semaines, et la baisse des prix à la consommation en avril (- 0,3 %) a encore renforcé les craintes des analystes.

M. Greenspan a toutefois reconnu la perplexité de la banque centrale car « nous avons de toute évidence à faire face à un problème que nous n'avons jamais rencontré auparavant ».

La Réserve fédérale sait en effet comment s'attaquer à l'inflation, mais « l'idée que la déflation pourrait apparaître n'avait tout simplement jamais traversé notre esprit jusqu'à ce que le Japon nous prouve le contraire », a-t-il expliqué.

Assurant que la Fed avait mis en oeuvre les moyens nécessaires pour comprendre ce phénomène, il a estimé que « le coût d'une intervention contre la déflation est tellement bas que nous pouvons attaquer de façon agressive certaines des forces sous-jacentes », résidant essentiellement dans la faible demande. « Nous ne voyons aucune possibilité crédible que nous manquions à un moment de munitions monétaires pour répondre à des problèmes de déflation », a assuré M. Greenspan, en évoquant notamment une baisse des taux d'intérêt à long terme par le rachat de bons du Trésor par la Fed.

Une déflation frapperait une économie américaine hésitante et qui s'interroge encore sur sa robustesse réelle après la fin de la guerre en Irak, a souligné M. Greenspan.

Selon lui, la croissance du produit intérieur brut (PIB) devrait être « plutôt faible » au deuxième trimestre, après une hausse de 1,6 % au premier. « L'économie continue d'être ballottée par de forts courants contradictoires » et « les dernières informations sur la production et l'emploi ont été décevantes », a-t-il affirmé.

La production industrielle a reculé de 0,5 % en avril alors que le chômage frappait 6 % de la population active, au terme de trois mois de massives suppressions d'emplois (plus de 500 000).

Le président de la Fed a averti qu'au lendemain de la guerre, les informations manquaient encore pour « former un jugement solide sur la force sous-jacente de l'économie ».

Et même s'il n'est « pas déraisonnable » d'attendre un rebond, « le moment et l'ampleur de cette amélioration continuent d'être incertains », a-t-il souligné. M. Greenspan a confirmé ses inquiétudes sur la timidité des entreprises à embaucher et investir, en avertissant que leur prudence, si elle durait, « pourrait être une gêne à l'amélioration des performances économiques ». Il a également affirmé que la remontée des prix du pétrole, observée avec le regain d'incertitudes géopolitiques (les attentats au Maroc et en Arabie Saoudite) et l'allongement du temps prévu pour restaurer les puits irakiens, pourrait être « une tendance inquiétante si elle dure ».

Enfin, M. Greenspan a plusieurs fois refusé de se prononcer sur l'évolution du dollar et des taux de change. Le billet vert ne cesse de se déprécier et le secrétaire au Trésor, John Snow, a laissé entendre dernièrement une mise entre parenthèse de la politique du dollar fort.

d'après Bloomberg

NEW YORK — Edgar Bronfman Jr, qui a vendu Seagram Co. à Vivendi Universal contre 30 milliards de dollars américains en l'an 2000, tente de former un groupe d'investisseurs pour racheter les actifs de divertissement américains de la compagnie française. Cette stratégie est aussi destinée à sauver la fortune familiale.

Le groupe pourrait comprendre Cablevision Systems Corp., a indiqué un porte-parole de M. Bronfman qui a requis l'anonymat. En novembre dernier, des gens au courant du dossier avaient soutenu que le milliardaire américain Marvin Davis avait l'intention d'offrir environ 20 milliards US pour les actifs comprenant les studios Universal et les parcs d'attraction.

M. Bronfman, dont la famille a reçu une participation de 7,5 % dans Vivendi, qui valait 7 milliards US en décembre 2000, tente de récupérer ses pertes après que le titre de la compagnie française eut chuté de 80 %. Viacom Inc., propriétaire du réseau CBS, et Liberty Media Corp., de John Malone, ont aussi laissé savoir qu'ils étaient intéressés par les actifs de Vivendi. Pour sa part, Claude Bebear, un administrateur de Vivendi, a souligné que le réseau de télé NBC, qui appartient à General Electric, pourrait également faire une offre.

« Pour M. Bronfman, cela aurait assurément plein de bon sens », avance Thomas Kruse, qui participe à la gestion de l'équivalent de 152 millions US dans le fonds médias TeleGlobal chez Activest Investment GmbH, à Munich. Jean-René Fourtou, PDG de Vivendi, « subit d'énormes pressions pour vendre ces actifs », ajoute M. Kruse.

Bronfman pourrait racheter les actifs médias de Vivendi



Photo AP ©

Edgar Bronfman Jr

M. Fourtou, qui a remplacé Jean-Marie Messier en juillet dernier, a assuré qu'il allait trouver un acheteur pour sa division divertissement cette année, qui comporte aussi les réseaux de câblodistribution USA et Sci-Fi, de même que le studio de télévision qui produit notamment l'émission *Law & Order*.

