

AFFAIRES

La Presse

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
6610,36 -30,25 -0,5%	958,75 -1,44 -0,1%	375,99 -2,09 -0,6%	245,85 -6,68 -2,6%	1430,16 -18,80 -1,3%	8737,78 -5,15 -0,1%	917,53 -3,22 -0,3%	322,20 \$US 2,00 0,6%	25,46 \$US -0,42 -1,6%	64,10 \$US -0,13 -0,44

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | JEUDI 5 DÉCEMBRE 2002

BOURSES

Jarislowsky dénonce la mauvaise gestion de Quebecor inc.

MICHÈLE BOISVERT

Un des plus grands noms de la finance au Canada, le gestionnaire montréalais Stephen Jarislowsky, attaque de front la gestion du géant Quebecor et montre du doigt son président, Pierre Karl Péladeau.

« Quebecor inc. a de bons actifs, mais ils sont très mal gérés. Il y a trop de gens de qualité qui ont quitté l'entreprise et ses filiales. L'annonce récente des départs de Charles Cavell et Christian Paupé, les deux plus importants dirigeants de Quebecor World, en est un bon exemple. Pierre Karl Péladeau est intelligent, mais il ne pourra pas réussir tout seul. Il en a actuellement trop dans son assiette. Il court dans toutes les directions. »

La sortie de Stephen Jarislowsky, l'un des gestionnaires de portefeuilles les plus respectés au pays, fait suite au cafouillage qui a entouré la vente d'un bloc d'actions de Quebecor World, par Quebecor inc., dans le cadre d'une prise ferme, conclue le 21 novembre dernier, avec Valeurs mobilières TD.



Photo ARMAND TROTIER, La Presse ©

Stephen Jarislowsky est l'un des gestionnaires de portefeuilles les plus respectés au pays.

Jarislowsky Fraser, la firme qu'il a fondée en 1955, a aujourd'hui 33,1 milliards de dollars d'actifs sous gestion. Selon l'agence Bloomberg, Jarislowsky Fraser détient 19,6 % des actions avec droit de vote subalterne de Quebecor inc.

« Je ne voudrais pas être à la place de Pierre Karl Péladeau, déclare Stephen Jarislowsky. Avec la

dette énorme que Quebecor a contractée, il est dans le pétrin. Au fond, il me fait un peu pitié. La situation est très, très difficile pour lui. »

Au 30 septembre dernier, la dette totale de Quebecor inc. s'élevait à 6,9 milliards de dollars, dont 3,7 milliards liés à Quebecor Média. Avec une tel niveau d'endettement, certaines échéances sont dif-

ficiles à respecter. C'est le cas notamment d'un prêt de 429 millions consenti à Quebecor Média, venant à échéance le 1^{er} avril 2003. De l'aveu même de Quebecor, le produit de la vente du bloc d'actions de Quebecor World lui servira à rembourser sa part de ce prêt, soit 236 millions.

« C'est terrible que Quebecor inc. soit endettée au point où elle se retrouve obligée de vendre des actions d'une entreprise qui va bien, pour renflouer une entreprise qui ne marche pas, déplore M. Jarislowsky. Le pire, c'est qu'avec le manque de transparence qui a entouré la vente du bloc d'actions de Quebecor World, Quebecor inc. et son président ont réussi à perdre la confiance des investisseurs. »

Que pense Stephen Jarislowsky de la rumeur voulant qu'un groupe de dirigeants de Quebecor World, appuyé par le holding financier new-yorkais Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR), aurait proposé d'acheter Quebecor World, une rumeur que nie catégoriquement Quebecor inc., qui maintient que sa filiale de l'imprimerie n'est absolument pas à vendre ?

Voir JARISLOWSKY en D2

Le scandale des scandales



CLAUDE PICHER

Le rapport déposé cette semaine à Ottawa par la vérificatrice générale, Sheila Fraser, est accablant. Au cours de ma carrière, j'ai dû parcourir une bonne trentaine de rapports de vérificateurs généraux. Celui-ci met le doigt sur un des pires scandales de l'histoire canadienne.

Certes, les vérificateurs généraux nous ont habitués aux histoires croustillantes, et leurs rapports reçoivent toujours une couverture médiatique considérable, avec raison.

Année après année, ils scrutent les dépenses du gouvernement, repèrent les abus, déterrent les scandales. Même s'il leur arrive à l'occasion de féliciter les administrations publiques, leurs travaux ressemblent la plupart du temps à de véritables catalogues d'absurdités et de gaspillages de fonds publics. Depuis quelques années, tant à Québec qu'à Ottawa, les vérificateurs ne se contentent plus de décrire les histoires d'horreur, ils font aussi des suggestions pour corriger les aberrations du système et prévenir les dérapages.

Contrairement à une opinion assez largement répandue, la plupart des recommandations des vérificateurs ne vont pas dormir sur les tablettes, mais donnent lieu à des correctifs. Le problème, c'est que les gouvernements fonctionnent à l'intérieur de structures tellement bureaucratisées que l'on trouvera toujours des abus quelque part dans le système. Corrigez une erreur quelque part, une autre apparaît aussitôt ailleurs ; c'est comme l'hydre de Lerne.

Dans ces conditions, il n'est aucunement exagéré de dire que dans tout l'appareil gouvernemental, il serait difficile de trouver un organisme plus utile que le bureau du vérificateur général, véritable chien de garde des droits des contribuables.

Cela dit, en quoi le rapport de Mme Fraser est-il différent des autres ?

■ ■ ■

Le document retrace, comme à l'habitude, un certain nombre d'incongruités. Il met le doigt sur la lenteur du ministère des Finances à appliquer certains accords fiscaux. Il observe de graves dépassements de coûts à l'Agence spatiale canadienne. Il décrit l'incroyable cafouillis bureaucratique (et le gaspillage de ressources qui en découle) dans la gestion des affaires autochtones. Il note que le gouvernement paie une fortune pour des locaux de bureaux dont il n'a pas vraiment besoin. Toutes ces aberrations peuvent être corrigées sans trop de difficultés.

Mais la pièce maîtresse du rapport de cette année est l'épouvantable fiasco du Programme canadien des armes à feu. Par son ampleur et sa durée, ce scandale est bien plus grave que l'affaire Groupaction, bien plus grave même que le séisme qui a ébranlé le ministère du Développement des Ressources humaines.

Rappelons brièvement les faits.

Voir PICHER en D2

AUJOURD'HUI

La Caisse malmenée

À la suite de nouvelles allégations au sujet de Montréal Mode, soulevées hier par le Parti libéral du Québec, le gouvernement du Québec demande à la vérificatrice générale de se pencher sur la gestion interne de l'organisation. *Page 3*

United vole très bas

La faillite semblait quasi inéluctable hier pour la deuxième compagnie aérienne américaine, United Airlines, après le refus du gouvernement de lui apporter une garantie pour un prêt de 2 milliards US. *Page 5*

À vos affaires

Le cas d'un couple sous la loupe et des conseils sur l'investissement en Bourse. *Page 6*

Baisse des taux en Europe ?

Depuis trois ans, la Banque centrale européenne mène un combat singulier contre l'inflation, alors que la plupart des banques centrales, à commencer par la Réserve fédérale des États-Unis, estiment depuis longtemps avoir gagné la bataille. Elle se prépare à baisser son taux directeur d'un quart ou d'un demi-point à la réunion de son conseil aujourd'hui. *Page 8*

Moitié moins de profits pour la Banque Laurentienne

RÉJEAN BOURDEAU

LA BANQUE Laurentienne — abandonnée l'été dernier par Henri-Paul Rousseau pour la Caisse de dépôt — continue à prendre l'eau.

Le nouveau capitaine, Raymond McManus, a annoncé hier que les profits nets de la plus petite banque canadienne n'ont été que de 44,3 millions de dollars pour les 12 derniers mois. Il s'agit d'une chute de plus de 50 % par rapport aux bénéfices de 90,7 millions enregistrés par la Laurentienne l'an passé. Il faut remonter à sept ans pour trouver un niveau de profits aussi bas.

Pis encore, le rendement de l'avoir des actionnaires — un indicateur clé pour mesurer la rentabilité des financières — n'est que de 4,8 % par rapport à 13,1 % l'an passé.

« C'est très faible », constate Jean-François Gagnon, gestionnaire de portefeuille pour Natcan. Selon lui, la Laurentienne est victime du syndrome des petits acteurs. « Quand la croissance ralentit, les plus gros prennent la place et le marché devient très compétitif pour les petits », explique-t-il.

Pour preuve, les revenus net d'intérêt — provenant de l'écart entre les dépôts et les prêts — ont touché leur plus bas niveau des deux dernières années. Au quatrième trimestre, ces revenus ont été de 82,1 millions par rapport à 89,5 millions trois mois plus tôt, remarque le gestionnaire.

Provision pour pertes

Les résultats du dernier trimestre, publiés hier, ont aussi été entachés par des pertes de 4 millions du portefeuille de placement en valeurs mobilières et par une hausse de la provision pour pertes sur

prêts de 10 à 11 millions. Pour les trois derniers mois, le profit net de la banque a été de 15,9 millions, ou 52 cents par action, par rapport à 23,5 millions, ou 87 cents par action, pour le quatrième trimestre de 2001.

Cette année, la Laurentienne a été fortement touchée par la provision sur prêts de 70 millions liée à Téléglobe et à d'autres prêts commerciaux. Résultat : elle enregistre un profit net de seulement 1,26 \$ par action par rapport à 3,37 \$ par action l'an dernier.

Constatant les dommages et soucieux d'adopter une « approche conservatrice », le président Raymond McManus a révisé la provision de profit de la banque à 2,80 \$ par action l'an prochain alors que les analystes s'attendaient 3,40 \$.

En réponse aux résultats d'hier, les actionnaires ont fait chuter le titre de la Laurentienne de 3,2 %, ou 90 cents, à 27,60 \$, à la Bourse de Toronto. Et ça pourrait continuer.

Jean-François Gagnon ne serait pas surpris de voir le prix de l'action baisser encore. « Quand les analystes prévoyaient un bénéfice par action de 3,40 \$, le titre se négociait à 28 \$, en utilisant le même multiple pour la nouvelle provision on se retrouve autour de 22 \$ », calcule le gestionnaire, tout en précisant que le bon rendement du dividende (4,2 %) et la valeur comptable à 26,57 \$ pourraient freiner la descente.

Le plan de match

En entrevue au téléphone, M. McManus a expliqué qu'il souhaitait montrer des « résultats constants » au cours des prochains trimestres.

Voir LAURENTIENNE en D2

La Laurentienne depuis 10 ans

	RENDEMENT DE L'AVOIR	PROFITS NETS
1993	8,6 %	35,8 M \$
1994	2,1 %	13,2 M \$
1995	8,0 %	35,6 M \$
1996	11,3 %	54,2 M \$
1997	12,0 %	60,0 M \$
1998	12,9 %	68,3 M \$
1999	9,6 %	55,7 M \$
2000	14,4 %	91,7 M \$
2001	13,1 %	90,7 M \$
2002	4,8 %	44,3 M \$



Photo PC

Raymond McManus, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne.

BMO Nesbitt Burns.
Avec 2 t et 190 CA.



Une équipe de comptables agréés partagent leur savoir avec nos 1500 conseillers en placement.

BMO Nesbitt Burns. Riche en expertises.
bmonesbitburns.com 1 800 575-0104

BMO  **Nesbitt Burns**
Division des services aux particuliers

Membre du Groupe de Sociétés de la Banque de Montréal

« BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence. « Nesbitt Burns » est une marque de commerce déposée de la Corporation BMO Nesbitt Burns Limitée, utilisée sous licence. BMO Nesbitt Burns Liée est membre du FCPE.

Montréal Mode passée au peigne fin

PASCALE BRETON

QUÉBEC – À la suite de nouvelles allégations au sujet de Montréal Mode, soulevées hier par le Parti libéral du Québec, le gouvernement du Québec demande à la vérificatrice générale de se pencher sur la gestion interne de l'organisation.

En après-midi hier, une décision du Conseil des ministres a permis d'élargir le mandat de la vérificatrice générale par intérim, Doris Paradis, qui enquête déjà sur certaines pratiques de la Caisse de dépôt et placement du Québec. Son mandat inclut désormais de « faire toute la lumière sur la gestion interne de Montréal Mode », une filiale de la Caisse de dépôt, dissoute au cours des derniers jours.

Hier matin, à l'occasion de la période de questions à l'Assemblée nationale, la députée de Marguerite-Bourgeoys et porte-parole de l'opposition officielle en matière de Finances, Monique Jérôme-Forget, a mis en doute certaines pratiques attribuées à Montréal Mode.

La présidente de Montréal Mode, Chantal Lévesque, et son mari, le vice-président marketing, Claude Gilbert, se sont fait rembourser des frais de 6000 \$ pour l'achat de sacs, de lunettes et de chaussures Gucci, de pantalons Prada

ainsi que de vêtements Sonia Rykiel achetés lors d'un voyage à Paris, en juin 1999. La firme Richter et associés, engagée comme vérificatrice de Montréal Mode, n'a pas voulu approuver les états financiers de l'entreprise, a indiqué en outre la députée.

Depuis 1999, la Caisse de dépôt a englouti une somme de 30 millions de dollars dans Montréal Mode, une organisation qui devait promouvoir la mode québécoise à l'échelle internationale, a indiqué, mardi, le nouveau président de la Caisse, Henri-Paul Rousseau. La Caisse s'attend d'ailleurs à perdre la totalité des millions qu'elle a investis dans cette aventure, après avoir dissous l'entreprise au cours des derniers jours, a aussi reconnu M. Rousseau.

Seule l'entreprise Shan a été épargnée, rachetée, vendredi, par le couple Lévesque-Gilbert pour une somme de loin inférieure à ce qu'avait déboursé la Caisse de dépôt, en 1999, pour en devenir acquéreur, fait soulevé hier par le député libéral de Marguerite-Bourgeoys à l'appui de sa demande d'enquête.

Affirmant qu'elle n'avait pas été informée de ces faits, la ministre des Finances, Pauline Marois, a répondu que c'était au président et directeur général de la Caisse de dépôt et placement du Québec de rendre compte à cet égard et d'intervenir s'il y a lieu. Elle a ouvert la porte à la possibilité qu'Henri-Paul Rousseau se présente devant la commission des finances publiques pour faire état des décisions qu'il a prises concernant Montréal Mode.

« Je ne peux pas, sur des faits allégués ici, décider que l'on va instaurer un processus d'enquête. (...) Je n'ai pas dit que ce n'était pas grave, j'ai dit que ce sont des allégations qui doivent être vérifiées », a indiqué Mme Marois.

Par la suite, le Conseil des ministres a convenu d'élargir le mandat de la vérificatrice générale, comme le veut la procédure.

Il faut dire que l'opposition officielle s'était une nouvelle fois hier acharnée sur les déboires et la gestion interne de la Caisse de dépôt au cours des dernières années.

Le chef du PLQ, Jean Charest, a ainsi tenté de savoir à diverses reprises de la part du premier ministre, Bernard Landry, à l'époque ministre des Finances, si le gouvernement avait pris une part quelconque dans la décision de la Caisse concernant la transaction avec Quebecor Média.

M. Landry a laissé sa ministre des Finances, Pauline Marois, répondre à sa place, puis a lancé, à titre de premier ministre : « Je n'ai ni le droit, ni comme premier ministre ni comme ministre des Finances, d'influencer les décisions de la Caisse de dépôt et placements et de lui donner des ordres dans quelque transaction que ce soit. »

cyberpresse.ca Tout sur la restructuration de la Caisse de dépôt et placement à : www.cyberpresse.ca/caisse



Photothèque La Presse ©

Celle qui était présidente de Montréal Mode, Chantal Lévesque.

Cascades pourrait fermer temporairement des usines aux États-Unis

d'après Bloomberg

KINGSEY FALLS — Laurent Lemaire, PDG de Cascades, a indiqué que sa compagnie, qui fabrique des papiers minces et des boîtes d'emballage, pourrait fermer des usines américaines pendant une semaine pour réduire les coûts. Cette mesure serait consécutive à une baisse de la demande.

Les ventes aux États-Unis sont plus faibles que l'an dernier parce que les établissements de restauration rapide et d'autres compagnies achètent moins de boîtes, a dit M. Lemaire au cours d'une entrevue. Cascades a réalisé 28 % de ses ventes de 3 milliards de dollars aux États-Unis l'an dernier, selon le rapport annuel de la compagnie établie à Kingsey Falls, au Québec.

La lenteur de la reprise aux États-Unis pourrait inciter la compagnie à sabrer des emplois pour réduire ses dépenses. M. Lemaire a toutefois indiqué qu'il n'avait licencié aucun des 1855 employés de Cascades aux États-Unis, bien qu'il puisse devoir fermer temporairement des usines dans les régions où la compagnie ne vend pas suffisamment de produits. Il a refusé de préciser quelles usines rapportaient le moins de ventes.