M. Fourtou a promis de vendre des actifs de 16 milliards d'euros (25 milliards CAN) au total d'ici la fin de 2004 pour réduire la dette de Vivendi.

M. Messier a dépensé 77 milliards US en acquisitions pour tenter de transformer une entreprise de services d'eau vieille de 150 ans en un conglomérat de médias capable de rivaliser avec AOL Time Warner. Il a plutôt fait en sorte que Vivendi fut presque acculée à la faillite en 2002.

Grandissons de toutes nos forces

C'est dans le dernier effort qu'on reconnaît les champions.

15 millions \$

13,5 millions \$



Ryan Thompson, patient de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont,

soutenu par (de gauche à droite)

Emmanuèle Cousineau,

Oberthur Jeux & Technologies inc.;

Luc Benoît, Tecsoft inc.;

Nathalie Hamel, Groupe-conseil Aon;

Bernard Morneau, OSIsoft Canada ULC;

Richard Cacchione, Hydro-Québec

Équipement; Daniel Demers,

Protecon inc.; et Christian Gilbert,

Gilbert Séguin Brossard avocats.

À l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont, tout le personnel se consacre corps et âme à remplir la même mission : prodiguer des soins et des services de pointe par une approche résolument humaine et centrée sur les besoins du patient.

C'est pour l'aider à remplir cette mission que nous voulons de toutes nos forces soutenir l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont dans des projets de développement qui lui permettront de grandir au rythme des besoins des Montréalais et des Québécois.

Nous approchons de notre objectif de quinze millions. Aidez-nous dès aujourd'hui, nous en serons tous gagnants.

Faites comme Richard Cacchione, président d'Hydro-Québec Équipement et son équipe. Tout comme les médecins, les employés et les bénévoles, participez à cette grande campagne de développement en composant le :

514 252-3435



Fondation de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont
Centre affilié à l'Université de Montréal

Votre don, c'est notre force.

L'Hôpital Maisonneuve-Rosemont a été reconnu comme l'établissement le plus performant sur le plan financier à Montréal. (Source : comité Bédard, 2002)

MINI



Solde de voitures de démonstration

Prix exceptionnels

Demandez à nos conseillers en vente des précisions sur les taux de location spéciaux.

MINI COOPER 2003

No de stock M23003

Rouge / garnitures rouge tartan, ensemble de luxe, boîte automatique avec Steptronic

MINI COOPER S 2003

No de stock M23037

argent foncé, métallisé/garnitures noires, groupe premium

MINI COOPER 2003

No de Stock M23072

Boîte automatique (Tiptronic) velours rouge métallisé/garnitures noires, ensemble de luxe

MINI COOPER 2003

No de Stock M23079

Jaune / garnitures gris argent, ensemble de luxe

MINI COOPER 2003

No de Stock M23017

noir jet/garnitures argent, toit ouvrant, phares antibrouillard

MINI

Mont-Royal

4220, boul. Saint-Laurent, Mtl. (coin Rachel)

(514) 289-MINI (289 6464)

www.minimontroyal.ca

**AUCUN PAIEMENT
AVANT 6 MOIS**
sur toutes les
Mazda neuves**

PLUS 0%
de financement
à l'achat†

LE GRAND ÉVÉNEMENT DU PRINTEMPS



mazda

HÂTEZ-VOUS,
l'événement se termine
le 31 MAI!

★★★★★
Indice de sécurité
le plus élevé
lors d'impact*



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

Mazda MPV DX 2003

OU Louez à partir de

286\$

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

PLUS
0\$ dépôt de sécurité

Ou louez à

355\$

PAR MOIS,
POUR 48 MOIS*

ET

0\$

COMPTANT

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



ENERGUIDE Ω

PREMIÈRE PLACE

« Match du mois » opposant cinq utilitaires sport.**
Eric LeFrançois, La Presse

Mazda Tribute DX 2003

OU Louez à partir de

269\$

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

• Moteur 4 cyl. de 2 L avec boîte manuelle 5 vitesses • Traction avant • Climatiseur • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Conception OptiSpace • Deux coussins de sécurité avant et avant latéraux • Trois prises d'alimentation • Hayon à double accès • Volant inclinable

Moteur V6 disponible

ENERGUIDE Ω



Camionnette importée la plus
vendue au pays depuis 16 ans.***

Mazda B3000 Dual Sport, cab. allongée 2003

OU Louez à partir de

275\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

PLUS

0\$ comptant

0\$ dépôt de sécurité

• Moteur V6 de 3 L et 150 ch • Boîte manuelle surmultipliée 5 vitesses • Roues stylisées en acier argent de 15 po • Freins antiblocage aux 4 roues • Système d'immobilisation Securilock • Climatiseur • Radio AM/FM stéréo avec lecteur de CD • Barre stabilisatrice avant • Glace arrière coulissante • Prise d'alimentation 12 V • Banquette à dossier 60/40 avec accoudoir/rangement • Mini-console au plancher avec porte-gobelets



NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.
GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Renseignez-vous sur notre remarquable garantie complète.
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda

www.mazda.ca

Les concessionnaires Mazda du Québec



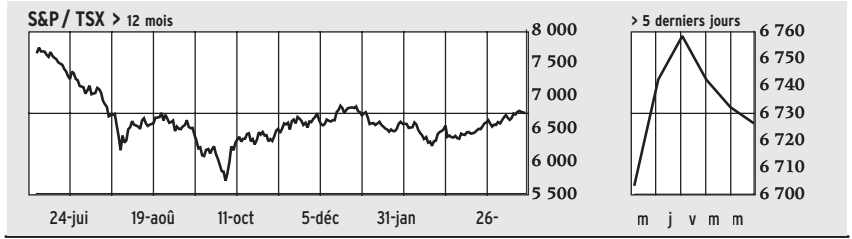
INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

* Indice de sécurité le plus élevé accordé par la NHTSA des É.-U., à la fois pour le conducteur et les passagers, lors de tests d'impacts frontal, latéral et arrière. ** La Presse, octobre 2002. *** Rapports de l'IIAMC 1987-2002. Ω Prix EnerGuide 2003 accordés aux véhicules les plus économes en carburant. Données fournies par le ministère des Ressources naturelles du Canada 2003. Basées sur la camionnette Mazda B2300 SX avec boîte manuelle 5 vitesses et la Mazda Tribute DX 2003 avec boîte manuelle 5 vitesses.

† Financement à l'achat aux particuliers de 0% pour 24 mois sur les Mazda neuves 2003 (excluant les Protégé MazdaSpeed 2003 et les Mazda6 2004) consenti par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Autres taux et termes de financement disponibles. †† L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 6 mois » s'applique au financement à l'achat de toutes les Mazda neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mais reporté de 6 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 150 jours. Après cette période, le montant du capital ainsi que les intérêts devant être payés en fonction du terme prévu au contrat. * Taux de location personnalisée Mazda: offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda MPV DX 2003 (modèle UR0173AR00), des Mazda Tribute DX 2003 (modèle WS0553AC00) et des Mazda B3000 2003 (modèle XC0853AC00) neufs. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 350\$ (Tribute) exigés. Aucun dépôt de sécurité sur toutes les MPV et les camionnettes de série B. Aucun comptant initial sur la camionnette B3000 et sur la MPV DX pour l'offre à 361\$ par mois. Offres soumises à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus.

Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 5 mai 2003.

BOURSE DE TORONTO



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
6 712,01	6 732,20	6 690,61	6 726,40	-0,09%	-12,51%
ACTIONS NÉGOCIÉES		1 316	GAINS	551	PERTES
				560	INCHANGÉES
				205	
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	7 727,68	5 678,28	(millions)	213	220
SOUS-INDICES					
		FERMETURE	VARIATION	FERMETURE	VARIATION
Services financiers	113,98	-0,64	Prod. consom. discr.	71,41	-0,56
Matériaux de base	108,54	-0,17	Services de télécom.	53,02	-0,01
Énergie	126,22	1,24	Prod. consom. de base	154,48	0,50
Produits industriels	60,54	-0,32	Service publics	138,31	0,51
Tech. de l'information	17,83	0,13	Soins de santé	63,91	-0,10

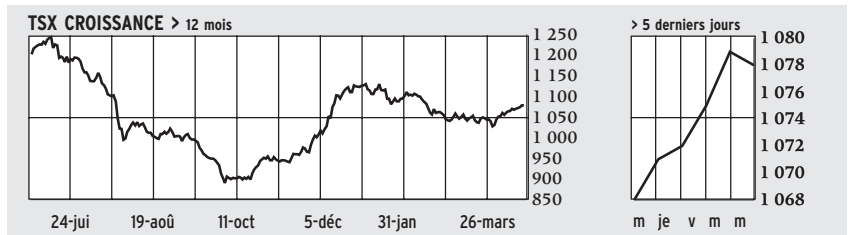
AUTRES INDICES CANADIENS					
	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)		
S&P/TSX 60	382,35	-0,35	-0,09	S&P/TSX Moyen. Cap.	425,08
S&P/TSX Petites cap.	440,57	-0,52	-0,12	DJ Can. Titans (40)	1 003,83
					-0,14
					-0,80

LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
NORTEL NETWORKS	21437164	4,00	0,03	ENCANA CORP	2677397
BOMBARDIER	10460154	4,10	0,10	KINROSS GOLD CORP	2549162
FLDORADO GOLD COR	5810316	2,15	0,09	PLACER DOME INC	2456584
ARBITI-CONSOL.	4407948	8,60	-0,36	NORSKE SKOG CAN.	2131040
ROYAL BANK OF CDA	2848601	61,44	0,15	INCO LTD	1882370
					25,15
					-0,40