« Nous ne perdons pas d'argent, mais jusqu'à maintenant, nous

n'observons pas une très bonne réaction pour nos produits aux États-Unis, a dit M. Lemaire. Si nous constatons qu'il y a encore un ralentissement après Noël, il se pourrait que nous ayons à fermer des usines ou à cesser des activités pendant une semaine. »

Trop d'Irak, pas assez d'économie

Le patron de Cascades a dit ne pas s'attendre à « des changements majeurs » dans l'activité économique américaine au cours des deux premiers trimestres de l'an prochain, ajoutant que la reprise ne se manifesterait peut-être pas avant ça. Le gouvernement américain « se préoccupe davantage de l'Irak que de l'économie, et la confiance n'y est pas », soutient-il.

Le 28 octobre dernier, Cascades a fait savoir que son bénéfice net du troisième trimestre avait fait un bond de 21 %, à 34 millions de dollars, ou 40 cents par action, comparativement à 28 millions, ou 34 cents par action, un an plus tôt. Les ventes ont augmenté de 16 %, à 933 millions, principalement en raison d'une hausse de la demande des produits au Canada et de l'acquisition de American Tissue, en juin dernier, a précisé M. Lemaire. La compagnie n'a pas ventilé les ventes aux États-Unis.

Hydro et Gaz Métro en veulent à nos déchets

HÉLÈNE BARIL

HYDRO-QUÉBEC, avec sa filiale Hydro-Québec CapiTech, songe à implanter au Québec une usine capable de produire de l'électricité avec les déchets qui s'accumulent dans les lieux d'enfouissement municipaux.

Hydro-Québec CapiTech a investi 2,5 millions de dollars américains pour devenir actionnaire à 15 % de Solena Group, une entreprise de Washington qui a développé un réacteur capable de transformer des déchets de toute provenance, y compris des déchets nucléaires, soit en gaz de synthèse pour alimenter une centrale électrique, soit en matière inerte.

Ce partenariat pourrait mener à moyen terme à l'implantation d'une usine au Québec, a fait savoir hier la porte-parole de la société d'État, Sylvie Tremblay. Une telle usine exigerait un investissement de 80 millions US pour produire 45 mégawatts, et boufferait 20 tonnes de déchets à l'heure.

La technologie mise au point par Solena est déjà utilisée par la ville de Rome, en Italie, et par des bateaux de croisière qui sillonnent les mers. En plus d'Hydro-Québec CapiTech, les autres partenaires de Solena sont Gruppo ENEL, la plus importante société d'électricité italienne, Ontario Power Generation Ventures, Detroit Edison Development et Ocean Lines Limited.

Toutes les sortes de déchets peuvent être traitées selon le procédé mis au point par Solena, baptisé Plasma Gasification and Vitrification (PGV). Le réacteur chauffe la matière à plus de 1200 degrés Celsius. S'il s'agit de déchets industriels, de pneus ou de déchets nucléaires, le produit qui en résulte est de la vitre.

S'il s'agit de matière organique, comme les déchets municipaux, le produit est un gaz synthétique qui peut alimenter une turbine à gaz pour produire de l'électricité. C'est l'utilisation des déchets municipaux qui intéresse surtout Hydro-Québec, qui voudrait en tirer de l'électricité.

Dans le communiqué annonçant son investissement dans Solena, Hydro souligne que « les déchets municipaux enfouis dans les dépotoirs (...) émettent du méthane, un gaz à effet de serre 20 fois plus nocif pour l'environnement que le CO₂ ».

Or, ce méthane a beau être 20 fois plus nocif que le CO₂, il intéresse énormément la filiale d'Hydro, Gaz Métropolitain, qui négocie actuellement avec des sites d'enfouissement pour capter le gaz produit par la putréfaction des déchets.

Hydro et Gaz Métro seront-elles en concurrence pour s'approprier nos déchets ? « On est probablement beaucoup plus avancés qu'eux », estime Anne-Marie Braconnier, la porte-parole de Gaz Métropolitain. La technologie que veut utiliser Gaz Métro n'est pas nouvelle, et ne nécessite pas d'investissements importants, dit-elle.

C'est une « question de semaines » avant que l'entreprise annonce une première entente avec un site d'enfouissement pour la récupération du méthane, a ajouté la porte-parole de Gaz Métro.

L'entreprise estime qu'il y a au Québec 30 sites d'enfouissement qui offrent un potentiel intéressant pour la récupération du méthane.

Le président de Gaz Métro, Robert Tessier, a indiqué récemment qu'un seul site dans la région de Montréal peut fournir 1 milliard de pieds cubes de gaz, à un coût inférieur au gaz de l'Ouest.

**L'usine projetée
exigerait un
investissement de 80
millions US pour
produire 45
mégawatts, et
boufferait 20 tonnes
de déchets à l'heure.**



Vente de RÉNOVATION

jusqu'à **70% de rabais** sur une vaste sélection de vêtements pour homme

Prêt-à-porter

Veston (100 % cachemire).....	Courant : 895 \$	299\$
Complet.....	Courant : 695 \$	299\$
Complet.....	Courant : 450 \$	199\$

Taxes incluses

Jusqu'à **50%** de rabais sur vêtements sport de POLO RALPH LAUREN

900, boul. Décarie, St-Laurent
(métro Côte Vertu) 744-0985
1140, av. Union, Montréal
(coin René-Lévesque) 877-9888



Gaston Langlois

Steve Revay est heureux d'annoncer que Gaston Langlois s'est joint à l'équipe de RAL à titre de vice-président. Gaston Langlois apporte avec lui un bagage de quarante années d'expérience en construction au Canada et à l'étranger, tant au niveau du chantier que de l'administration des projets. Il a oeuvré à presque tous les niveaux pour les entrepreneurs généraux et pour les entrepreneurs spécialisés du secteur industriel. Il s'est particulièrement impliqué dans l'aspect contractuel des marchés de construction et dans la résolution des conflits inhérents à l'industrie; il a également oeuvré à la normalisation des documents de construction du CCDC pendant plus de dix ans. Gaston Langlois est gradué en génie civil de l'Université Laval et détient un MBA de l'université McGill. Vous pouvez le joindre au bureau de Montréal de Revay et Associés limitée en composant le (514) 932-2188.



AVIS AUX PERSONNES MORALES, AUX ASSOCIATIONS ET AUTRES GROUPEMENTS IMMATRICULÉS AU QUÉBEC

15 décembre 2002 – Date limite de production de la déclaration annuelle 2002

L'inspecteur général des institutions financières (IGIF) rappelle qu'il est obligatoire de produire la déclaration annuelle 2002 avant le 15 décembre 2002.

Si vous avez reçu une déclaration annuelle préimprimée de l'IGIF, elle doit être vérifiée, modifiée s'il y a lieu, **signée**, accompagnée des droits prescrits et retournée à l'IGIF dans l'enveloppe pré-adressée. Cependant, lorsque vous n'avez aucune modification à apporter à votre déclaration annuelle, il vous est possible de la déposer électroniquement dans les services en ligne Internet de l'IGIF (www.igif.gouv.qc.ca).

Si vous n'avez pas reçu votre déclaration préimprimée, communiquez avec l'IGIF aux numéros de téléphone suivants:

Renseignements : Région de Québec : (418) 643-3625
Ailleurs au Québec : 1 888 291-4443 (sans frais)

Important

Si vous avez immatriculé votre entreprise en 2002, vous n'avez pas à produire de déclaration annuelle cette année. Vous ne recevrez donc pas de déclaration préimprimée par l'IGIF.

S'il s'agit de votre première déclaration annuelle à produire au Registre des entreprises du Québec, elle est gratuite.

**Inspecteur général
des institutions
financières**

Québec



Advanced Telecom Group, Inc.	National Steel Corp.
Arch Wireless, Inc.	NEON Communications, Inc.
At Home Corporation (Excite@home)	Olympus Healthcare Group, Inc.
Birmingham Steel Corp.	Republic Technologies International, LLC
Century Communications Corp.	Simon Transportation Services, Inc.
eGlobe, inc.	Sun Country Airlines, Inc.
FLAG Telecom Holdings, Ltd.	Teligent Communications, LLC
Globalstar, LP (2002)	Trism, Inc. (2001)
GS Industries, Inc.	USG Corporation (2001)
Harvard Industries, Inc. (2002)	VecTour, Inc.
HealthCare Integrated Services Inc.	Washington Group International Inc.
Huntco, Inc.	Winstar Communications, Inc.
IMPSTAT Fiber Networks, Inc.	World Access, Inc.
Metrocall, Inc.	

ÊTES-VOUS SÛR QUE VOTRE ACHETEUR VOUS PAIERA?

Vous connaissez votre acheteur, une grosse entreprise établie aux États-Unis. Mais êtes-vous couvert contre les difficultés financières qu'elle pourrait connaître?

En 2001, EDC a versé plus de 40 millions de dollars en indemnités reliées à la faillite.

- **Transactions courantes** : L'assurance-comptes clients d'EDC couvre jusqu'à 90 % de vos pertes si un acheteur ne peut pas payer ou s'il refuse de le faire.
- **Transactions individuelles d'un maximum de 250 000 \$** : Assurez vos créances en ligne avec **ProtEXPORT**.

La liste d'entreprises ci-contre est tirée du site www.bankruptcydata.com

Appelez-nous au 1-888-969-6903 www.edc.ca/insolvable

Canada

EDC
Exportation et développement Canada
Export Development Canada

Un exploitant de restaurants Burger King réclame la protection de la loi sur les faillites

d'après Bloomberg et Reuters

WILMINGTON, Delaware – AmeriKing Inc., deuxième exploitant en importance de restaurants Burger King aux États-Unis, vient de réclamer la protection de la loi sur les faillites après que la concurrence de McDonald's et de Wendy's International eut augmenté ses pertes.

Dans la première moitié de la présente année, AmeriKing a subi une perte de 22,9 millions de dollars américains sur des ventes de 177 millions US, selon son plus récent rapport trimestriel soumis à la Securities and Exchange Commission (SEC), le gendarme de la Bourse aux États-Unis. Les pertes dues à l'exploitation ont été de 5,2 millions US, a précisé la compagnie.

La compagnie privée est aux prises avec des dettes consécutives à des emprunts de plus de 115 millions US auprès de banques et de la vente de 199 millions US en obligations pour payer ses nombreuses acquisitions à la fin des années 1990. Disposant de 329 établissements Burger King dans 12 États, AmeriKing a

plus que doublé de taille depuis 1994, année de sa création par Jordan Company et un groupe d'anciens cadres de Burger King Corp.

« Il s'agit d'un moment critique dans l'histoire de notre compagnie et la restructuration nous mettra en position pour accélérer notre redressement », assure Joe Langteau, PDG d'AmeriKing.

Ron Bottrell, porte-parole d'AmeriKing, a pour sa part précisé qu'en raison de récentes fermetures de restaurants, la compagnie avait glissé au deuxième rang parmi les franchisés de Burger King, derrière Carols Corp.

La baisse des ventes de Burger King, principalement aux États-Unis, a torpillé le projet d'emprunt de 1,5 milliard US. Cet emprunt était destiné à faire de la chaîne, propriété de Diageo plc, une cible attrayante pour un rachat. Cependant, la semaine dernière, l'investisseur milliardaire Warren Buffet a fait savoir qu'il n'était pas intéressé à acquérir la chaîne vieille de 48 ans.

Le mois dernier, Diageo a souligné que la demande chez Burger King avait diminué au moment où McDonald's avait lancé de nouveaux menus à bas prix et où Wendy's avait augmenté sa clientèle grâce à un service plus rapide et à une nouvelle gamme de salades.

Pour leur part, les sociétés Texas Pacific, Bain Capital et Goldman Sachs Group ont indiqué à Diageo, le 15 novembre dernier, qu'ils souhaitaient payer moins que les 2,26 milliards US convenus en juillet dernier.

Vente imminente

Par ailleurs, Diageo s'apprêterait à vendre ce mois-ci sa chaîne Burger King en dépit du dépôt de bilan d'AmeriKing, a-t-on appris de sources du secteur.

La période de négociations exclusives entre le producteur britannique de vins et spiritueux et Texas Pacific Group s'achève à la fin de l'année et, selon certaines sources, Diageo ne s'attend pas à une prolongation ou à ce que des repreneurs potentiels soient invités à faire des offres.

Le groupe britannique a accepté un prix de vente de 2,26 milliards US en juillet, mais le mois dernier, Texas Pacific a réduit le prix qu'il souhaitait payer à 1,5 milliard US en raison de difficultés pour obtenir un financement pour l'opération.

Le prix de 2,26 milliards US accepté en juillet dépendait des performances commerciales de Burger King jusqu'à la fin de l'opération, mais à la fin d'octobre, Diageo a fait savoir que la guerre des prix aux États-Unis avait entraîné une détérioration de l'activité de Burger King.

Diageo s'est refusé à tout commentaire.



Photo Bloomberg News ©

La baisse des ventes de Burger King, principalement aux États-Unis, a torpillé un projet d'emprunt de 1,5 milliard US.

Le marché de l'emploi canadien aurait ralenti en novembre

GILBERT LE GRAS
Reuters

OTTAWA — La création d'emplois aurait ralenti au Canada en novembre vu la plus faible croissance économique des derniers mois, estiment les économistes interrogés hier par Reuters.

Le taux de chômage du mois de novembre, que doit publier Statistique Canada demain, devrait demeurer stable à 7,6 %, et seulement 20 800 emplois auraient été créés, comparativement à 32 800 en octobre et 40 700 en septembre.

« Les données sur l'emploi sont moins bonnes parce que l'économie refroidit », croit Carl Gomez, économiste à la Banque Royale.

« Le taux de participation au marché du travail a atteint des sommets très élevés. Nous n'avions pas vu (un taux de) 67 % depuis des années. »

L'économie canadienne a créé 459 000 emplois depuis le début de l'année, surpassant les attentes mois après mois. Plusieurs de ces emplois étaient cependant à temps partiel, les entreprises préférant une main-d'oeuvre plus flexible.

« L'emploi à temps partiel donne de la flexibilité aux employeurs et permet aux employés d'équilibrer le travail et les besoins familiaux. Vu le nombre croissant de familles à deux revenus, cette tendance devrait se poursuivre », estime Morley Gunderson, du Centre des rela-

tions industrielles de l'Université de Toronto.

Plusieurs employeurs utilisent de plus en plus une main-d'oeuvre à temps partiel ou à contrat vu la moins forte croissance économique et les incertitudes quant à sa tenue future, notamment dans le contexte d'une guerre éventuelle avec l'Irak.

L'économie canadienne a crû à un rythme annualisé de 3,1 % au troisième trimestre, comparativement à 4,4 % au deuxième trimestre et derrière les 4 % affichés par les États-Unis au troisième trimestre.

La plus faible croissance suggère que la Banque du Canada laissera les taux d'intérêt inchangés, comme en fait foi sa plus récente décision mardi de maintenir son

taux principal à 2,75 %, soit 1,5 point de pourcentage au-dessus du taux comparable américain. La prochaine réunion du comité de politique monétaire de la Banque du Canada se tiendra le 21 janvier.

« Nous croyons que la Banque du Canada marquera une pause jusqu'au moins le deuxième trimestre de l'an prochain. Nous pensons que la Banque est très sensible aux facteurs externes », avance Jeff Cheah, de MMS International.

Plusieurs experts croient que la marché de l'emploi sera plus faible l'an prochain. « Les perspectives (du premier trimestre) ne sont pas aussi bonnes que celles de la fin de l'année », signale Steve Walker, vice-président de l'agence de placement temporaire Manpower Inc.

Les profits de Cossette en baisse de 23 %

Reuters

LE GROUPE Cossette Communication inc. a rapporté hier un repli de 23 % de son bénéfice au quatrième trimestre, conséquence d'une charge liée à l'abandon d'un projet de développement de logiciels.

Cossette, qui se qualifie de premier groupe canadien de publicité et de marketing, a touché un bénéfice net de 2,4 millions de dollars, ou 13 cents par action, comparativement à un bénéfice de 3,1 millions, ou 16 cents par action, à pareille période l'an dernier.

Le chiffre d'affaires a crû de 8,6 %, passant de 37,2 millions à 40,4 millions.

Cossette dit avoir inscrit une charge de 2,4 millions liée à un projet de logiciel « ne répondant plus à ses besoins futurs en matière de logiciels de système ».

Sur l'ensemble de l'exercice financier, les profits sont passés de 11,3 millions, ou 60 cents par action, à 12,4 million, ou 65 cents par action. Le chiffre d'affaires annuel a grimpé de 19 % pour atteindre 157,7 millions, aidé en partie par une acquisition à New York.

Cossette prévoit que ses revenus internes augmenteront de 5 à 10 % durant l'année financière 2003, accompagné d'une hausse du bénéfice par action qui devrait se situer entre 76 et 82 cents.

Le titre de Cossette a terminé en hausse de 50 cents, à 14,09 \$ hier, à la Bourse de Toronto, en hausse de 16 % depuis son plancher des 12 derniers mois atteint au début du mois dernier.

Bell Canada blâmée pour son marketing trop agressif

Reuters

OTTAWA — Les autorités réglementaires canadiennes ont blâmé Bell Canada, première compagnie de téléphonie canadienne, pour avoir enfreint les règles visant à protéger ses rivales de concurrence déloyale.

Selon le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), Bell Canada a admis avoir contacté des anciens clients ayant décidé de s'abonner à un service concurrent moins de 90 jours après le transfert, ce qui est contraire à la réglementation.

La plainte avait été portée par la société mère de Sprint Canada, Call-Net Entreprises.

Le CRTC a ordonné à Bell Canada, filiale du conglomérat BCE inc., de cesser cette pratique, mais n'a pas précisé d'amende.

VOLVO
pour la vie

AVEC CES PAIEMENTS, ELLES ADHÈRENT AUSSI BIEN À VOTRE BUDGET QU'À LA ROUTE.



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



S60 2003 AWD



XC70 2003 CROSS COUNTRY

IMAGINEZ UNE VOLVO
À TRACTION INTÉGRALE

TRÈS BIEN ÉQUIPÉES À PARTIR DE

599\$* /mois, 48 mois

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



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

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

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

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

Laval
VOLVO LAVAL
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 867-4960

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

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

*La PDSF pour une Volvo S60 AWD/XC70 2003 est de 43 995 \$/49 495 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo S60 AWD/XC70 2003: 599,35 \$/598,59 \$ par mois pendant 48 mois. 875 \$/3 075 \$ d'acompte ou échange équivalent. Le coût total de location est de 28 768,80 \$/28 732,32 \$. Prix d'achat à la fin du bail de 21 900,55 \$/26 101,40 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel et un dépôt de garantie de 700 \$ sont dus à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel de financement de 5,8 %. Frais de transport et de livraison de 1 100 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. L'offre s'applique aux Volvo S60 AWD/XC70 2003 neuves en inventaire achetées ou louées chez les concessionnaires Volvo participants. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. Volvo S60 AWD illustrée avec roues et phares antibrouillard en option. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Boucliez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

3093412A

310122B

PLEIN AIR HIVER

MARCHER, GRIMPER, GLISSER, PATINER...ET SAVOURER > UN CAHIER SPÉCIAL SAMEDI DANS **La Presse**



310123A

Jetsgo veut se retirer du site Destina.ca

ARIANE KROL

Les internautes qui magasinent sur Destina.ca, le site de voyage appartenant à Air Canada, auront moins de choix parmi les compagnies aériennes canadiennes. Le transporteur à bas coût WestJet, de Calgary, vient de retirer ses vols du site et son homologue Jetsgo, de Montréal, songe à l'imiter.

« Le dossier vient de tomber sur le haut de ma pile. Je viens de regarder le site de Destina. À chaque fois que vous demandez une destination où Tango est présente, il y a une fenêtre qui apparaît disant : « Saviez-vous que le service Tango par Air Canada assure cette liaison ? » Ça n'a pas l'heur de me plaire ! » lance le patron de Jetsgo, Michel Leblanc.

Tango, tout comme Destina, est une filiale d'Air Canada, le transporteur qui domine les cieux canadiens avec près de 70 % du marché.

Jusqu'à tout récemment, Michel Leblanc considérait que Destina était une agence de voyages comme une autre, Jetsgo lui versant une commission pour chaque billet vendu. Il a changé d'opinion après avoir exploré le site hier matin.

« Le consommateur utilise un moteur de recherche qui n'a pas accès à notre meilleure offre. Ça nous crée un problème », dit-il.

WestJet déjà parti

WestJet, un transporteur à bas coût qui connaît beaucoup de succès dans l'Ouest, a déjà retiré ses vols du site. « Nous avons pris la décision la semaine dernière, nous avons envoyé une lettre indiquant que nous ne voulions plus afficher nos vols », dit la porte-parole de l'entreprise, Siobhan Vinish. Le transporteur reste vague sur ses motifs d'insatisfaction. « Nous trouvons que Destina ne donne pas à nos consommateurs les meilleurs choix pour WestJet et que notre site est le meilleur endroit pour afficher nos vols », dit la porte-parole.

WestJet dit que c'est la première fois qu'il retire ses vols d'une agence de voyages en ligne. Il est présent sur d'autres sites, comme celui de Travelocity. WestJet et Jetsgo affirment ne pas avoir conclu d'arrangement avec Destina. Le site a pu offrir les vols des deux transporteurs en utilisant le système informatique Sabre, qui donne accès aux sièges d'une foule de compagnies aériennes. Les vols de CanJet, un transporteur de l'est du Canada, ne figurent pas non plus sur Destina.

« C'est dommage que WestJet n'offre plus à ses clients la chance de réserver sur Destina », com-



Photothèque Bloomberg ©

Michel Leblanc, PDG du transporteur à bas coût Jetsgo.

mente la porte-parole du site, Michèle Meyer.

Pourquoi une fenêtre apparaît-elle pour faire la réclame de Tango même lorsque le consommateur limite sa recherche à Jetsgo ? « C'est pour offrir au client tous les choix et toutes les possibilités. Nous ne pouvons pas l'offrir Tango sur Destina car il n'est pas vendu à travers le système de réservation Sabre », dit Michèle Meyer.

Lien vers Air Canada

En effet, Tango ne figure pas sur la liste des compagnies aériennes que propose Destina et ses vols

n'apparaissent pas parmi les résultats de recherche. Si le consommateur clique sur la fenêtre faisant la réclame de Tango, il se retrouve sur le site de cette filiale d'Air Canada et doit de nouveaux entrer les paramètres (date, destination, etc.) pour trouver le vol qui l'intéresse.

Par ailleurs, la page de résultats de recherche de Destina affiche systématiquement un hyperlien proposant à l'internaute de cliquer pour savoir s'il est admissible à une réduction de 5 \$. Cependant, le lien mène à une page proposant une réduction applicable uniquement aux vols d'Air Canada.

Il arrive aussi que Destina ne trouve aucun siège chez un transporteur pour une date et une destination données, alors que le site du transporteur propose des billets correspondant à cette demande. « Parfois les compagnies aériennes se gardent quelques vols qu'elles ne mettent pas sur le système de réservation Sabre », indique la porte-parole de Destina. La même explication s'applique aux tarifs disponibles sur le site. « Si vous ne voyez pas les meilleurs prix pour Jetsgo, c'est parce qu'ils ne sont pas dans le système de réservation », dit-elle.

L'Association canadienne des agences de voyages (ACTA) a récemment porté plainte contre Destina auprès de Transports Canada, en soutenant qu'il ne s'agit pas d'une agence de voyage neutre. L'insatisfaction de WestJet et de Jetsgo confortent le PDG de l'association dans sa position. « Ça vient tout simplement confirmer ce qu'on a prétendu, ça ajoute du poids à notre réclamation face à Transport Canada », dit Marc-André Charlebois. Son association, qui regroupe 6000 agences de voyages au Canada, n'a rien contre les agences sur Internet, assure-t-il. « Les autres ne sont pas propriétaires d'une compagnie aérienne, il n'y a pas de biais sur leur site », note-t-il.

Le site Destina n'indique pas qu'il s'agit d'une filiale d'Air Canada.

Reprise incertaine dans le transport aérien

La Presse et PC

MÊME si un nouveau sondage révèle que près des trois quarts des Québécois ont l'intention de faire un voyage durant la période des Fêtes, beaucoup d'entre eux ne prendront pas l'avion. En effet, une nouvelle étude de Statistique Canada confirme que le transport aérien n'a pas encore récupéré des événements du 11 septembre.

Ainsi, 73 % des Québécois ont l'intention de faire un voyage durant la période des Fêtes, indique

un sondage publié hier conjointement par la firme Ipsos Reid et l'agence de voyage en ligne Expedia.ca. Mais sauf pour les 26 % des répondants qui ont choisi les Caraïbes, le Mexique, l'Europe, l'Amérique du Sud et l'Asie, rien n'oblige ces voyageurs à prendre l'avion. En effet, 37 % des interviewés ont indiqué qu'ils se déplaceraient à l'intérieur de la province et seulement 6 % qu'ils iraient fêter aux États-Unis.

Une autre étude publiée hier par Statistique Canada confirme que

les activités aériennes commerciales n'ont pas encore complètement récupéré de l'effet des attentats du 11 septembre 2001 survenus à New York et à Washington.

Le document rappelle qu'il y avait déjà un déclin important des activités aériennes au Canada avant septembre 2001 et que cette tendance négative s'est aggravée après. En juillet 2002, les principaux aéroports au Canada n'avaient pas encore regagné le terrain perdu dans les vols intérieurs commerciaux.

United au bord de la faillite

CLAIRE GALLEN
Agence France-Presse

WASHINGTON — La faillite semblait quasi inéluctable hier pour la deuxième compagnie aérienne américaine, United Airlines (UAL), après le refus du gouvernement de lui apporter une garantie pour un prêt de 2 milliards US.

Le Bureau de stabilisation du transport aérien (ATSB) a rejeté hier soir la demande soumise par United Airlines d'une garantie de 1,8 milliard US pour un prêt de 2 milliards US, en estimant que « le plan d'entreprise soumis par la compagnie n'est pas financièrement raisonnable ».

Sans accès à de nouvelles sources de crédits, United, qui n'avait pas encore réagi officiellement hier soir à la décision de l'ATSB, risque de se trouver dans l'incapacité d'honorer d'ici quelques jours les remboursements de prêts avoisinant 1 milliard US dont elle a déjà

repoussé l'échéance, et ce alors qu'elle perd chaque jour quelque 7 millions US.

Sa faillite serait la plus importante de l'histoire du transport aérien aux États-Unis. United Airlines, détenue à 55 % par ses salariés, emploie 84 000 personnes.

UAL, frappée de plein fouet par la crise du secteur aérien après les attentats du 11 septembre 2001, se démenait depuis plusieurs semaines pour boucler un plan de restructuration prévoyant 5,2 milliards US d'économies sur les salaires en cinq ans et demi, afin de décrocher la garantie fédérale.

Mais « ce plan ne soutient pas la conclusion qu'il y a une assurance raisonnable de remboursement » et « il poserait un risque d'une ampleur inacceptable pour les contribuables américains », a estimé l'ATSB, qui avait été créé l'an dernier pour aider le secteur aérien face à la crise de l'après 11 septembre.

Air Canada annonce des coupes

Presse Canadienne

LE PRÉSIDENT d'Air Canada, Robert Milton, a prévenu hier ses employés qu'il faudra réduire davantage les dépenses, en raison des maux persistents de l'industrie des transports aériens.

Les propos du chef de la direction d'Air Canada ont coïncidé avec la publication d'une analyse qui annonce que l'industrie du transport aérien américain perdra au total plus de 4 milliards US en 2003. Le document laisse entrevoir la possibilité d'un petit profit total de 200 millions US en 2004 pour l'ensemble des lignes aériennes

américaines. Mais elles devraient perdre 7,1 milliards US cette année.

M. Milton reconnaît qu'Air Canada se débrouille mieux que ses concurrents nord-américains en 2002, mais ajoute : « La différence est très ténue entre se débrouiller — ce qui est le cas d'Air Canada aujourd'hui — et sous-performer. »

Il a affirmé que Air Canada va intensifier ses efforts pour réduire ses coûts dans l'espoir d'éviter les mises à pied qui ont été le lot dans de nombreuses lignes aériennes américaines. Les transporteurs aériens américains ont supprimé 26 500 emplois depuis août, a-t-il ajouté. Hier, American Airlines a

congédié 1100 agentes de bord, soit 5 % de ses effectifs totaux.

Par ailleurs, une section du Syndicat canadien de la fonction publique (SCFP) représentant 8000 agents de bord d'Air Canada a fait part d'une entente de principe avec le transporteur.

À partir du jeudi 12, les agents de bord syndiqués voteront sur ce projet de convention collective élaboré sous les offices du médiateur fédéral George Adams, arrivé au dossier en mai après des mois d'impasse dans les négociations.

Le bureau syndical recommande aux membres de ratifier l'accord, qui échoira en août 2005.

Remise des bourses postdoctorales J.-Louis Lévesque de la Fondation Armand-Frappier

3095059A



De gauche à droite : M. Pierre Lapointe, directeur général de l'INRS, Mme Christiane Ayotte, professeur, représentant M. Albert Descoteaux, directeur de recherche, M. Robert Lodge, chercheur postdoctoral qui reçoit une bourse de 30 000 \$, M. Claude Daniel, directeur de recherche, Mme Myriam Baratin-Verger, chercheure postdoctorale qui reçoit une bourse de 30 000 \$, M. Clément Joly, président de la Fondation Armand-Frappier et M. André Charon, ancien président du conseil de l'Institut Armand-Frappier, représentant Mme Suzanne Lévesque, présidente, Fondation J.-Louis Lévesque.

BANQUE SCOTIA — DIVIDENDES

La Banque de Nouvelle-Écosse annonce le paiement de dividendes aux porteurs d'actions de différentes catégories, pour le trimestre se terminant le 31 janvier 2003, comme suit :

- le 29 janvier 2003, aux porteurs d'actions inscrits à la fermeture des bureaux le 7 janvier 2003 :
- **Actions ordinaires**, dividende n° 533 de 0,40 \$ par action;
- **Actions privilégiées à dividende non cumulatif** :
 - Série 8, dividende n° 31 de 0,4375 \$ par action;
 - Série 9, dividende n° 30 de 0,421875 \$ par action;
 - Série 11, dividende n° 21 de 0,375 \$ par action;
 - Série 12, dividende n° 18 de 0,328125 \$ par action.

Conformément aux dispositions du Régime de dividendes et d'achat d'actions de la Banque, les porteurs d'actions peuvent opter pour le paiement de leur dividende sous forme d'actions ordinaires au lieu d'une remise en espèces.

Par ordre du conseil

Deborah M. Alexander
Vice-présidente à la direction
Services juridiques et
secrétariat général

Toronto (Ontario)
Le 3 décembre 2002



AVIS DE DIVIDENDES

Des dividendes sur les actions suivantes de la Banque Royale du Canada ont été déclarés pour le trimestre actuel et seront payables à compter du 24 février 2003 aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 27 janvier 2003 comme suit :

- Actions ordinaires**, dividende n° 462 de 0,40 \$ par action
- Actions privilégiées de premier rang à dividende non cumulatif**
 - Série J, dividende n° 40 de 0,44375 \$ par action
 - Série K, dividende n° 40 de 0,39375 \$ US par action
 - Série N, dividende n° 19 de 0,29375 \$ par action
 - Série O, dividende n° 15 de 0,34375 \$ par action
 - Série P, dividende n° 15 de 0,359375 \$ US par action
 - Série S, dividende n° 7 de 0,38125 \$ par action

Par ordre du conseil d'administration

La première vice-présidente et secrétaire
Jane E. Lawson
le 19 novembre 2002

FIÈRE DE SON PASSÉ. MAÎTRE DE SON AVENIR.

150 ans de croissance
1852-2002

En 1905, lorsque Bell Canada a fait son premier appel public à l'épargne à la Bourse de Toronto, elle se joignait à un petit groupe d'émetteurs inscrits. Aujourd'hui, le nombre de sociétés inscrites à la Bourse de Toronto dépasse largement 1 300. En fait, 2002 marque notre 150^e anniversaire. Aujourd'hui, la Bourse de Toronto est l'un des principaux acteurs sur la scène mondiale et la principale bourse au pays. Plus qu'un simple anniversaire pour nous, c'est un jalon dans l'histoire du Canada.



Bourse de Toronto. Membre du Groupe TSX. tsx.ca ou 1 888 873-8392

Nous étions à l'écoute des
INVESTISSEURS
avant que Bell ne fasse son
PREMIER APPEL



Alexander Graham Bell

À VOS AFFAIRES

Pour mieux vivre avec votre argent

LE CONSEIL DU JOUR > CARTES DE CRÉDIT

À la fin du troisième trimestre, les deux tiers des détenteurs de cartes de crédit au Canada payaient des intérêts sur un solde impayé de 21 milliards. À 1,5 % d'intérêt par mois, cela laisse entendre qu'ils versent collectivement quelque 315 millions par mois en frais d'intérêt. Si les gens payaient leurs soldes avec une marge de crédit, ils économiseraient au moins 150 millions par mois. Beau placement!

Michel Girard

Avec l'héritage, Nicole et Alfred doivent-ils investir ou payer l'hypothèque?

RENÉ LEWANDOWSKI
SOUS LA LOUPE

collaboration spéciale

Question argent, Nicole Tremblay s'y connaît. Dans son couple, c'est elle qui gère le budget familial, négocie avec les banquiers, discute avec le conseiller financier et suit à la loupe les placements de la famille.

Mais depuis quelques jours, cette mère de deux jeunes enfants se creuse les méninges : son mari, Alfred, vient de toucher un héritage de 50 000 \$ et elle se demande quelle serait la meilleure façon d'optimiser cette somme d'argent. « Dois-je l'investir ou payer l'hypothèque ? » se questionne la dame de 44 ans, qui aimerait bien conserver et faire fructifier cet argent en prévision de la retraite.

Avec son conjoint, elle possède une maison à Saint-Hubert, sur la Rive-Sud, évaluée à 100 000 \$ et grevée d'une hypothèque de 50 000 \$. Les mensualités sont de 363,45 \$ et le prêt hypothécaire doit être renouvelé dans quelques semaines. L'amortissement restant est de 18 ans.

M. Tremblay n'a aucun droit inutilisé de cotiser à son REER, tandis que M^{me} Tremblay en a pour 4000 \$. Compte tenu des revenus et des dépenses familiales, le couple a une capacité d'épargne d'environ 4000 \$ par année.