TITRES GAGNANTS EN %					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		
SOUTHWESTERN	672988	7,80	16,42	CHUM LTD	1400
MOSAID TECHNOLOGI	231053	9,00	14,07	NORTHSTAR ENERGY	1387
MAGNIFOAM	76925	2,20	13,99	PRECISION DRILL.	231620
CARDIOME PHARMA	29500	2,80	9,80	BURLINGTON RES.	2595
ONCOLYTICS BIOT.	224242	2,90	9,43	ROYAL GOLD INC	11102
					28,50
					1,56

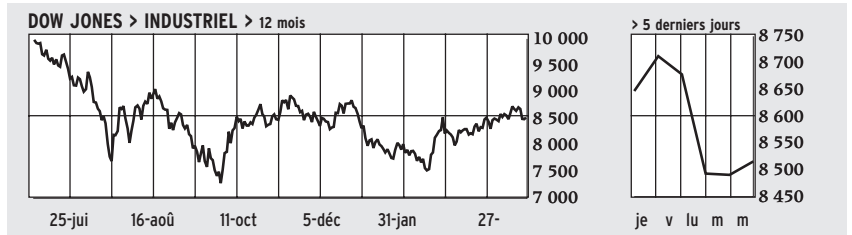
TITRES PERDANTS EN %					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		
ROMAN CORP LTD	3800	2,50	-12,28	WINPAK LTD	16227
ROCTEST LTD	4000	2,50	-11,03	GEORGE WESTON	73560
INTERAPE POLYMER	97021	8,20	-10,87	CANADIEN NAT.	311802
HOLLINGER INC	6875	3,95	-10,23	DOREL IND./B	16862
SULLBURY CONTACT	40100	2,81	-9,06	OPEN TEXT CORP	64313
					39,37
					-1,13

BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER															
OUVERTURE		HAUT		BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN								
1 070,92		1 079,13		1 072,73		-0,05%		-10,31%							
ACTIONS NÉGOCIÉES				880	GAINS		311	PERTES	333	INCHANGÉES		236			
52 semaines		HAUT		BAS		Volume		HIER		JOUR PRÉCÉDENT					
		1 256,23		887,29		(millions)		39		38					
LES 10 PLUS ACTIFS															
		VOLUME		CLÔT. (\$)		VAR. (\$)				VOLUME		CLÔT. (\$)		VAR. (\$)	
NIKOS EXPLORATION		2935970		0,04		-0,01		NORTH PACIFIC GEO		1031000		0,03		-0,01	
KENSINGTON RES.		1843961		1,25		0,52		ARCHANGEL DIAMOND		622000		0,70		0,05	
SHORE GOLD INC		1147254		0,96		0,19		AXMIN INC		533000		0,26		0,01	
MARTIN HEALTH GR.		1145000		0,10		0,01		SPIDER INTERNATIO		524530		1,17		-0,14	
AMERICAN BONANZA		1132850		0,30		0,01		POINTS RESOURCES		509000		0,10		-0,01	

NEW YORK



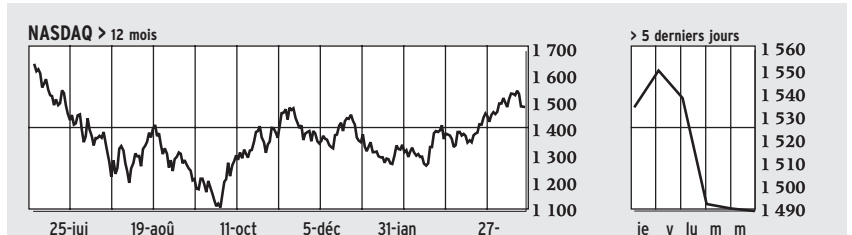
HIER						
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN	
8 485,62	8 523,16	8 431,21	8 516,43	0,30%	-15,73%	
ACTIONS NÉGOCIÉES		3 461	GAINS	1 974	PERTES	
		1 319		INCHANGÉES		
				168		
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT	
	10 292,95	7 197,49	(millions)	1 440	1 505	
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES						
		FERMETURE	VARIATION	FERMETURE	VARIATION	
S&P 500 composé		923,42	3,69	Dow Jones serv. publics	232,59	-0,50
S&P 100 composé		465,20	1,62	AMEX composé	916,02	21,70
Dow Jones transport		2 356,39	-8,89	Russell 2000	410,73	1,70

LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
LUCENT TECHN.	42619800	2,46	0,11	GENERAL ELECTRIC	13190600
ALTRIA GROUP INC	32345900	38,30	3,39	EXXON MOBIL CORP.	11999800
HEWLETT-PACKARD	24802700	17,94	0,89	A T & T WIRELESS	11875700
PFIZER INC	21598400	31,50	0,40	MOTOROLA INC	11740300
MCDONALD'S CORP	17100800	17,30	0,35	HOME DEPOT INC	10477700
					30,62
					-0,05