Rembourser et emprunter

Selon Gaétan Veillette, planificateur financier au Groupe Investors, la meilleure stratégie est la suivante : rembourser l'hypothèque avec le fruit de l'héritage, et contracter un prêt de 50 000 \$ pour fins d'investissement.

Selon lui, M^{me} Tremblay doit avant tout s'attaquer à la charge des dettes car le coût du crédit lié à l'hypothèque accapare substantiel-

lement le budget familial, le montant étant remboursé avec de l'argent après impôt. En assumant un taux d'intérêt hypothécaire de 5,5 % pour les 18 prochaines années, les intérêts — non déductibles du revenu imposable — totaliseront 28 505 \$.

En réglant l'hypothèque avec le montant de l'héritage à la date de renouvellement du terme, la famille disposera d'une marge de manœuvre budgétaire additionnelle de 363 \$ par mois, en plus des 333 \$ provenant de la capacité d'épargne (les 4000 \$ par année). Autre avantage : en cas de séparation du couple, la contribution de M. Tremblay au règlement de l'hypothèque sera alors facile à retracer pour fin de partage du patrimoine familial. Rappelons-le, un héritage n'est pas assujéti aux règles québécoises du partage du patrimoine familial en cas de séparation.

M. Veillette suggère ensuite deux scénarios afin de récupérer les 50 000 \$: le réapprovisionnement par l'épargne régulière du montant de l'héritage, ou le prêt à l'investissement. Dans le premier, on place 361 \$ par mois, à un taux de rendement de 8 % (7 % en gain en capital et 1 % en dividendes), ce qui permettrait d'atteindre, après 18 ans, une valeur de 165 126 \$.

De cette somme, on déduit les impôts à payer lorsque l'argent sera retiré du placement (hors REER). On considère un taux d'imposition de 40 % mais, puisqu'il s'agit en grande partie de gains en capital, l'impôt est relativement minime. (Le taux d'inclusion des gains en capital est de 50 % seulement, ce qui signifie qu'un gain de 100 \$ implique un montant imposable de 50 \$ (50 %), à un taux de 40 % dans ce cas-ci.)

Après la paiement des impôts, la valeur nette serait de 147 345 \$. Un tel programme permettrait d'atteindre une épargne de 50 000 \$ en huit ans, mais M. Veillette fait valoir qu'il en faut davantage pour te-

nir compte du rendement qu'aurait procuré l'héritage s'il avait été investi plutôt que de servir au remboursement du prêt hypothécaire.

C'est pourquoi le planificateur financier recommande plutôt de contracter un prêt de 50 000 \$, de l'investir, et de le rembourser sur 18 ans. Ce type d'emprunt permet de déduire les intérêts payés du revenu imposable (les intérêts sont déductibles pour un prêt à l'investissement, contrairement au prêt hypothécaire); donc, on accumulera une plus grande valeur à long terme.

Selon les calculs de M. Veillette, à un taux d'emprunt de 5,5 % et avec des mensualités de 361 \$, le prêt sera remboursé en 18 ans. Et le couple aura accumulé à terme une valeur de 199 801 \$, toujours basé sur une stratégie de placement modérée générant un taux de rendement de 8 %. En déduisant les impôts à payer (26 215 \$) et en ajoutant l'avantage fiscal (6862 \$) découlant de la déduction des intérêts sur l'emprunt, la valeur nette, après impôt, sera de 180 228 \$, soit 33 103 \$ de plus que dans le scénario de l'épargne régulière (180 448 \$ moins 147 345 \$).

Si le rendement moyen sur 18 ans est moindre, disons 5 %, le bénéfice après impôt serait réduit à 2419 \$ dans le cas de la deuxième option. Mais si les marchés financiers sont plus généreux, et que le rendement moyen atteint 11 %, le gain net après impôt sera de 90 876 \$.

Même si cela paraît trop beau pour être vrai, la stratégie de prêt à l'investissement n'est pas faite pour tout le monde, prévient M. Veillette. « Le client doit avoir une vision à long terme et s'engager envers lui-même à réaliser ce projet, peu importe les soubresauts des marchés financiers. De plus, la stratégie de placement doit tenir compte de son profil d'investisseur, de ses objectifs et de ses contraintes. »

LE PORTRAIT

Nicole et Alfred Tremblay travaillent tous les deux, ont deux enfants, et viennent d'hériter d'une somme de 50 000 \$.

LE DÉFI

Trouver la meilleure façon de faire fructifier ce montant d'argent. Doivent-ils l'investir ou payer leur hypothèque ?

REVENUS

Elle > 15 000 \$ par an
Lui > 45 000 \$ par an

HABITATION

Maison unifamiliale à Saint-Hubert

PLACEMENTS

Elle > 35 000 \$ en REER
Lui > 79 000 \$ en REER

ENGAGEMENTS FINANCIERS

Hypothèque de 50 000 \$

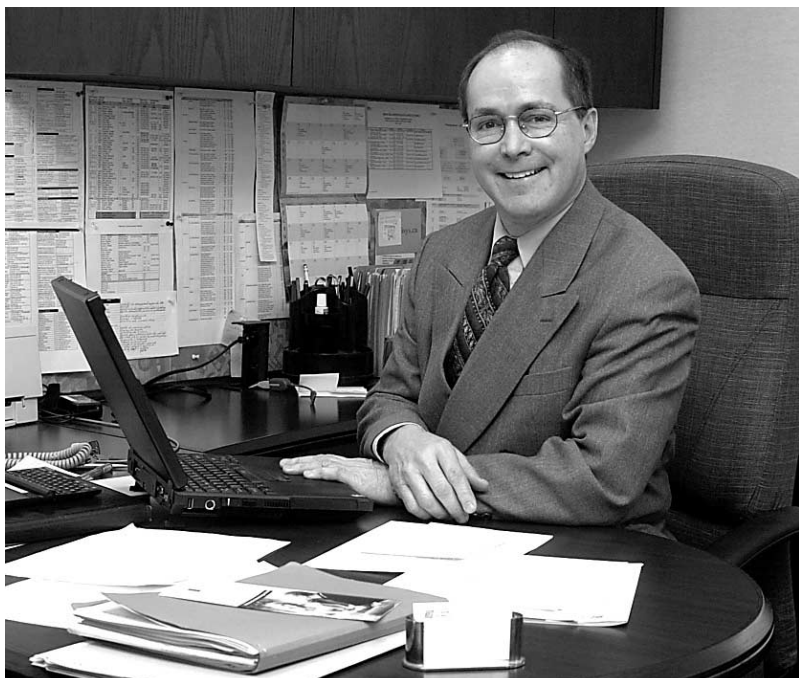


Photo ROBERT NADON, La Presse®

Notre planificateur invité cette semaine : Gaétan Veillette, du Groupe Investors.

La Bourse: encore des soubresauts en vue

RICHARD DUPAUL

LES INVESTISSEURS ne devraient pas se laisser bernier par la récente poussée des Bourses, car les marchés boursiers seront marqués par « une volatilité extrême » dans les prochains mois. Aussi, faut-il tenter de sélectionner les entreprises dont le bilan est des plus solides.

Voilà en gros l'opinion de deux gestionnaires de fonds du Groupe de fonds Guardian (GGOF), pour qui l'horizon boursier est encore parsemé d'embûches et d'incertitudes... même si les actions devraient dans l'ensemble obtenir de meilleurs résultats que les obligations en ce qui a trait au rendement au cours de la prochaine année, estime la firme.

« Nous demeurons sceptiques à l'égard de la continuation de la poussée boursière », a

déclaré en téléconférence Andrew Lacey, de la firme new-yorkaise Lazard Asset Management, qui gère le Fonds de valeur américain GGOF.

De son côté, Michael Stanley, de la firme torontoise Jones Heward, responsable du fonds de dividendes GGOF et du fonds canadien de croissance GGOF, considère qu'il n'y a pas une montagne d'aubaines à la Bourse actuellement, surtout après la récente hausse des indices. Il qualifie l'évaluation boursière des actions de « neutre » sur la base de divers ratios financiers.

D'ailleurs, ajoute-t-il, il faut prendre avec un grain de sel les prévisions trop optimistes concernant les profits des entreprises pour les prochains trimestres. « Nous avons besoin de plus de preuves au chapitre des profits avant de conclure que le marché haussier est définitivement de retour. »

M. Stanley estime aussi que la récente en-

volée des Bourses nord-américaines, qui a poussé l'indice S&P 500 en hausse de plus de 20 % depuis le creux atteint à la mi-octobre et l'indice S&P/TSX de la Bourse de Toronto en hausse d'environ 15 %, ne s'appuie pas sur des facteurs « fondamentaux », mais elle repose surtout sur la poussée des valeurs technologiques, telles que Nortel Networks.

Dans ce contexte, les deux gestionnaires de GGOF maintiennent que la composition de son portefeuille prend une grande importance. M. Lacey préfère les entreprises qui ont sur une base régulière un bon rendement sur le capital et dont la valeur boursière est attrayante. « Nous demeurons à l'écart des titres très volatils, qui grimpent de 100 % un jour, puis qui perdent autant le lendemain », dit-il.

Pour ses propres fonds, M. Stanley a misé sur des secteurs susceptibles de profiter de la reprise économique, soit les ressources natu-

relles (mines, pâtes et papiers) et le secteur financier. Ses portefeuilles sont toujours « sous-pondérés » en valeurs technologiques dont l'avenir est encore incertain, selon lui.

Phénomène prometteur : on assiste actuellement, chez les gestionnaires d'entreprises, à un retour aux valeurs fondamentales, poursuit M. Lacey. « Les années 1990 ont été marquées par une quête incessante de la croissance, de l'augmentation des revenus. On assiste maintenant à un retour vers une gestion axée sur le contrôle des coûts et la hausse de la productivité », dit le spécialiste.

Dans ses portefeuilles, M. Lacey a inclut une large part d'actions du secteur des produits de consommation, comme Mattel, Nike et Rubbermaid. Il a aussi un faible pour le secteur financier, particulièrement pour les titres de Bank of America, Bank One et Wells Fargo entre autres.

TAUX D'INTÉRÊT

	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À LONG TERME						HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES								
	Min.	60j.	90j.	120j.	180j.	Min.	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Var.	6 m. o.	6 m. f.	1 an o.	1 an f.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																				
CIBC Mortgages	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	3.49	5.95	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
Caisses Desjardins	5,000	1.10	1.35	1.35	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	—	5.95	5.55	5.95	4.95	5.60	6.00	6.45	6.70
ING Direct	0	—	—	—	—	1	r2.90	r3.10	r3.50	r3.75	r4.00	4.00	—	—	—	4.05	—	4.95	—	5.50
La Banque HSBC Canada	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.45	3.80	4.50	5.95	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
B. Nationale du Canada	5,000	1.10	1.35	1.35	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	4.50	5.95	5.55	5.95	4.95	5.60	6.00	6.45	6.70
IntesaBci Canada	5,000	r1.10	r1.35	r1.45	r1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.00	—	5.95	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
Banque Laurentienne	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	5.50	5.95	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
Banque Manuvie	25,000	2.45	2.50	2.50	2.50	5,000	2.90	3.40	3.80	4.15	4.45	4.50	—	4.95	5.55	5.95	4.65	5.10	5.25	5.40
NBG Bank	5,000	1.10	1.35	1.35	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	4.50	5.95	5.55	5.95	5.10	5.60	6.00	6.45	6.80
Banque Royale	5,000	1.10	1.35	1.35	1.65	500	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	4.50	5.95	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
Banque Scotia	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	500	2.00	2.60	3.25	3.60	4.05	4.50	5.85	5.45	5.85	4.80	5.50	5.90	6.35	6.70
TD Canada Trust	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.55	3.00	3.30	3.60	4.50	—	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	5.60
BMO Banque de Montréal	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	4.03	5.95	5.55	5.95	5.10	5.60	6.00	6.45	6.70
CIBC	5,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	—	—	—	—	—	—	—	—	—
FIDUCIARIES																				
Sutton Mortgages	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	4.24	—	—	—	—	—	5.29	—	5.96
Fiducie Desjardins	5,000	1.10	1.35	1.35	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	—	5.95	5.55	5.95	4.95	5.60	6.00	6.45	6.70
Groupe Investors	0	—	—	—	—	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	—	5.95	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
MCAP Mortgage Corp	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	5.55	5.95	5.10	5.60	6.00	6.45	6.70
La Maritime	0	—	—	—	—	5,000	r2.33	r2.73	r3.08	r3.52	r3.92	—	—	—	—	—	—	—	—	—
London Life	0	—	—	—	—	10,000	1.75	2.35	2.95	3.40	3.80	—	5.95	5.55	5.95	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
Fiducie Standard Life	5,000	0.75	0.75	0.75	1.00	1,000	2.00	2.38	2.88	3.25	3.62	—	—	—	—	4.90	5.60	6.00	6.45	6.70
Promutuel Capital	5,000	r1.15	r1.35	r1.45	r1.65	1,000	2.35	2.80	3.25	3.75	4.15	—	5.55	—	5.90	4.90	5.60	6.00	6.35	6.70
Trust La Laurentienne	3,000	1.10	1.35	1.45	1.65	1,000	2.00	2.60	3.00	3.60	4.05	—	—	—	—	—	—	—	—	—
GOUVERNEMENT																				
Placements Québec (1)	0	—	—	—	—	100	2.50	2.70	3.30	3.75	4.15	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Les taux sont fournis par les services financiers Canex qui les ont transmis à La Presse hier à 17h.
Les lecteurs peuvent en tout temps consulter les taux de Canex sur internet à l'adresse suivante HTTP://WWW.CANEX.COM
Les abréviations suivantes sont: « j. » = jour, « Min. » = placement minimum, « m. » = mois, « o. » = hypothèque ouverte, « f. » = hypothèque fermée, « r » = dépôts rachetables.
(1) Obligation à terme à taux fixe

Rachats nets de 190,1 millions chez Investors

La Presse

LE GROUPE Investors a fait savoir hier que ses ventes de fonds de placement pour novembre s'élèvent à 328,2 millions de dollars, sans compter les rachats de 422,6 millions (clients de détail) et les rachats nets de 94,4 millions (clients de détail) imputables au réseau de conseillers.

De plus, un investisseur institutionnel a racheté 95,7 millions du Fonds de marché monétaire canadien Investors. Ainsi, les rachats nets totaux se sont élevés à 190,1 millions pour novembre 2002. Les rachats nets de fonds à long terme se sont établis à 90,4 millions pour le mois.

En novembre 2001, à titre de comparaison, les ventes brutes de fonds de placement s'étaient chiffrées à 461,34 millions, les rachats à 379,2 millions et les ventes nettes à 82,1 millions.

5 ANS

5,45%⁺

15 ANS

6,89%⁺

25 ANS

7,15%⁺

TERMES FIXES

Taux garantis jusqu'en juillet 2003

TAUX HYPOTHÉCAIRES

Des services gratuits*, offerts 7 jours sur 7.

Le meilleur taux, tout simplement

514 287-1211

1 800 798-7738

www.multiprets.ca

Multi-Prêts

COURTIER HYPOTHÉCAIRE

MULTIPRÊTS: HYPOTHÈQUES COURTIER IMMOBILIER AGÉÉ

*Hypothèque résidentielle, propriétaire occupant.

†Taux sujets à changement sans préavis.

| À VOS AFFAIRES |

Les coûts de l'interurbain grimpent chez Bell et chutent chez la concurrence

STÉPHANIE GRAMMOND

TANDIS QUE Bell Canada se prépare à hausser ses tarifs d'interurbain ce mois-ci, la concurrence, elle, continue de faire dégringoler les prix.

Cette semaine, Yak Communications (Canada) a présenté sa version du fameux concept « tout à 1 \$ ». Le revendeur de services d'interurbain, par code d'accès, offrira un taux fixe de 1 \$ pour 30 minutes de communication partout au Canada et aux États-Unis, ce qui équivaut à 3,3 cents la minute. Le nouveau service portera le nom de *LooneyCall*. Il est déjà disponible à Toronto et le sera ailleurs au Canada d'ici deux mois.

Pour un grand nombre de pays d'Europe (France, Allemagne, Italie, etc.), les consommateurs paieront 1 \$ pour 20 minutes, soit 5 cents la minute. Et pour certains autres pays éloignés (Japon, Russie, etc.), le tarif sera de 1 \$ pour 6 minutes, soit 16,7 cents la minute.

Les consommateurs qui veulent se prévaloir de ces tarifs de base à 1 \$ doivent composer le code d'accès 10-15-565 avant de faire leur appel, et tout de suite après, ils peuvent signaler leur numéro. La communication leur est facturée à même leur relevé de Bell Canada.

Yak offre déjà un tarif de 7 cents la minute, en tout temps, partout au Canada et aux États-Unis, et un tarif de 9 cents la minute dans plusieurs pays d'Europe. Les utilisateurs doivent composer le 10-15-945 avant de faire leur appel. Ils n'ont pas besoin de s'abonner et ils paient uniquement pour le nombre de minutes d'appels.