TITRES GAGNANTS EN %					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		
FOSTER WHEELER	749600	2,70	20,00	WHITE MOUNTAINS I	2900
ICN PHARMACEUTICA	2700100	11,80	13,35	ALTRIA GROUP INC	32345900
WR GRACE & CO	3007800	3,27	12,76	APACHE CORP	2093400
PARKER DRILLING	1036000	2,85	12,65	OIL SERVICE HOLDR	286200
BRUSH ENGINEERING	51100	6,86	12,46	ALLEGANY CORP	2000
					175,98
					2,76

TITRES PERDANTS EN %					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		
METRIS COMPANIES	1267200	4,37	-11,18	BERKSHIRE HATH/B	4460
INTERAPE POLYMER	119200	6,05	-10,64	WASHINGTON P/B	15900
CHAMPIONSHIP AUTO	102300	2,81	-9,65	WILSON GREATBATCH	1392200
HAWK CORP/A	23400	4,10	-9,49	LEAPFROG ENTERP.	882100
COLLINS & AIKMAN	119600	2,90	-8,81	3M CO	1736500
					123,27
					-1,50

NASDAQ



HIER					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
1 488,27	1 490,82	1 478,15	1 489,87	-0,08%	-10,47%
ACTIONS NÉGOCIÉES		3 371	GAINS	1 640	PERTES
		1 493		INCHANGÉES	
				238	
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT
	1 717,93	1 108,49	(millions)	1 582	1 690
SOUS-INDICES					
		FERMETURE	VARIATION		
Assurances	2 355,28	-7,38	Industrielles	1 140,02	4,65
Banques	2 350,02	5,13	Télécomm.	133,55	1,87
Finances	103,50	0,50	Transports	1 408,81	16,83

LES 10 PLUS ACTIFS					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		
SIRIUS SATELLITE	73396500	1,07	-0,03	ORACLE CORP	21284700
MICROSOFT CORP	71921100	24,04	-0,58	NUWAY MEDICAL INC	20512900
CISCO SYSTEMS INC	33229300	15,69	-0,30	DELL COMPUTER	15902900
SUN MICROSYS	28933500	4,21	0,12	APPLIED MATERIALS	14357100
INTEL CORP	27581200	18,85	0,18	JDS UNIPHASE CORP	13503600
					3,23
					-0,02

TITRES GAGNANTS EN %					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		
PENN TRAFFIC COMP	7800	0,30	172,73	LANDSTAR SYSTEM	534400
INACAM AG-SPONS AD	2400	0,15	66,67	JEFFERSONVILLE B.	59,80
NUWAY MEDICAL INC	20512900	0,22	57,14	BIOSITE INC	6375200
CYTRX CORP	792700	2,82	49,21	APPLIED SIGNAL TE	433700
LITTLEFIELD CORP	23600	0,72	41,18	ST FRANCIS HOSP	247400
					15,51
					2,71

TITRES PERDANTS EN %					
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)		
WRP CORP	43700	0,23	-25,81	STRATASYS INC	1415100
KENT FINANCIAL SV	1300	3,33	-25,31	ERESEARCH TECHN.	517900
INFINITY INC	438300	0,22	-23,72	BIOSITE INC	915800
DETREX CORP	1000	1,26	-23,64	FIRST FED FINL	8800
AEROGEN INC	150800	0,65	-22,62	INFINITY INC	438300
					6,27
					-1,95

NASDAQ CANADA					
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
269,40	269,50	266,95	269,00	-0,38%	-7,50%
52 semaines		HAUT	BAS	Volume	HIER
	297,71	172,89	(millions)	41	JOUR PRÉCÉDENT
					54

Source: Bloomberg

INVESTIR

Les titres bancaires font stagner la Bourse de Toronto

Reuters

TORONTO – La Bourse de Toronto n'a pu échapper à sa troisième séance consécutive de perte hier, la Banque CIBC tirant le secteur de la finance vers le bas après avoir publié des résultats tout de même positifs.

L'indice composite S&P/TSX a perdu seulement 5,71 points, ou 0,08 %, terminant la séance à 6726,40, à moins de 6 points de son sommet de la journée.

Wall Street restait quant à elle presque inchangée, l'indice Dow Jones gagnant 25,07 points, ou 0,30 %, à 8516,43, et l'indice élargi Standard & Poor's 500 3,69 points, ou 0,40 %, à 923,42.

L'indice composite du NASDAQ a pour sa part cédé 1,22 point, ou 0,08 %, à 1489,87.

Les transactions ont été assez étoffées, 1,44 milliard de titres changeant de mains à la Bourse de New York et environ 1,56 milliard d'actions étant échangés au NASDAQ.

À Toronto, le titre de la Banque CIBC a marqué un recul en dépit de l'annonce d'un bénéfice en hausse au deuxième trimestre. La quatrième banque canadienne a toutefois inscrit une dévaluation de 81 millions de dollars pour conserver son lucratif contrat de carte de crédit Aéro Or avec le programme de fidélisation Aéroplan d'Air Canada.

Coreco mise beaucoup sur ses produits abordables

KARINE FORTIN

Presse Canadienne

POUR CONTREBALANCER la diminution de ses ventes aux équipementiers de télécommunication et d'électronique, le fabricant de matériel de vision artificielle Coreco a entrepris de commercialiser une nouvelle gamme de produits de test à prix abordables qui pourraient lui permettre de faire une percée auprès des petits manufacturiers.

Contrairement aux logiciels, aux systèmes embarqués et aux cartes d'acquisition d'images ultrasoniques destinés aux géants de l'industrie ou aux entreprises de pointe, les nouveaux appareils de Coreco sont fabriqués en série pour accomplir une seule tâche comme la lecture d'étiquettes ou le contrôle de la qualité des emballages.

« Il s'agit toujours de prendre le relais de l'œil humain pour des tâches qu'il ne peut accomplir parce que c'est trop répétitif, trop petit ou trop rapide », a expliqué le vice-président, finances et administration, Louis Daigneault, en marge de l'assemblée des actionnaires hier.

« Sauf qu'au lieu de coûter 500 000 \$, (...) nos appareils se détaillent à environ 5000 \$ et il n'est pas nécessaire d'être ingénieur pour les utiliser. »

La commercialisation des deux premiers produits de la gamme a fait l'objet d'efforts considérables qui ont entraîné une perte de 1 cent US par action pour Coreco au premier trimestre de 2003. Ces résultats n'ont cependant pas découragé la direction, qui espère même tirer 15 % de ses revenus des ventes d'appareils pour « utilisateurs finaux » d'ici 2004.

« Nous avions prévu que la division ne serait pas rentable avant le quatrième trimestre de cette année, mais c'est un marché à croissance rapide qu'on évalue à environ 1 milliard par année », a souligné M. Daigneault.

Mais même si les produits finis font miroiter des gains intéressants, la majeure partie du chiffre d'affaires de Coreco proviendra toujours des fabricants d'équipement d'origine qui ont des projets à plus grande échelle, a rappelé le président et chef de la direction, Keith Reuben.

La demande pour les produits de base comme les puces pour téléphone fixe ou pour cafetière électrique est à peu près nulle, puisque les entreprises en ont beaucoup en stock. Par contre, les systèmes très spécialisés sont très recherchés, a-t-il ajouté. « Il faut être un peu opportuniste. »

Récemment, Coreco a ainsi participé à la mise au point d'un système de détection de la température du corps qui a été installé dans deux aéroports canadiens afin d'aider les agents à identifier les victimes du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS). D'autres secteurs de la médecine, comme la chirurgie, font aussi appel à des technologies de vision artificielle.

Pour 2002, Coreco a fait état d'un bénéfice net de 940 000 \$ US, ou 13 cents US par action, comparativement à une perte de 3,9 millions US, ou 53 cents US par action, l'année précédente. L'entreprise de Montréal a réussi à renouer avec la rentabilité en dépit d'une diminution significative de ses revenus, qui sont passés de 26 millions US en 2001 à 19,3 millions US l'année dernière.

Salix demande d'ignorer la nouvelle offre d'Axcan

Presse Canadienne

LES DIRIGEANTS de Salix Pharmaceuticals demandent aux actionnaires de l'entreprise d'ignorer la nouvelle offre d'Axcan Pharma, jusqu'à nouvel ordre.

Salix, une firme de Raleigh, en Caroline du Nord, a laissé savoir hier dans un communiqué que les membres du conseil d'administration vont rencontrer les gestionnaires et les conseillers financiers et juridiques de l'entreprise pour évaluer la nouvelle offre d'achat de 225 millions de dollars américains déposée plus tôt cette semaine par Axcan Pharma.

Cette offre révisée est supérieure de 20 % à l'offre précédente déposée en avril qui a aussi été rejetée par la direction de Salix.

« Le conseil d'administration demande aux actionnaires de s'abstenir d'accepter ou de refuser l'offre révisée d'Axcan jusqu'à ce que la direction de Salix prenne une position sur la question », ont fait savoir les dirigeants de Salix.

Les deux entreprises pharmaceu-

<

Ventes	ch.	52 sem.	Ventes	ch.	52 sem.	Ventes	ch.	52 sem.	Ventes	ch.	52 sem.	Ventes	ch.	52 sem.	Ventes	ch.	52 sem.
1			2			3			4			5			6		
7			8			9			10			11			12		
13			14			15			16			17			18		
19			20			21			22			23			24		
25			26			27			28			29			30		
31			32			33			34			35			36		
37			38			39			40			41			42		
43			44			45			46			47			48		
49			50			51			52			53			54		
55			56			57			58			59			60		
61			62			63			64			65			66		
67			68			69			70			71			72		
73			74			75			76			77			78		
79			80			81			82			83			84		
85			86			87			88			89			90		
91			92			93			94			95			96		
97			98			99			100			101			102		
103			104			105			106			107			108		
109			110			111			112			113			114		
115			116			117			118			119			120		
121			122			123			124			125			126		
127			128			129			130			131			132		
133			134			135			136			137			138		
139			140			141			142			143			144		
145			146			147			148			149			150		
151			152			153			154			155			156		
157			158			159			160			161			162		
163			164			165			166			167			168		
169			170			171			172			173			174		
175			176			177			178			179			180		
181			182			183			184			185			186		
187			188			189			190			191			192		
193			194			195			196			197			198		
199			200			201			202			203			204		
205			206			207			208			209			210		
211			212			213			214			215			216		
217			218			219			220			221			222		
223			224			225			226			227			228		
229			230			231			232			233			234		
235			236			237			238			239					