« En ce moment, Yak détient environ 60 % du marché canadien des appels interurbains par code d'accès. Yak traite 4,5 millions d'appels par mois, pour plus de 350 000 clients habitués », a avancé le président de Yak, Charles Zwebner. « Nous espérons hausser notre part du marché à 75 % avec notre nouveau forfait. » Ces prix très concurrentiels font une chaude lutte au forfait Simplitel de Bell Canada, le programme d'interurbain le plus utilisé au pays. Depuis mai dernier, le programme Simplitel (partout au Canada, soirs et fin de semaine) impose un tarif de base de 4,95 \$ par mois pour les 60 premières minutes. Pour les 800 minutes suivantes, les clients paient ensuite 10 cents la minute jusqu'à concurrence de 20 \$ par mois.

Mais les abonnés d'un forfait Simplitel doivent aussi payer pour des « frais d'utilisation du réseau », qui vont justement augmenter de 1,25 \$ à 2,95 \$ à partir du 14 décembre. Cette hausse de 136 % se traduira par une augmentation annuelle de 20,40 \$. « Bell utilise cette somme pour faire sa contribution au Fonds national de communication qui permet d'offrir des services de base à prix abordables aux gens en régions éloignées. Une autre partie du montant permet à Bell d'investir dans l'amélioration de son réseau téléphonique et de ses services Internet haute vitesse », a expliqué la porte-parole, France Poulin.

Donc, à partir de décembre, les abonnés de Simplitel paieront 7,90 \$ (4,95 \$ + 2,95 \$) pour leur programme d'économie, ce qui revient à 13 cents la minute pour les 60 premières minutes.

Comme un grand nombre de clients de Simplitel se sont abonnés au programme avant mai dernier, alors qu'il n'imposait aucun frais fixe, l'Union des consommateurs recommande aux consommateurs de bien évaluer leurs habitudes d'appels interurbains. Les forfaits comme Simplitel peuvent s'avérer beaucoup moins économiques qu'il n'y paraît pour ceux qui font peu d'appels. « Ainsi, un abonné de Simplitel qui ne fait que 30 minutes d'appels paiera en réalité 26 cents la minute, et celui qui n'utilise que 10 minutes paiera 79 cents la minute ! Et nous parlons ici d'appels le soir et le week-end, qui, au tarif de base pour l'Ontario et le Québec, coûtent au plus 17 cents la minute ! » souligne la directrice, Nathalie Saint-Pierre.

| NORMES DU TRAVAIL |

La FTQ propose l'inscription obligatoire des travailleurs à domicile

GILLES NORMAND

QUÉBEC — Si la FTQ accueille très favorablement le projet de loi 143 réformant la Loi sur les normes du travail, elle n'en réclame pas moins un certain nombre de modifications, dont l'obligation pour les employeurs de travailleurs à domicile d'inscrire ceux-ci dans un registre du ministère du Travail.

Cette inscription devrait de plus faire état des conditions de travail de ces employés qui, revendique le président Henri Massé, doivent bénéficier des mêmes droits, avantages et traitements que tous les autres salariés assujettis à cette loi.

Soulignant que la démarcation est mince entre la définition d'un ou d'une domestique et celle d'un gardien ou d'une gardienne dont la fonction exclusive consiste à prendre soin d'une personne âgée dans un logement et d'effectuer des travaux ménagers liés aux besoins de cette personne, M. Massé s'explique mal qu'on puisse, d'une part, proposer d'assujettir les domestiques résidant chez leur employeur au taux général du salaire minimum et à la durée de la semaine normale de travail et que, d'autre part, on puisse exclure les gardiens et

gardiennes de ces dispositions. Témoignant devant la Commission de l'économie et du travail, les dirigeants de la FTQ ont donc proposé l'application de la semaine normale de travail aux gardiens et gardiennes de personnes, leur assujettissement à l'ensemble des normes du travail, y compris le salaire minimum, au plus tard un an après la date d'entrée en vigueur de la loi proposée. La FTQ propose du même souffle la mise en place d'un registre des employeurs qui ont recours à des domestiques ou à des gardiens et gardiennes de personnes.

Quant à l'introduction d'une définition du harcèlement psychologique au travail, de l'obligation pour les employeurs de maintenir un climat exempt de tel harcèlement ainsi que de l'institution d'un recours spécifique, la centrale syndicale s'en réjouit, mais insiste sur la nécessité de « fournir les moyens de la mesure ». « Il nous apparaît incontournable que de l'adoption du projet de loi découleront l'accroissement des ressources et l'amélioration du fonctionnement de la Commission des normes du travail », écrit-on.

Lorsqu'un uniforme est exigé pour le travail, la FTQ propose un nouveau libellé qui se lit comme suit : « Lorsqu'un

employeur rend obligatoire le port d'un vêtement particulier, il doit le fournir gratuitement au salarié payé au salaire minimum. »

Témoignant en matinée, l'Association des aides familiales du Québec (AAFQ) a réclamé l'entrée en vigueur immédiate des dispositions de la Loi touchant les salariés dont le travail consiste à garder des personnes ou à prendre soin d'elles et à effectuer des tâches ménagères liées à la garde ou aux soins de ces personnes. L'AAFQ s'insurge également contre l'exclusion des gardiens ou gardiennes de la semaine normale de travail. La présidente de l'organisme, Raphaëlle de Groot, et la directrice, Louise Dionne, ont réclamé l'application du taux régulier du salaire minimum aux gardiens et gardiennes de personnes, « au plus tard deux ans après l'entrée en vigueur de la loi et ce, quelle que soit la situation de la salariée ou de l'employeur et quelle que soit la nature de la garde ».

On demande de plus que soit ramenée à 12 mois la période de service continu nécessaire pour avoir droit à la protection contre un congédiement sans cause juste et suffisante. Actuellement, le projet de loi prévoit une période de deux ans.

UN ARGUMENT DE PLUS POUR UN GARAGE DOUBLE.



AUTOMOBILE JOURNALISTS ASSOCIATION OF CANADA
ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA

350Z 2003 de Nissan : « Meilleure voiture sport et performance »



AUTOMOBILE JOURNALISTS ASSOCIATION OF CANADA
ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA

Murano 2003 de Nissan : « Meilleur utilitaire sportif » (moins de 45 000 \$)

Trouvez le livre de recettes



dans les pages
des petites annonces
de **La Presse** et courez la chance
de gagner
l'un des 20 livres
offerts par **LES ÉDITIONS DE L'HOMME**

Pour participer, retournez le coupon ci-dessous dûment rempli à 

Concours « Les petites annonces », La Presse, ltée, C.P. 11054
Succursale Centre-Ville, Montréal Qc H3C 4Z1

Nom : _____

Prénom : _____

Âge : _____

Adresse : _____ app. : _____

Ville : _____ Code postal : _____

Courriel : _____

Date : _____

J'ai trouvé le livre **Un homme au fourneau** à la page : _____

☐ Cochez si vous ne désirez pas recevoir d'offres promotionnelles.

Les règlements du concours sont disponibles à La Presse.
Tirage le 30 décembre 2002. Fac-similés refusés.
Valeur totale des prix offerts \$39 \$.

La Presse
LES PETITES ANNONCES
987 - VENDU

310175A

308595

03226

308595A

Titre de « Meilleur utilitaire sportif » (moins de 45 000 \$) attribué au Murano SL 2003 par l'AJAC. Titre de « Meilleure voiture sport et performance » attribué à la 350Z 2003 par l'AJAC. Nissan, le logo Nissan, la signature « DÉCOUVRIR... » et les noms des modèles Nissan sont des marques de commerce de Nissan.

Deux biotêtes roulent

Le Soleil

QUÉBEC – Deux têtes d’affiche du petit monde des biotechs, Pierre Coulombe, président d’Infectio Diagnostic, et François Arcand, directeur général de Medicago, viennent de rouler.

Officiellement, le Dr Pierre Coulombe a « démissionné » à la fin du mois d’octobre. Mais selon nos informations, il semble que les investisseurs d’Infectio Diagnostic (IDI) l’aient fortement incité à libérer la présidence, sous peine de ne plus remettre d’argent dans la compagnie.

Sans vouloir confirmer ou infirmer la rumeur, Robert Després, qui

assume temporairement les fonctions de président du conseil d’administration, concède que M. Coulombe a pu être amené à penser « que le moment était peut-être venu pour lui de céder sa place à d’autres ».

Il a parlé d’une « ère nouvelle » pour IDI, qui s’apprête à commercialiser un premier produit au début de 2003. Il s’agit d’un test qui détecte en moins d’une heure le streptocoque du groupe B chez la femme enceinte. Deux autres tests devant permettre d’identifier des bactéries résistantes aux antibiotiques suivront en cours d’année.

Le Dr Coulombe, un ingénieur physicien, était à la barre d’IDI depuis 1996.

Dans le cas de François Arcand, cofondateur et directeur général de Medicago, il n’y a pas d’équivo-

que : on lui a montré la porte la semaine dernière. Un chasseur de têtes lui cherche déjà un successeur.

« Le conseil d’administration a décidé que c’était le temps de passer le flambeau. Dans le secteur technologique, ce sont des choses qui arrivent régulièrement », a fait valoir le nouveau président du conseil, François Gilbert, gestionnaire des placement privés de Charles Si-rois.

Ce dernier tient à préciser que la démotion de M. Arcand ne constitue en rien un jugement sur son passé, mais bien une évaluation de son potentiel par rapport à l’avenir. Le principal intéressé demeure d’ailleurs actionnaire et administrateur de l’entreprise. Louis Vézina, partenaire de la première heure de M. Arcand, conserve quant à lui son poste de chef des affaires scientifiques.

Le couple Weinberg-Charest essaie de vendre ses actions de Cinar

Presse Canadienne

MICHELINE CHAREST et Ronald Weinberg, le couple au coeur du scandale de Cinar, tentent de se défaire de leurs actions dans la compagnie de film et d’animation qu’ils ont mise au monde.

Mme Charest et M. Weinberg détiennent un bloc d’actions dans Cinar même s’il leur est interdit d’exercer leurs droits de vote en raison des restrictions strictes imposées par la Commission des valeurs mobilières du Québec dans un règlement au terme duquel le couple a accepté de verser une amende de 2 millions.

Ensemble, ils possèdent plus de cinq millions d’actions à vote multiple et environ 22 000 actions ordinaires.

Mais la vente de ces actions est devenue une question complexe étant donné que le titre de Cinar a été radié au printemps 2000 des marchés boursiers tant au Canada qu’aux États-Unis.

Richard Groome, courtier chez Valeurs mobilières Desjardins, détient le mandat de vendre les actions de Mme Charest et de M. Weinberg, selon des sources anonymes. Ni M. Groome ni son patron Jacques Lemay n’ont voulu commenter cette information.

Les actions ordinaires de Cinar ont été échangées hors Bourse, mardi, à New York, au prix de 1,80 \$.

Des sources ont indiqué que M. Groome demandait un prix plus élevé pour les titres du couple Weinberg-Charest compte tenu que son bloc d’actions donnerait à l’acquéreur le contrôle de Cinar. Toute vente devra cependant être approuvée par la Commission des valeurs mobilières du Québec. La porte-parole de cet organisme de surveillance, Barbara Timmins, a déclaré que la Commission n’avait pas été avisée par Mme Charest et M. Weinberg de la possibilité qu’il y ait vente de leurs actions.

SOLLICITATION D’OFFRES

Pour l’Achat des Activités Commerciales et des Actifs des Produits Forestiers St-Raymond Ltée

KPMG Inc., en sa qualité de Syndic à la faillite des Produits Forestiers St-Raymond Ltée (« St-Raymond » ou la « Compagnie »), sollicite des offres écrites pour l’acquisition des droits, titres et intérêts que pourrait avoir le Syndic dans les opérations et les actifs de St-Raymond. De ses installations situées au Québec, St-Raymond produit des feuilles de placage (vener) à partir de bois tranché (flitch) de plusieurs essences de bois provenant de fournisseurs et de ses propres installations de tranchage de bois horizontal. Les produits finis de la Compagnie sont vendus à des manufacturiers de contre-plaqué de bois francs pour ultimement se retrouver dans le mobilier de bureau, armoires et plancher de cuisine et salles de bain, présentoirs de magasins et travaux d’architecture de haute gamme. La Compagnie possède deux plans d’opérations à St-Raymond et un à Victoriaville, tous situés au Québec.

Les actifs offerts à la vente comprennent les droits, titres et intérêts du Syndic dans les éléments suivants :

- Inventaire de matières premières, travaux en cours et produits finis
- Machinerie, équipements et mobilier de bureau
- Terrains et bâtiments situés à St-Raymond au 595 et 615 rue Guyon et au 71 rue Delaney, le tout totalisant approximativement 104 000 pieds carrés sur un terrain de 15,6 acres.
- Terrain et bâtiments situés à Victoriaville au 3 et 4 rue Gaby, le tout totalisant 30 650 pieds carrés sur un terrain de 2,9 acres.

Toutes les offres doivent être scellées et reçues par KPMG Inc. au plus tard le vendredi 17 janvier 2003 à 12h00 (midi), heure de Toronto, au Commerce Court West, 199 Bay Street, Suite 3300 à Toronto, Ontario (M5L 1B2).

L’offre la plus élevée ou tout autre offre ne sera pas nécessairement acceptée. Les offres d’achat portant sur les activités commerciales et les actifs, en bloc, recevront une attention particulière. Le Syndic se réserve le droit de vendre n’importe lequel ou la totalité des actifs avant le 17 janvier 2003.

Toutes les offres doivent être accompagnées d’un dépôt par chèque certifié de 10% du prix d’achat offert. Cette sollicitation d’offres et toutes les offres soumises sont sujettes aux conditions et réserves comprises dans le cahier d’information. Il est de la responsabilité de chaque personne déposant une offre de se procurer le cahier d’information et les conditions et réserves incluses en contactant Mike Mammoliti au (416) 777-8931, par courriel à mmammoliti@kpmg.ca ou par télécopieur au (416) 777-3364. Pour prendre un rendez-vous pour la visite des actifs ou pour toute autre information sur les activités de la compagnie, veuillez contacter Hugo Daoust au (514) 840 2205, par courriel à hdaoust@kpmg.ca ou par télécopieur au (514) 840-2121.



KPMG Inc.
Syndic à la faillite des
Produits Forestiers St-Raymond Ltée



Photothèque PC ©
La ministre des Finances de l’Ontario, Janet Ecker.

L’Ontario en forte croissance en 2002 et 2003

Reuters

TORONTO — L’Ontario enregistre actuellement l’un des taux de croissance les plus solides du monde industrialisé et pourrait tenir le rythme au cours de 2003, a déclaré hier la ministre ontarienne des Finances, Janet Ecker.

« Malgré les défis que présentent les difficultés actuelles de l’économie mondiale, l’Ontario est en piste », a déclaré la ministre à l’occasion de la présentation de prévisions économiques qui prévoient une stabilisation de la croissance l’an prochain, mais qui restera toutefois très solide.

La prévision de croissance économique pour l’année fiscale en cours a été révisée à 3,5 %, une légère hausse par rapport aux 3,2 % que prévoyait Queen’s Park en juin.

Le rythme actuel surpasse la moyenne du groupe des sept pays les plus industrialisés, a souligné Mme Ecker.

L’Ontario, moteur économique canadien et berceau des secteurs financier, technologique et de l’automobile, devrait enregistrer le même régime l’an prochain, les prévisions étant fixées à une croissance de 3,5 %, tandis qu’en juin, on prévoyait 4,3 % pour 2003.

« L’Ontario n’est pas immunisé contre les influences extérieures », a rappelé la ministre, faisant référence à la faiblesse des marchés financiers, aux tensions au Moyen-Orient, à la volatilité des prix de l’essence et aux incertitudes quant à la direction de l’économie américaine.

Ecker a par ailleurs indiqué que l’économie ontarienne avait créé un million de nouveaux emplois depuis 1995, soit près de la moitié de l’ensemble des emplois créés au pays.

HO!

HO!

HO!

NOËL, C'EST PAS DRÔLE POUR TOUT LE MONDE.

12 DÉCEMBRE

La grande guignolée

Vous pouvez également faire un don en argent par la poste. S. V. P. émettre votre chèque à l'attention de la "grande guignolée 2002"

Jeunesse au Soleil, 4251, St-Urbain, Montréal (Québec), H2W 1V6 • **Société de Saint-Vincent de Paul**, 1930, rue de Champlain, Montréal (Québec), H2L 2S8

Moisson Montréal inc., 6880, chemin de la Côte-de-Liesse, ville Saint-Laurent (Québec), H4T 2A1

Le monde selon Sony



ANDRÉ MONDOUX
INNOVATIONS TECHNOS

collaboration spéciale
mondoux@videotron.ca

LA « GRANDE CONVERGENCE », celle qui rallie l'audio, la vidéo et le texte à la même enseigne numérique, a pour effet de mettre en concurrence des industries qui, auparavant, étaient relativement isolées. C'est le cas des industries de l'informatique et de l'électronique, qui opposent plus particulièrement Microsoft et Sony. En plus de la lutte épique que se mènent les deux géants sur le marché des consoles de jeux électroniques (Xbox contre PlayStation2), les protagonistes tentent également par tous les moyens d'être la nouvelle norme — à tout le moins de se tailler une place de choix — qui régira le vaste marché de la nouvelle consommation électronique-informatique de masse.