CAE	0.12	13501	041	3.84	3.93	0.06	14.63	2.76	Gammion	0.385	2	220	225	0.05	307	0.90	GM	0.10	160	220	225	0.05	307	0.90	
CCCL B1	0.36	512	1000	18.67	18.80	0.20	0.20	14.15	Gateway U	0.51	36	112.4	110	11.0	11.24	0.95	MDS Inc	0.10	1647	205	19.88	20.25	0.14	25.75	18.02
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05	Geac Group	1852	0.31	0.28	0.28	0.03	10.93	0.25	MDSI	0.11	51	525	525	5.25	6.00	4.44	
CCor Tech	0.30	330	121	0.21	0.21	0.01	0.07	10.05																	

LA PRESSE	MONTREAL	JEUDI 22 MAI 2003
-----------	----------	-------------------

— Suite à la
page D 13

ch. ch. ch.

[illegible]

La rémunération de Conrad Black enrage des investisseurs

d'après Bloomberg

NEW YORK — Il y a deux mois, Hollinger International Inc. a fait savoir aux investisseurs ce que beaucoup soupçonnaient à propos de Conrad Black, PDG de la compagnie : « Il y a peut-être un conflit entre ses intérêts et les vôtres. »

Ce désaveu dans un document présenté aux responsables de la réglementation a touché un nerf sensible parmi les actionnaires de cette compagnie de médias, qui contrôle le *Daily Telegraph*, en Grande-Bretagne, et le *Sun-Times*, de Chicago.

Ces investisseurs accusent M. Black et ses cadres supérieurs de se servir d'un réseau complexe de sociétés de portefeuille pour s'enrichir eux-mêmes d'au moins 200 millions de dollars américains en

honoraires de gestion et ententes particulières.

Au cours de l'assemblée annuelle qui aura lieu aujourd'hui au Metropolitan Club, à New York, les investisseurs ont l'intention de réclamer un examen indépendant de la situation financière de Hollinger. Ils soutiennent que le conseil d'administration de M. Black, dont les administrateurs extérieurs comprennent Henry Kissinger, ancien secrétaire d'État américain, et James Thompson, ancien gouverneur de l'Illinois, le



Conrad Black

laisse diriger la compagnie comme si c'était son domaine particulier.

M. Black, qui est d'origine canadienne et dont l'empire de médias a déjà produit des revenus de 2,2 milliards US, a indiqué qu'il serait peut-être disposé à subir une baisse de rémunération pour apaiser les actionnaires.

« Il y a des préoccupations légitimes et nous devons nous en occuper », a dit M. Black au cours d'une entrevue téléphonique de Londres. « Il s'agit d'une combinaison d'honoraires modifiés, d'une autre manière de faire payer ces honoraires et d'expliquer soigneusement les deux », a-t-il ajouté.

M. Black a refusé de dévoiler plus de détails, soutenant qu'il allait soumettre son projet à l'assemblée annuelle.

En plus du *Sun-Times*, dont le tirage vient au cinquième rang parmi les quotidiens aux États-Unis, et le *Daily Telegraph*, journal grand format qui se vend le mieux au Royaume-Uni, M. Black possède le *Jerusalem Post* (tirage de 110 000) et certains journaux canadiens plus modestes.

M. Black, qui a déjà été le Canadien possédant le plus grand nombre de journaux à l'échelle planétaire, soit 167 quotidiens (tirage total de 4,5 millions d'exemplaires), a vendu la plupart de ses titres canadiens à CanWest Global Communications contre environ 1,84 milliard US en 2000.

Le magnat de la presse contrôle Hollinger International par le truchement d'un réseau de possession d'actions qui comprend deux socié-

tés de portefeuille et une catégorie distincte d'actions qui lui confère de très nombreux droits de vote.

Des rapports soumis aux autorités canadiennes et américaines montrent que Hollinger Inc. et Hollinger International ont versé à Ravelston, Moffatt Management et Black-Amiel Management un total d'au moins 225 millions en honoraires de gestion entre 1995 et 2002.

Cette rémunération est 10 fois supérieure à celle des dirigeants de New York Times Co., une compagnie trois fois plus importante que Hollinger International, précise M. Denton. Les rapports décrivent ces honoraires comme étant des paiements pour des services tels que des conseils stratégiques, de la planification et de la consultation.