Plus loin que le simple PC

Un des exemples illustrant bien cette lutte est le nouvel ordinateur bloc-notes VAIO de Sony, le PCG-GRS175.

Au premier coup d'oeil, le bloc-notes ressemble à la plupart des appareils de la plus récente génération : large écran de 15 pouces, 256 Mo de mémoire vive, disque dur de capacité décente (30 Go), toute dernière version de Windows (XP) et unité hybride DVD-ROM/CD-RW pour la lecture de films sur DVD et la création de cédéroms de données ou audio (l'appareil est offert pour environ 2700 \$). Cependant, il faut aller creuser un peu plus loin afin de voir révéler la vraie



Le nouvel ordinateur bloc-notes VAIO de Sony, le PCG-GRS175.

destinée du VAIO.

D'emblée, il faut dire que l'acronyme VAIO est à lui seul révélateur : il signifie Video Audio Integrated Operations, soit l'intégration des opérations vidéo et audio. Autrement dit, les ordinateurs VAIO (de table ou bloc-notes) s'inscrivent sans une stratégie globale visant à relier les divers périphériques électroniques (téléviseurs, lecteurs DVD, caméscopes, appareils photographiques) entre eux par l'entremise de l'ordinateur. Ainsi, le film capté avec le caméscope (de Sony, bien sûr...), sera retravaillé/édité (sur un ordinateur Sony), gravé sur DVD (avec un graveur Sony), qui sera « lu » par un lecteur DVD vidéo (Sony !) pour être affiché sur un téléviseur (tout le monde ensemble : Sony !).

Afin de faciliter cette vision, Sony mise

sur des formats (les contenants d'informations) communs à tout ce beau monde, soit le CD, le DVD et les cartes de mémoire amovibles. Et c'est ici que Sony démontre... qu'elle est toujours Sony !

En fait de mémoire amovible, la firme a choisi de s'éloigner des cartes CompactFlash et SmartMedia qui dominent le marché et qui sont en voie d'être normalisées. Décidant de faire cavalier seul, Sony y va plutôt avec sa propre technologie propriétaire : la carte Memory Stick. C'est ainsi que la plupart des périphériques Sony (lecteurs DVD, téléviseurs et les ordinateurs VAIO, dont le PCG-GRS175) sont ou seront dotés d'un module pour l'insertion et l'utilisation d'une carte mémoire Memory Stick.

L'utilisation de la carte Memory Stick est un élément important à la stratégie-vision

globale de Sony. C'est cette carte qui permettra de transférer facilement les données entre les appareils électroniques et informatiques. Même certains fabricants d'appareils électroniques (comme Samsung) ont emboîté le pas en soutenant l'utilisation de la carte Memory Stick. On ne peut s'empêcher de se demander si Sony, en ne suivant pas les tendances du marché, ne répètera pas la célèbre bétise du format vidéo Beta (Sony s'était entêtée à soutenir ce format, malgré la popularité du VHS).

S'il y a une leçon à tirer du marché de la télématique, c'est bien que les « normes solitaires » (les formats dits propriétaires, c'est-à-dire qui ne sont pas « ouverts » sur les autres produits) n'ont pas l'habitude d'avoir une longue vie... à moins que l'on soit assez gros pour les imposer (Microsoft, ça sonne une cloche ?). De toute évidence, Sony croit avoir le poids nécessaire pour faire fléchir le marché et imposer son choix technologique. À suivre.

Il faut également souligner qu'avec ce nouveau VAIO, Sony inaugure une nouvelle politique de bilinguisme. Le fabricant, par le passé, avait subi les reproches de l'Office de la langue française (OLF) et de ses meilleurs revendeurs québécois parce qu'il n'offrait ses appareils qu'en anglais (clavier, système d'exploitation et applications). Pour ce nouveau VAIO, Sony a travaillé en étroite collaboration avec l'OLF afin de non seulement bien franciser les manuels et notices, mais aussi pour s'assurer que l'ordinateur (système d'exploitation et même le clavier — enfin !) soient conformes aux normes et aux besoins des usagers québécois francophones. Même si certaines applications restent unilingues anglaises (notamment le Acrobat Reader, pourtant disponible en français), il y a lieu néanmoins de souligner ce bel effort qui, espérons-le, en inspirera plusieurs autres.

TECHNOBRÈVES

Nouvelle norme sans fil d'ici 2004

NOKIA a annoncé mardi qu'il inaugurerait une nouvelle technologie de réseaux mobiles d'ici 2004. La nouvelle technologie, appelée Global Wideband Code Division Multiple Access (G-WCDMA), sera lancée dans un premier temps aux États-Unis, mais le finlandais espère à terme en faire une norme mondiale pour les réseaux sans fil de nouvelle génération.

Le juge plutôt favorable à Java...

LE JUGE fédéral qui a entendu mardi les avocats de Microsoft et de Sun Microsystems s'est montré plus favorable au plaignant Sun, estimant qu'obliger Microsoft à intégrer le langage Java de Sun dans son système d'exploitation Windows pourrait être une solu-

tion « intéressante ». Le juge J. Frederick Motz, qui a posé aux deux parties des questions sans concession, au premier jour d'audience dans le procès antitrust intenté au numéro un mondial des logiciels par le fabricant informatique, était bien disposé pour laisser le langage Java de Sun en concurrence sans « les atteintes induites par les violations de Microsoft ».

Un PC sans Windows ni Intel

EN VUE des Fêtes, la chaîne américaine Wal-Mart a décidé d'exploiter l'intérêt grandissant que les consommateurs portent aux ordinateurs n'affichant « ni Windows ni microprocesseur Intel ». Wal-Mart propose des PC d'entrée de gamme, à 199 \$ US, fabriqués par Microtel Computer Systems, dotés d'un microprocesseur VIA Technologies, et fonc-

tionnant avec un système d'exploitation développé à partir du logiciel libre Linux.

356 millions de téléchargements

LES UTILISATEURS de téléphones portables britanniques ont téléchargé 356 millions de pages Web sur leurs combinés en octobre, contre 340 millions le mois précédent, selon des chiffres publiés hier par la Mobile Data Association (MDA). Les services de jeux et de messagerie électronique ont été les plus populaires auprès des 25 millions de détenteurs de portables permettant de surfer sur Internet, indique l'association.

Sony achète ContentGuard

CONTENTGUARD, éditeur de logiciels spécialisés dans la protection des droits d'auteur

numériques, a annoncé mardi soir la vente sous licence de sa technologie au géant japonais Sony. ContentGuard, filiale de Xerox, a expliqué que Sony utiliserait sa technologie pour distribuer aussi bien des contenus musicaux que cinématographiques sans que ces derniers soit piratés ou copiés.

Service cinéma en ligne

L'ÉDITEUR de logiciels RealNetworks et l'opérateur de chaînes câblées spécialisées dans le cinéma Starz Encore Group ont annoncé hier leur intention de lancer, l'année prochaine, un service de vidéo à la demande sur Internet. Les futurs abonnés de « Starz on Demand » pourront télécharger des films sur le Web pour ensuite les visionner sur leurs ordinateurs ou leurs télévisions si ces dernières sont raccordées à leurs PC.

Reuters

vol

est-ce un oiseau ? est-ce un avion ?
non, c'est une nouvelle
compagnie aérienne.

4321zip.com
1.866.4321zip (432.1947)

zip
bon vol!

nouveau!

WINNIPEG

170\$
ALLER SIMPLE

nouveau!

CALGARY

224\$
ALLER SIMPLE

nouveau!

ABBOTSFORD

260\$
ALLER SIMPLE

économisez 10 \$ lorsque vous réservez un aller-retour en ligne.
profitez de nos tarifs de lancement jusqu'au 19 décembre 2002.
voyagez n'importe quand entre les 2 et 28 février 2003.

réservez par l'entremise de votre agent de voyages ou
4321zip.com
1.866.4321zip (432.1947)

L'environnement rêvé pour réfléchir
à l'éternelle question :
« Le moteur est-il en marche ou pas ? »

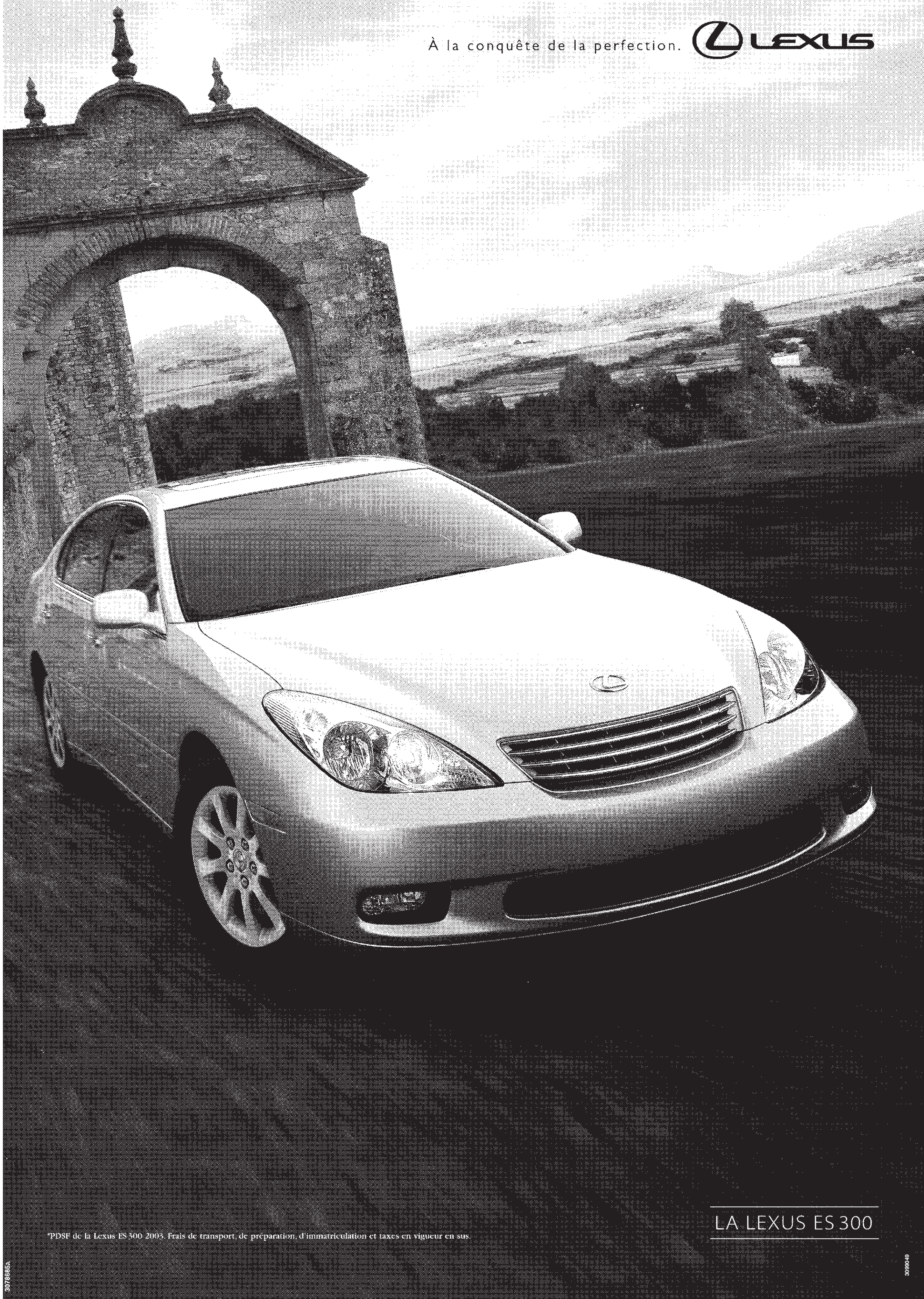
Lorsque vous prenez place à bord de la nouvelle ES 300 et que vous fermez la portière, le son est à peine perceptible. Mais l'effet est impressionnant. Vous échappez si soudainement et si admirablement aux clameurs du monde extérieur que c'est un peu comme si vous refermiez la porte d'une chambre forte. Un sentiment d'évasion et d'émerveillement vous envahit à mesure que vous vous installez confortablement. Vous baignez dans une atmosphère d'une élégance discrète, qui ne se retrouve généralement qu'au sein d'une suite

présidentielle ou d'un jet privé. Des caractéristiques à la fine pointe de la technologie comme la climatisation automatique à filtration de l'air et le système audio optionnel Mark Levinson se mêlent harmonieusement à la beauté naturelle du noyer et du cuir, créant un environnement calme et sensuel. Environnement qui atteint son apogée lorsque vous mettez le moteur en marche.

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

LA LEXUS ES 300 ~ À PARTIR DE 43 800 \$*

À la conquête de la perfection.



*PDSF de la Lexus ES 300 2003. Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus.

LA LEXUS ES 300



Le patron de Porsche, Wendelin Wiedeking, au cours de la présentation du nouvel utilitaire sport, le Cayenne, hier à Stuttgart.

Photo Bloomberg ©

Porsche empoche malgré la reprise moche

Son nouvel utilitaire sport absorbe les cahots de l'économie

d'après Bloomberg

STUTTGART, Allemagne – Porsche, constructeur de la 911 Turbo, s'attend à connaître sa neuvième année consécutive de bénéfices en hausse, grâce en partie au Cayenne, son nouvel utilitaire sport. Les ventes réalisées sur une période de quatre mois ont augmenté de 3,1 %.

Wendelin Wiedeking, PDG de Porsche, a précisé que les bénéfices et les ventes de l'exercice terminé le 31 juillet dernier avaient surpassé le record inscrit l'an dernier. Les revenus de la période de quatre mois terminée le 30 novembre ont augmenté à 1,31 milliards d'euros, tandis que les ventes se sont haussées de 0,1 %, à 14 717 voitures.

M. Wiedeking a réussi à augmenter les profits chaque année grâce à de nouvelles versions de la 911 et à une réduction du prix de la Boxster. Son objectif est de hausser les ventes de 50 % à plus de 75 000 véhicules grâce au Cayenne. C'est la première fois depuis la fin des années 1940 que Porsche lance un modèle qui n'est pas une voiture sport.

L'action a gagné 9 % cette année. Il s'agit de la meilleure performance après Renault parmi les constructeurs automobiles européens.

Acheteurs aisés

« Porsche connaît un succès remarquable et ça va continuer », estime Arnaud Stenuit, qui gère 150 millions d'euros pour Dexia Asset Management, à Bruxelles. « Les acheteurs de Porsche forment une tranche de la population qui peut être un peu moins sensible aux soubresauts de l'économie », ajoute-t-il.

La compagnie établie à Stuttgart, en Allemagne, a précisé que le bénéfice net avait augmenté de 71 %, à 462 millions d'euros, au cours de l'exercice terminé le 31 juillet dernier, alors que les ventes ont augmenté de 9,4 %, à 4,86 milliards d'euros, confirmant les données préliminaires rendues publiques en octobre. La marge de bénéfice d'exploitation de Porsche, 12 %, est la plus élevée parmi tous les constructeurs automobiles dans le monde.

Profits en hausse

« Nous prévoyons des profits en hausse au cours de l'exercice actuel, a dit M. Wiedeking au cours d'une conférence de presse à Stuttgart. Malgré les incertitudes politiques et économiques, nous croyons que les perspectives de Porsche sont positives. »

Le Cayenne coûtera 60 000 euros pour la version de base et jusqu'à 99 000 euros pour la version Turbo. Le véhicule a été conçu pour attirer la clientèle du X5, de BMW, des Mercedes-Benz de la Classe-M, et du nouveau Land Rover. La 911 a un prix de base de 73 500 euros, tandis que le Boxster a un prix de base de 42 000 euros en Allemagne.

Les ventes des quatre premiers mois du présent exercice du modèle 911 ont grimpé de 4,3 %, à 8380 unités, tandis que les ventes du Boxster baissaient de 9,8 %, à 6010. La production des quatre mois a augmenté de 3,9 %, à 16 928 véhicules, y compris 797 Cayenne livrés aux concessionnaires.

Motorola s'en tient à ses prévisions

Reuters

SCOTTSDALE, Arizona — Motorola a réaffirmé hier les prévisions pour le quatrième trimestre qu'il avait données en octobre.

Le fabricant de téléphones mobiles et de semi-conducteurs s'attend à gagner environ 10 cents US par action avant éléments exceptionnels, pour un chiffre d'affaires d'environ 7,1 milliards US. C'est ce qu'a déclaré son directeur financier, David Devonshire, au cours d'une conférence sur la technologie organisée par Crédit Suisse First Boston dans l'Arizona.

Les analystes tablent en moyenne sur un bénéfice net par action de 10 cents par action avant éléments exceptionnels pour un chiffre d'affaires de 7,03 milliards US, selon la société spécialisée Thomson First Call.

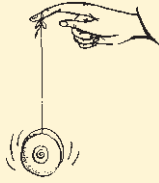
« Après deux mois, nous nous sentons plutôt bien avec ces chiffres, » a déclaré M. Devonshire.

Il a précisé que le quatrième trimestre comprendrait pour environ 215 millions US de charges, comme cela avait été précédemment annoncé, ce qui devrait pratiquement mettre un point final au programme de restructuration du groupe.

En octobre, Motorola avait réduit ses prévisions pour le quatrième trimestre et pour 2003, en mettant en avant le ralentissement de la demande dans plusieurs secteurs.

Selon M. Devonshire, Motorola s'attend à ce que le chiffre d'affaires de l'industrie des semi-conducteurs augmente d'environ 10 % en 2003. L'été dernier, Motorola pensait l'industrie à même de pouvoir augmenter ses ventes de 20 %.

Dans le secteur des mobiles, Motorola devrait continuer à sous-traiter la production d'environ 15 % de ses téléphones l'an prochain.



LES MARCHÉS MONTENT.
LES MARCHÉS BAISSENT.
LES MARCHÉS MONTENT.
LES MARCHÉS BAISSENT.
LES MARCHÉS MONTENT.
LES MARCHÉS BAISSENT.
QUI A DIT QUE LES MARCHÉS
ÉTAIENT IMPRÉVISIBLES ?

Le marché des actions est plus prévisible que vous ne le croyez.

Les marchés à la baisse et à la hausse font partie des cycles économiques habituels. Tout comme le redressement du marché suit historiquement un repli.

Les statistiques l'ont démontré. Au cours des quatre dernières décennies, le marché des actions a enregistré des rendements positifs dans 70 % des cas.

Aucune autre classe d'actif n'a su offrir un rendement semblable à celui des actions durant cette période.

Les actions constituent une part extrêmement importante d'un portefeuille bien structuré en raison de leur solide potentiel de croissance à long terme.

La meilleure façon de tirer le maximum de vos avoirs en actions est bien simple: tenez-vous-en à une méthode disciplinée et à long terme.

Pour de plus amples renseignements au sujet de notre gamme complète de fonds d'actions, communiquez avec votre conseiller en placements ou passez à une succursale de RBC Banque Royale.



RBC Fonds

LE SAVOIR-FAIRE DE RBC FONDS

Entre les années civiles 1962 et 2001, l'indice composé de rendement global S&P/TSX a été à la hausse 70% du temps. Veuillez lire le prospectus avant d'investir. Les placements en fonds communs peuvent entraîner des commissions, des frais de suivi ainsi que des frais et dépenses de gestion. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leurs rendements antérieurs ne sont pas nécessairement répétés. RBC Gestion Mondiale des Investissements Inc. est le principal conseiller en placements. RBC Fonds est la marque de RBC Fonds Inc. Les fonds communs de placement Royal sont offerts par RBC Fonds Inc. et distribués par des courtiers autorisés. ^{mc} Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. Utilisée sous licence.



KATZ GROUP JOUE POUR GAGNER.



@ Les affaires électroniques. Jouez gagnant™.

Gagner en étant bien branché : En faisant équipe avec les Services-conseils en affaires IBM, Katz Group a pu réduire ses coûts et simplifier ses processus, tout en améliorant les services offerts à ses 1 200 pharmacies indépendantes à travers le Canada. Les logiciels WebSphere^{MD} et DB2^{MD} ont permis à Katz Group d'implanter un portail intranet qui assure à ses pharmacies un accès plus rapide et rentable à toute une gamme de ressources, des renseignements sur les fournisseurs jusqu'aux dernières nouvelles de l'industrie. Mieux encore, Katz Group a réalisé un rendement de son investissement de 100 % en moins de un an, en plus de remporter un prix convoité, le National Excellence in Retailing Award*, en 2002. À vous de jouer! Rendez-vous à www.can.ibm.com/affaires_electroniques

Problèmes d'insomnie?



Face à un conflit qui s'éternise, il y a de quoi perdre bien plus que le sommeil. La prochaine fois, avant de signer, exigez la clause de médiation au bas du contrat.

www.imaq.org

INSTITUT
DE MÉDIATION
ET D'ARBITRAGE
DU QUÉBEC
Place à l'entente

Chambre
des notaires
du Québec

CA
Comptables
agréés
du Québec

Barreau du Québec

ORDRE DES
ÉVALUATEURS AGRÉÉS
DU QUÉBEC

Ordre
des ingénieurs
du Québec

Justice
Québec

Le cigarettier R.J. Reynolds éteint 635 emplois

d'après Bloomberg

WINSTON-SALEM, Caroline du Nord — R.J. Reynolds, deuxième fabricant américain de cigarettes, va sabrer 635 emplois et réviser à la baisse ses prévisions de bénéfices annuels à la suite de la diminution de la demande de ses marques les plus chères.

Ainsi, au quatrième trimestre, R.J. Reynolds devra faire face à des dépenses de 145 millions US pour les coupes d'emplois, ce qui représente environ 8 % de son effectif. La compagnie se départira également de deux divisions. Dans un communiqué, la R.J. Reynolds a indiqué que le bénéfice sera de 6,05 \$ US à 6,10 \$ US par action cette année, soit moins que les 6,40 \$ US prévus précédemment, en raison des 25 millions US qui seront consacrés au remplacement des présentoirs de marchandise.

R.J. Reynolds et son concurrent plus imposant Philip Morris dépensent davantage en publicité, en coupons et en d'autres promotions pour empêcher les fumeurs d'opter pour des marques génériques moins chères, au moment où les hausses de taxes de vente et des frais juridiques ont fait grimper les prix jusqu'à 7,50 \$ US le paquet. R.J. Reynolds, fabricant des cigarettes Camel et Winston, est plus affecté par les conditions du marché parce qu'il est moins diversifié que Philip Morris, expliquent des analystes.

« Lorsque vous êtes actif dans un seul secteur d'activité et que ce secteur pâtit, vous ne pouvez pas y couper », indique Daniel Peris, analyste de Federated Investors, qui possède des actions de R.J. Reynolds et de Philip Morris dans ses actifs de 180,9 milliards US sous gestion.

Hier, en fin d'après-midi à la Bourse de New York, le titre de R.J. Reynolds gagnait 1,94 \$ US, à 40,76 \$ US. Le titre a cependant chuté de 28 % cette année.

« Ils avaient l'occasion de réviser à la baisse les prévisions de bénéfices et ils ont dit qu'ils allaient devoir réduire les prix ou augmenter les dépenses de marketing, et ils n'avaient pas à le faire », soutient Keith Patriquin, analyste de Loomis Sayles & Co., dont les 61 milliards US en actifs sous gestion comportent des actions de R.J. Reynolds. La prévision a été revue à la baisse uniquement en raison des nouveaux présentoirs et non pas parce que les ventes sont encore pires que prévu, dit-il.

Environ 115 des emplois seront éliminés par attrition, a précisé R.J. Reynolds. En octobre, la compagnie avait déjà laissé savoir qu'elle sabrerait des emplois. La réduction de l'effectif sera presque terminée avant la fin de la première moitié de l'année prochaine, a indiqué la compagnie. Celle-ci s'est délestée de ses divisions d'emballage et d'extraction botanique.

On prévoyait que R.J. Reynolds allait réaliser un bénéfice de 6,14 \$ US par action cette année, selon les estimations de sept analystes sondés par Thomson First Call.

Les bébés de l'année 2002

Le samedi 28 décembre prochain La Presse regroupera dans un cahier spécial, les photos des enfants nés au cours de l'année 2002.

Que vous soyez parent, grand-parent, oncle, tante ou ami, faites connaître à tous nos lecteurs ce petit trésor né au cours de l'année 2002.

Présentez-nous votre précieux chérubin en réservant dès maintenant votre espace pour seulement **38,95 \$** (taxes incluses) et vous recevrez :

GRATUITEMENT

Un recueil des meilleures photos des photographes de La Presse et The Gazette, d'une valeur de 34,95 \$

192 pages couleur
papier de qualité supérieure
Format: 10 1/2" x 10 1/2"

Bébé sur cyberpresse

Pour 5 \$ de plus (taxes incluses), bébé se retrouvera sur le site **cyberpresse.ca** www.cyberpresse.ca/bebes2002

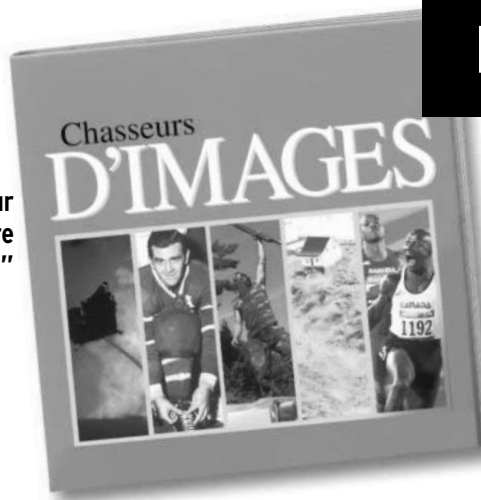
DE PLUS...

Courez la chance de gagner :

un caméscope Canon ZR40, d'une valeur de 800 \$.

- caméra vidéo numérique mini-DV
- zoom optique 18x / 360x numérique
- écran à cristaux liquides de 2,5 po
- mode de prise de vues nocturne en couleur
- modes de prises de vues vidéo et photo
- effets numériques et fondus

Règlements disponibles à La Presse



La Presse

Votre bébé à la première page du cahier spécial

Parmi toutes les demandes reçues, un tirage au sort déterminera la photo du bébé qui sera en première page couleur de ce cahier spécial. Les parents de notre vedette recevront, quant à eux, un encadrement de cette page.



FAITES VITE! DATE LIMITE : LUNDI

Remplissez le coupon ci-dessous et retournez-le, avec la photo qui ne doit pas excéder 5 po sur 7 po et qui ne pourra être retournée.

La Presse, petites annonces, Les bébés de l'année, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9

Nom :		Prénom :	
Adresse :		App. :	
Ville :		Code postal :	
Tél. (dom.) :		Tél. (trav.) :	
Prénom et nom du bébé :			
Fille ☐	Garçon ☐	Date de naissance :	
Prénoms et noms des parents :			
La Presse seulement : 38,95 \$			
La Presse et cyberpresse : 43,95 \$			
Ci-joint un chèque ou mandat-poste de 38,95 \$ ☐ ou 43,95 \$ ☐ à l'ordre de La Presse, ltée.			
OU Je souhaite effectuer le paiement de 38,95 \$ ☐ ou 43,95 \$ ☐ par carte de crédit :			
Visa ☐		MasterCard ☐	
N° de la carte de crédit :			
Date d'expiration :		Signature :	

Morgan Stanley dévalue les industries liées aux PC

d'après Bloomberg

NEW YORK – Morgan Stanley a revu à la baisse ses évaluations de placement de quatre industries liées à l'informatique, indiquant que les titres de certaines compagnies, y compris International Business Machines (IBM) et Lexmark International, sont trop chers.

Les ventes et les bénéfices des compagnies actives dans les industries des semi-conducteurs, des équipements de puces, des services de production électronique et du matériel informatique pourraient ne pas reprendre

suffisamment pour soutenir les récentes hausses des prix des actions, signalent des analystes de Morgan Stanley.

« Si nous percevons des signes d'une demande plus ferme, nous nous attendons cependant à ce que la reprise demeure hésitante et timide en raison d'un excès de capacité », écrit l'analyste Rebecca Runkle.

Certaines actions, dont celles d'IBM et de Lexmark, se négocient avec une « prime substantielle », dit-elle. Les titres des compagnies qu'elle couvre, y compris Dell Computer, Hewlett-Packard et Apple Computer, ont fait un bond de 45 % depuis le 9 octobre dernier, par rapport à un gain de 19 % de l'indice Standard & Poor's 500, ajoute-t-elle.

Hier, Carly Fiorina, PDG de Hewlett-Packard, a fait savoir que les ventes de sa com-

pagnie cette année pourraient augmenter dans une mesure moindre que prévu et elle a prédit que les dépenses liées à la technologie de l'information allaient augmenter de 2 % à 4 % l'an prochain.

Croissance assez faible

Les industries de PC et du secteur informatique « vont continuer à présenter une croissance relativement faible et la concurrence va y être encore très féroce » même si la demande s'améliore, soutient M^{me} Runkle.

Par ailleurs, Morgan Stanley a aussi abaissé ses évaluations de titres de fabricants de puces et d'équipement d'usines de semi-conducteurs. Mark Edelstone, analyste de Morgan Stanley spécialisé dans les semi-conducteurs, a souligné dans un rapport que

les compagnies sont susceptibles de revoir leurs prévisions de profit à la baisse dans la première moitié de 2003. La semaine dernière, M. Edelstone avait indiqué qu'Intel pourrait augmenter aujourd'hui ses prévisions de ventes au quatrième trimestre, le plus grand fabricant de puces au monde tirant parti d'une augmentation de la demande d'ordinateurs.

Les ventes de puces ont accusé leur chute la plus brutale l'an dernier, et les analystes ont révisé à la baisse leurs prévisions pour 2002. Les bénéfices diminuant chez les fabricants de puces, les commandes ont baissé chez les fournisseurs d'équipements nécessaires à la fabrication de semi-conducteurs.

L'économie américaine va bien, mais les marchés n'en ont cure

Reuters

WASHINGTON — Les différents indicateurs parus hier ont donné l'image d'une économie américaine résistante, voire engagée sur la voie de la reprise, mais les marchés financiers, pris par d'autres soucis, n'en ont quasiment pas tenu compte.

De fait, les économistes restent malgré tout prudents avant la statistique de l'emploi de demain qui devrait révéler que peu d'emplois ont été créés, tandis que le taux de chômage aurait légèrement augmenté.

La statistique sur la productivité non agricole a ouvert le feu hier. Hors agriculture, elle a augmenté de 5,1 % au troisième trimestre, alors que le département du Travail l'avait annoncée à 4 % en première estimation.

« Cette reprise est bienvenue, témoignant d'une amélioration du climat des affaires qui pourrait présager d'un redressement manufacturier dans les mois qui viennent », commente Christopher Low, de FTN Financial, de New York.

Les économistes attendaient une progression de 4,9 %. Cette forte croissance s'explique par le fait que, dans le contexte actuel d'atonie générale et de concurrence âpre, les entreprises n'embauchent pas et tirent le maximum de leurs effectifs existants — qui voient leur paie augmenter — et des nouvelles technologies.

Témoin de cette tendance à l'accélération de la productivité, la production par heure a augmenté de 5,6 % durant cette période, en glissement annuel, ce qui ne s'était plus vu depuis le premier trimestre de 1973.

Si ce rythme est tenu, la reprise pourrait s'en retrouver stimulée, les entreprises accroissant leurs marges et pouvant en théorie investir dans de nouveaux équipements et moyens humains.

Le revenu horaire, ajusté de l'inflation, a augmenté de 3 % au troisième trimestre, sa plus forte hausse en deux ans, mais le coût unitaire de la main-d'oeuvre a en revanche baissé de 0,2 %.

Cet accroissement de la productivité est tout particulièrement sensible dans l'industrie manufacturière (+ 5,5 %), tandis que le revenu horaire a progressé de 2,5 % et que le coût unitaire de la main-d'oeuvre a diminué de 1 %.

Les stocks filent

Les commandes à l'industrie ont, elles aussi, augmenté, de 1,5 % en octobre, soit leur première hausse depuis juillet. En septembre, elles avaient diminué de 2,4 %. Les commandes de biens durables — trois ans d'usage au moins — ont augmenté de 2,4 %, alors que leur hausse avait d'abord été annoncée à 2,8 % la semaine dernière.

Mais les analystes attendaient un peu mieux que 1,5 %, soit 1,7 %, encouragés précisément par les commandes de biens durables. La forte progression de la productivité dans l'industrie observée de juillet-septembre ne s'est cependant pas traduite par des gains de production par la suite, puisque la production industrielle a baissé de 0,8 % en octobre, soit son troisième mois consécutif de baisse.

Pour autant, les commandes à l'industrie ont paru affluer, tout particulièrement de matériels de transport (+ 4,2 %) et de machines (+ 3,3 %), tandis que les commandes d'ordinateurs et de matériel informatique ont montré une progression de 2,5 %.

Témoin de la vitesse d'écoulement des stocks, ceux de biens durables ont baissé de 0,2 % en octobre, soit leur 21^e baisse d'affilée. À 262,96 milliards de dollars américains, leur niveau n'a jamais été aussi bas depuis novembre 1995, selon le département du Commerce.

Technologie vidéo numérique étonnante de Canon



Mégazoom

Transformation des sujets éloignés en gros plans saisissants sans perte de qualité de l'image. Cette fonction supérieure est présente dans nos modèles à objectif zoom optique 22x / zoom numérique 440x ou objectif zoom optique 18x / zoom numérique 360x.



Photographie fixe numérique

Téléchargement instantané de plans fixes numériques au moyen de la prise USB de votre ordinateur. Le logiciel compris vous permet de fureter, d'archiver et de retoucher vos images fixes. (ZR50MC et ZR45MC seulement)



Téléchargement de films

Téléchargement de vos propres films à l'aide de la prise DV IEEE 1394. Il vous suffit d'un seul câble numérique pour transférer ou reproduire vos vidéos numériques dans votre ordinateur compatible DV. Une technologie hyperperfectionnée, des plus faciles à utiliser.



Conception ergonomique

Modèle compact, aux nombreuses fonctions puissantes. Le monde et toutes ses splendeurs sont maintenant à portée de main.



Mini DV



Écran ACL

Le summum de la maniabilité et de la flexibilité: un viseur ACL couleur de 2,5 pouces escamotable, pivotant et tournant.