LORSQUE VOUS EN OBTENEZ PLUS À UN PRIX MOINDRE VOUS ÊTES GAGNANT!



PDSF 15 295 \$

Elantra GL 2003

EN LOCATION

à partir de

159 \$**

par mois/60 mois

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

0 \$
DÉPÔT
DE SÉCURITÉ

0 %
FINANCEMENT
DISPONIBLE
JUSQU'À 48 MOIS



PDSF 12 395 \$

Accent GS 2003

EN LOCATION

à partir de

149 \$*

par mois/60 mois

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

0 \$
DÉPÔT
DE SÉCURITÉ

0 %
FINANCEMENT
DISPONIBLE
JUSQU'À 36 MOIS

**ACHETEZ
COMPTANT
10 995 \$**



PDSF 21 595 \$

Sonata GL 2003

EN LOCATION

à partir de

239 \$***

par mois/48 mois

0 \$
DÉPÔT
DE SÉCURITÉ

0 %
FINANCEMENT
DISPONIBLE
JUSQU'À 48 MOIS



ACHETEZ ET ROULEZ SANS PAYER PENDANT 1 AN
(AUCUN COMPTANT, AUCUN PAIEMENT MENSUEL PENDANT 12 MOIS)



GARANTIE 5 ANS

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE :

5 ANS / 100 000 km (éléments importants) ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES (3 ans / kilométrage illimité)

Incluant : livraison d'essence • changement de roue en cas de crevaison • déverrouillage • remorquage

Photos à titre indicatif seulement. * Paiements de location basés sur un contrat de 60 mois pour l'ACCENT GS 2003 à partir de 149 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 60 mois est de 9 535 \$. Comptant de 595 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport et préparation inclus, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 36 mois. ** Paiements de location basés sur un contrat de 60 mois pour l'ELANTRA GL 2003 à partir de 159 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 60 mois est de 11 595 \$. Comptant de 2 055 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport et préparation inclus, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 48 mois. *** Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour la SONATA GL 2003 à partir de 239 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 13 467 \$. Comptant de 1 995 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 48 mois. Un report de paiement d'un an (365 jours) est offert pour tous les véhicules neufs 2003. Aucune frais d'entretien ne s'appliquent aux 335 premiers jours suivant la prise de possession d'un véhicule participant par son propriétaire. Après ces 335 jours, les intérêts commencent à s'accumuler et l'acheteur doit payer mensuellement le capital et les intérêts au taux de 7,99 % par année jusqu'à la fin du contrat. Le premier paiement est dû le 356e jour après la livraison du véhicule. La durée de contrat maximum est de 48 mois, sans compter le report de paiement de 12 mois. Un versement initial ou un échange peuvent être requis. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2003. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 c par kilomètre additionnel. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 31 mai 2003.

HYUNDAI
Gagnant

LES PARTENAIRES HYUNDAI

PLUS DE PUISSANCE.
☐ Moteur ECOTEC 2,2 L de 140 HP



PLUS DE FLEXIBILITÉ.
☐ Banquette arrière à dossier rabattable divisé 60/40

PLUS DE FIABILITÉ.
☐ Garantie 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur, sans franchise

0% DE FINANCEMENT À L'ACHAT PENDANT 60 MOIS^{††}

BIEN PLUS.

PLUS DE SÉCURITÉ.
☐ 2 sacs gonflables à déploiement adapté
☐ Système antivol PASSlock



Canada

PLUS DE PLAISIR.
☐ Tenue de route et maniabilité améliorées
☐ Transmission manuelle 5 vitesses Getrag



LA BERLINE CAVALIER VL 2003 REDESSINÉE

PLUS ABORDABLE QUE JAMAIS

LOCATION

158\$/mois*
 TERME DE 48 MOIS
 TRANSPORT
 ET PRÉPARATION INCLUS.
 TAXES EN SUS

0,5% de financement[†]

Dépôt de sécurité et première mensualité payés par GM*

ACHAT

256\$/mois**
 TERME DE 60 MOIS
 TRANSPORT
 ET PRÉPARATION INCLUS.
 TAXES EN SUS

0% de financement^{††}

0\$ comptant**



L'Association des concessionnaires Chevrolet du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf 2003 en stock suivant : Cavalier VL (1JC69/R7A). Photo à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. Frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits payables à la livraison. * Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec versement initial de 2424\$ ou échange équivalent. À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12¢ du km après 80 000 km. Premier versement mensuel (taxes incluses) et dépôt de sécurité payés par General Motors. Le dépôt ne sera pas remis au consommateur à la fin de la période de location. † Taux de financement à la location de 0,5% disponible pour des termes allant jusqu'à 48 mois. ** Paiements mensuels basés sur un terme de 60 mois sans versement initial. À l'achat, préparation et transport inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. †† Taux de financement à l'achat de 0% disponible pour des termes allant jusqu'à 60 mois. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de La Carte GM, des Diplômes et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicules entre concessionnaires peut être requis.

Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 800 463-7483.