ZR50MC de Canon



999,99 \$**

ZR45MC de Canon



899,99 \$**

ZR40 de Canon



799,99 \$**

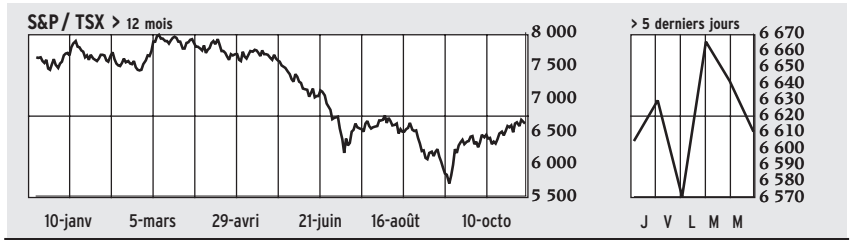


ÉTONNEZ-VOUS.

Canon SAVOIR FAIRE^{MC}

Canon est une marque déposée et Canon SAVOIR FAIRE est une marque de commerce de Canon Inc. MultimediaCard est une marque de commerce de Infineon Technologies AG. Mac et le logo Mac sont des marques de commerce d'Apple Computer, Inc., déposées aux États-Unis et dans d'autres pays. Microsoft, Windows et le logo Windows sont des marques de commerce ou des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Le logo Designed for Windows XP se rapporte au caméscope numérique et à son gestionnaire seulement. Les images à l'écran sont simulées. * Ceci est une offre postale valable du 1^{er} octobre au 31 décembre 2002. Pour obtenir tous les détails, visitez www.canon.ca. Le logiciel ShowBiz est offert en versions française et anglaise. Le logiciel ShowBiz est présenté dans un ensemble promotionnel spécial et ne correspond pas à l'illustration. ** Les détaillants peuvent vendre à un prix inférieur.

BOURSE DE TORONTO



HIER																																			
OUVERTURE		HAUT		BAS		FERMETURE		VAR. 1 J		VAR. 1 AN																									
6 611,42		6 640,61		6 570,74		6 610,36		-0,46%		-11,27%																									
ACTIONS NÉGOCIÉES				1 320		GAINS		497		PERTES		589		INCHANGÉES		234																			
52 semaines		HAUT		BAS		Volume (millions)		HIER		JOUR PRÉCÉDENT																									
7 992,70				5 678,28				248		281																									
SOUS-INDICES																																			
FERMETURE						VARIATION						FERMETURE						VARIATION																	
Services financiers						106,40						-0,19						Prod. consom. discrét.						73,83						-0,83					
Matériaux de base						120,22						-0,29						Services de télécom.						48,91						-0,21					
Énergie						119,38						-0,29						Prod. consom. de base						143,98						-0,62					
Produits industriels						67,10						0,55						Service publics						126,44						-0,02					
Tech. de l'information						18,64						-0,89						Soins de santé						62,71						-0,36					

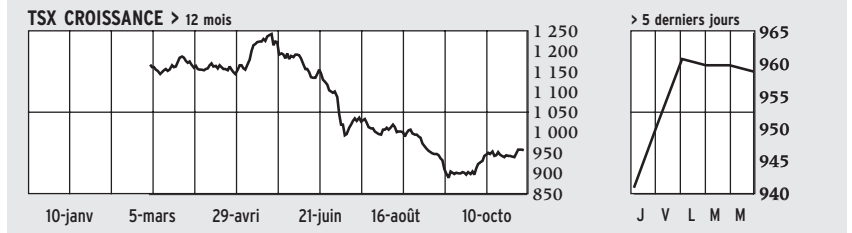
AUTRES INDICES CANADIENS		FERMETURE	VAR.	VAR. (%)	FERMETURE	VAR.	VAR. (%)
S&P/TSX 60		375,99	-2,09	-0,55	422,20	-1,38	-0,33
S&P/TSX Petites cap.		423,96	0,60	0,14	977,44	-4,69	-0,48
S&P/TSX Moyen. Cap.							
DJ Can. Titans (40)							

LES 10 PLUS ACTIFS		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
NORTEL NETWORKS		79614747	3,23	-0,25	3429803	23,84	-0,01
KINROSS GOLD CORP		6615152	2,89	0,13	2824656	11,60	-0,44
ABITIBI-CONSOL.		4947252	11,35	-0,06	2804464	34,26	-0,11
BOMBARDIER/B		4308370	5,69	0,04	2260534	13,40	0,41
PLACER DOME INC		3899084	15,90	0,35	223871	37,75	-0,35

TITRES GAGNANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
LINDSEY MORDEN G.		1000	7,90	31,45	LINDSEY MORDEN GR	1000	7,90	1,89
SOUTHWESTERN		1178679	6,40	19,63	CANADIAN NAT.	935501	69,97	1,68
AECON GROUP INC		46861	4,63	12,93	ABER DIAMOND CORP	120041	28,00	1,60
NEXIA BIOTECH.		27990	1,90	3,83	FAIRFAX FINANCIAL	65115	158,00	1,50
NEWGROWTH CORP/A		5000	10,01	10,36	BNS CAPITAL TRUST	20000	107,00	1,50

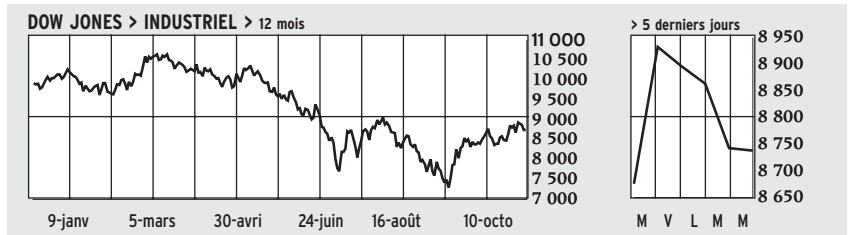
TITRES PERDANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
EXFO ELECTRO OPT.		80670	4,93	-9,87	E-L FINANCIAL	5420	230,00	-2,00
FIRST CALGARY PET		1950395	1,90	-13,64	COGNOS INC	698664	34,58	-1,83
SOLECTRON GLOB/A		67568	5,86	-8,44	CELESTICA INC	2108067	25,99	-1,81
DIMETHAID RESEAR.		592110	2,75	-8,33	BURLINGTON RES.	2990	63,51	-1,67
INEX PHARMAC.		434941	4,91	-8,22	CANADIAN UTIL/A	46962	52,90	-1,40

BOURSE DE CROISSANCE TSX



HIER																	
OUVERTURE		HAUT		BAS		FERMETURE		VAR. 1 J		VAR. 1 AN							
956,20		962,69		957,35		958,75		-0,15%									
ACTIONS NÉGOCIÉES				936		GAINS		283		PERTES		302		INCHANGÉES		351	
52 semaines		HAUT		BAS		Volume (millions)		HIER		JOUR PRÉCÉDENT							
1 256,23				887,29				46		38							
LES 10 PLUS ACTIFS																	
		VOLUME		CLÔT. (\$)		VAR. (\$)				VOLUME		CLÔT. (\$)		VAR. (\$)			
STRATIC ENERGY CO		6416000		0,22		-0,03		NUVO NETWORK		1005400		0,24		0,04			
HYDROMET ENVIRO/A		2399100		0,03		0,01		PAN ASIA MINING		721000		0,09		0,02			
GUYANA GOLDFIELDS		1498900		0,45		0,05		ZAQ INC CL A		683000		0,10		0,04			
VENGA AEROSPACE		1448000		0,03		0,00		ONTZINC CORP		573761		0,10		0,04			
EXPATRIATE RES.		1153500		0,10		-0,01		BIOTECH HOLDINGS		550000		0,04		0,01			

NEW YORK



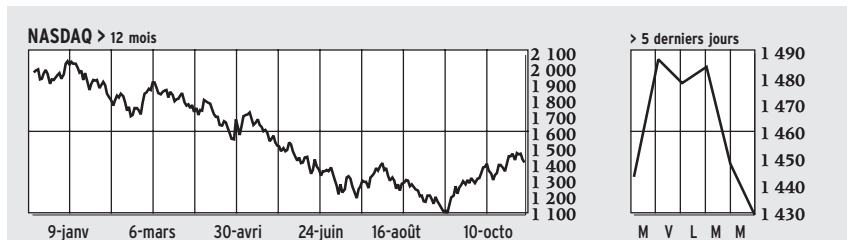
HIER								
OUVERTURE	HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN			
8 734,22	8 811,62	8 653,38	8 737,85	-0,06%	-11,68%			
ACTIONS NÉGOCIÉES		3 415	GAINS	2 361	PERTES	876	INCHANGÉES	178
52 semaines	HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT			
	10 673,10	7 197,49		1 535	1 456			
AUTRES INDICES DES AMÉRIQUES								
		FERMETURE	VARIATION			FERMETURE	VARIATION	
S&P 500 composé		917,58	-3,17	Dow Jones serv. publics		199,04	-4,84	
S&P 100 composé		468,03	-1,59	AMEX composé		822,39	9,75	
Dow Jones transport		2 345,48	8,44	Russell 2000		397,53	-3,30	

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
LUCENT TECHNO.	29722800	1,73	-0,07	MOTOROLA INC	17552100	9,98	-0,53
AOL TIME WARNER	26996400	13,84	-0,37	HEWLETT-PACKARD	15123000	18,37	-0,86
NORTEL NETWORKS	22405800	2,09	-0,15	ADVANCED MICRO	14998200	7,84	-0,28
NOKIA CORP	20238500	18,90	-0,32	MICRON TECHNOLOGY	14911900	13,95	-0,65
GENERAL ELECTRIC	19007900	26,52	-0,23	THE WALT DISNEY	14548600	17,68	-0,86

TITRES GAGNANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
DAN RIVER /A		166200	3,15	27,02	UNITEDHEALTH	4742000	83,08	4,15
AES CORP		4640300	3,08	12,00	AMERISOURCEBERGE	2373300	63,15	3,25
INTERAPE POLYMER		24800	4,80	11,63	MID ATLANTIC MEDI	731200	33,18	3,00
ELDERTRUST		55300	7,49	10,96	ANTHEM INC	2269100	62,01	2,82
MID ATLANTIC MEDI		731200	33,18	9,94	TRIAD HOSPITALS I	1508800	30,79	2,74

TITRES PERDANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
BUHRMANN NV		30200	4,65	-11,43	BERKSHIRE HATH./B	6290	2358,0	-29,00
AES CORP		5591500	3,73	-11,40	EASTMAN CHEMICAL	1733400	36,67	-2,93
CRYOLIFE INC		416100	6,57	-11,34	KOHL'S CORP	8433400	61,80	-2,90
CYPRESS SEMICONDU		4506800	7,03	-10,90	INTL RECTIFIER	1838000	21,39	-2,32
INTL RECTIFIER CO		1838000	21,39	-9,79	WHITE MOUNTAINS	4000	315,75	-2,25

NASDAQ



HIER								
OUVERTURE		HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN		
1 427,05		1 444,18	1 412,92	1 430,35	-1,28%	-27,14%		
ACTIONS NÉGOCIÉES		3 528	GAINS	1 335	PERTES	1 035	INCHANGÉES	238
52 semaines		HAUT	BAS	Volume (millions)	HIER	JOUR PRÉCÉDENT		
		2 098,88	1 108,49		1 882	1 647		
SOUS-INDICES								
		FERMETURE	VARIATION			FERMETURE	VARIATION	
Assurances		2 346,79	-0,21	Industrielles		1 088,10	-11,87	
Banques		2 238,45	5,28	Télécomm.		115,55	-2,08	
Finances		2 017,46	3,23	Transports		1 283,86	1,40	

LES 10 PLUS ACTIFS							
	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
CISCO SYSTEMS	74133300	14,43	-0,09	MICROSOFT CORP	34351100	56,54	-0,15
INTEL CORP	63524700	19,74	-0,57	JDS UNIPHASE CORP	24479000	3,12	-0,18
SUN MICROSYS.	52351100	3,74	-0,13	DELL COMPUTER	23844900	28,75	-0,30
ORACLE CORP	39485100	11,04	-0,33	ATMEL CORP	20809900	3,00	-0,22
APPLIED MATERIALS	34973200	15,11	-0,86	NEXTEL COM./A	19345700	13,01	-0,07

TITRES GAGNANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES GAGNANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
INISUFORM EAST		13400	1,00	112,77	SYNCR INTL CORP-	5015500	29,80	3,68
ELAN CORP PLC-WTO		40100	0,02	100,00	JEFFERSONVILLE BA	2500	49,01	3,01
ENCORE MEDICAL CO		41800	0,09	80,00	CAREER EDUCATION	997300	39,86	2,50
DA CONSULTING GRO		11400	0,10	66,67	STRAYER EDUCATION	63900	61,09	2,35
BRITISH BIOTECH-		33300	0,83	62,75	NATL WEST LIFE/A	20000	85,25	2,27

TITRES PERDANTS EN %		VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (%)	TITRES PERDANTS EN \$	VOLUME	CLÔT. (\$)	VAR. (\$)
TELEWEST COMM PLC		205500	6,87	-34,57	HOTELS.COM-CL A	1801500	67,54	-6,69
GMX RESOURCES INC		6500	0,08	-33,33	SIGNET GROUP PLC-	8200	37,73	-4,62
1-800-ATTORNEY		109800	4,47	-29,61	EXPEDIA INC-CL A	2517700	70,35	-4,02
DA CONSULTING GRO		3200	0,25	-28,57	TELEWEST COMM PLC	205500	6,87	-3,63
SYMPHONIX DEVICES		18584100	0,08	-27,27	EXPEDIA INC-WTO9	10200	37,76	-3,24

NASDAQ CANADA						
OUVERTURE		HAUT	BAS	FERMETURE	VAR. 1 J	VAR. 1 AN
250,35		250,35	244,10	245,85	-2,65%	-33,76%
52 semaines	HAUT	BAS	Volume	HIER	JOUR PRÉCÉDENT	
	402,20	172,89	(millions)	44	45	

Source: Bloomberg

INVESTIR

Le profit tombe chez Cogeco

Le câblodistributeur prépare la vidéo sur demande

Presse Canadienne

TORONTO – Le service de base de Cogeco Câble continue de perdre des abonnés, mais cette érosion a maintenant ralenti. De plus, le distributeur voit croître la clientèle de son service Internet haute vitesse, a souligné hier le président Louis Audet.

La division du groupe de diffusion Cogeco, de Montréal, se prépare aussi à offrir, d'ici les Fêtes, le service vidéo sur demande (où les émissions sont choisies à la pièce) dans ses principaux marchés, afin de contrer le service par satellite de Bell ExpressVu.

Durant l'année bouclée le 31 août, le service de base a été abandonné par 4,8 % de ses abonnés, soit près de 16 000 au Québec et plus de 26 000 en Ontario. Outre Bell ExpressVu et Shaw, le câble pâtit du piratage des signaux de satellites.

Cette désaffection est le principal facteur du bilan maussade de Cogeco Câble, dont le bénéfice net de 7 millions était en forte baisse sur les 27 millions dégagés à pareille date en 2001.

« Le vrai service sur demande,



Photothèque La Presse ©

Le président de Cogeco, Louis Audet.

pour la vidéo, est une exclusivité du câble et notre équipe espère ainsi reconquérir les abonnés qui ont renoncé au câble ces derniers temps », a affirmé M. Audet à l'assemblée des actionnaires.

D'ici la fin du mois, de 40 à 45 % des abonnés auront le choix parmi quelque 200 titres d'audiovisuel, en les téléchargeant par le câble depuis des serveurs de réseau.

Cogeco Câble prévoit qu'à la fin de février 2003, 78 % de sa clientèle totale (309 000 abonnés au

Québec et 815 000 en Ontario), pourra acheter ce nouveau service.



Needan Canada

Nasdaq Canada

NASDAQ

SE DE TORONTO

[illegible]

DES COMMUNS DE PLACEMENT

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

Les 5 titres les plus actifs de (TTC)										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options										Options									
---------------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

GRUPPO
FERRARI
MASERATI

MASERATIUSA.COM



MASERATI COUPÉ
À COMPTER DE \$123,994*

390 CHEVAUX
VIVRE UNE
EXPÉRIENCE UNIQUE



MASERATI SPYDER
À COMPTER DE \$133,433*

MASERATI QUÉBEC, MONTRÉAL, PQ 514.337.7274

VENEZ NOUS VOIR POUR UN ESSAI SUR ROUTE
DE LA NOUVELLE MASERATI.** Dessinée par le
légendaire Giugiaro et dotée de la dernière
technologie, la nouvelle Maserati est une
voiture absolument unique. Découvrez
la performance révolutionnaire de la
transmission Cambiocorsa, une boîte



à six vitesses commandée au volant — comme
en formule 1. Avec un moteur de 390
chevaux qui peut vous mener de
0 à 100 en un petit 4,9 secondes,
c'est une expérience que vous
goûterez à fond.

*PDSF comprenant frais de transport et de préparation. Taxes et équipement optionnel en sus. © Maserati North America Inc., 2002. Tous droits réservés. Maserati et le logo Trident sont des marques de commerce déposées.
**Certaines conditions s'appliquent.