

AFFAIRES

La Presse



Les deux faces de la Russie
La chronique de Claude Picher Page 5

L'appel d'offres d'Hydro-Québec: de la frime? Page 3

TSE 300	S&P / CDN	S&P / TSE 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7561,38 17,62 0,2%	1140,89 -11,98 -1,0%	430,69 0,22 0,1%	330,20 -0,10 -0,0%	1859,16 24,95 1,4%	9989,67 125,93 1,3%	1118,51 11,01 1,0%	299,40 \$US -1,30 -0,4%	20,87 \$US 0,29 1,4%	62,87 CUS 0,04 0,49

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | JEUDI 14 FÉVRIER 2002

BOURSES

PRIVATISATION D'HYDRO ONE

La Financière Banque Nationale orchestre une émission d'actions record

RÉJEAN BOURDEAU

La Financière Banque Nationale vient d'obtenir un « prestigieux mandat de plusieurs millions de dollars d'Hydro One », la société gouvernementale de l'Ontario qui prépare le plus important premier appel public à l'épargne de l'histoire des marchés financiers canadiens.

Le courtier de la Nationale devient le conseiller spécial de la compagnie de transmission et de distribution d'électricité pour son projet de privatisation et de mise en Bourse, a indiqué à *La Presse* Jean Turmel, le président du conseil de la Financière.

« Notre mandat est d'aider les administrateurs et les dirigeants d'Hydro One à évaluer et à négocier l'ensemble des termes et des conditions de la transaction », a expliqué celui qui est également le président de la Banque Nationale pour les marchés financiers, les placements et la trésorerie.

HYDRO ONE EN BOURSE
Importance du placement : le plus grand de l'histoire canadienne
Valeur estimée de l'émission : 5,5 milliards
Conseiller : Financière Banque Nationale
Preneurs fermes : BMO Nesbitt Burns, Goldman Sachs, RBC Dominion Valeurs mobilières
Taux de commission : 2,25%

Les preneurs fermes de l'émission publique, estimée à 5,5 milliards de dollars, ont déjà été choisis. Il s'agit de BMO Nesbitt Burns, de Goldman Sachs et de RBC Dominion valeurs mobilières.

De son côté, la Financière veillera aux intérêts d'Hydro One en évaluant les offres présentées par les courtiers.

La firme de courtage de la Nationale a été choisie par rapport à de nombreux concurrents pour la qualité, les connaissances et l'expérience de son équipe, a souligné M. Turmel. Le groupe de huit spécialistes en financement corporatif

chargés du dossier provient des bureaux de Montréal et de Toronto.

« Cela démontre à quel point nous avons fait des progrès depuis deux ans, a rappelé le patron. La fusion de Lévesque Beaubien avec First Marathon nous a apporté une renommée pancanadienne. »

Pour preuve, la Financière complète également sa plus grande transaction de fusion à titre de conseiller financier de Franco-Nevada Mining. Ensemble, Franco-Nevada, Normandy et Newmont deviendront le plus grand producteur d'or mondial, devant AngloGold. « En peu de temps, nous avons frappé

deux coups de circuit », a dit M. Turmel.

La vente d'Hydro One

Au mois de décembre, le premier ministre ontarien, Mike Harris, a annoncé la décision de vendre Hydro One par placement initial d'actions. Le produit net de l'émission servira à rembourser la dette de l'ancienne Hydro Ontario.

Hydro One, un des plus grands distributeurs d'État au Canada et un des plus importants en Amérique du Nord, est le résultat du fractionnement d'Hydro Ontario en deux principales entités. La seconde est Ontario Power Generation, dont la privatisation est aussi attendue.

Selon des informations parues dans un quotidien torontois, les actions d'Hydro One pourraient être vendues en grande partie aux particuliers, par petits lots, par l'entremise des réseaux de succursales des banques et des autres institutions financières pour faire profiter le public de la vente de la société d'État.

Voir **NATIONALE** en D2

Les discussions sur le bois d'oeuvre reprendront

PC et Reuters

OTTAWA — Les États-Unis et le Canada se rencontreront finalement mardi prochain, à Ottawa, pour tenter de dénouer le conflit sur le bois d'oeuvre, après plusieurs délais.

Cependant, le groupe qui a déposé les plaintes contre le Canada pour concurrence déloyale, la U.S. Coalition for Fair Lumber Imports, a dénoncé hier les propositions canadiennes, affirmant qu'elles ne réglent rien. La coalition exige une réforme complète des pratiques de l'industrie canadienne du bois d'oeuvre.

« Les Américains nous ont confirmé qu'ils arrivent mardi avec une contre-proposition », a affirmé hier Sébastien Thériault, attaché de presse du ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew.

Pour sa part, le sous-secrétaire américain du Commerce, Grant Aldonis, est d'avis que les négociations de la semaine prochaine sont « très importantes, seulement parce que nous approchons de la date limite » du 21 mars, moment où le département américain du Commerce doit annoncer sa décision finale à la suite d'une enquête de près d'un an sur les pratiques du Canada dans le commerce du bois d'oeuvre.

Le département américain du Commerce a rendu un jugement préliminaire l'an dernier, estimant que les provinces canadiennes accordaient des subventions déloyales à leur industrie du bois d'oeuvre. L'agence américaine a aussi jugé que les compagnies canadiennes vendaient leur bois aux États-Unis à un prix injustement bas.

Pendant que cette rencontre se prépare, un organisme américain de protection des consommateurs a mis en garde un comité du Sénat contre les effets pervers que la bataille du bois d'oeuvre pourrait avoir sur l'économie des États-Unis. L'Alliance of American Consumers for Affordable Homes craint que la stratégie de Washington n'ait pour effet de faire augmenter le prix des maisons.

Au cours d'un témoignage hier devant le Comité sénatorial des Finances, Grant Aldonis a affirmé que les mesures contre le Canada prises par les États-Unis étaient « absolument » conformes aux lois américaines sur le commerce, aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et aux obligations de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Grant Adonis et le représentant adjoint au Commerce, Peter Allgeier, ont tous deux indiqué au comité sénatorial qu'ils espéraient toujours en arriver à un accord qui ramènerait les pratiques de l'industrie canadienne du bois d'oeuvre en conformité avec les règles du marché.

Mais Grant Aldonis a averti qu'un échec à mettre en place une réforme exhaustive obligerait les États-Unis à « aller de l'avant pour faire respecter efficacement nos lois sur le commerce et défendre vigoureusement nos droits devant l'OMC ».

Voir **BOIS D'OEUVRE** en D2

Commerce de détail: un léger essoufflement prévu en 2002

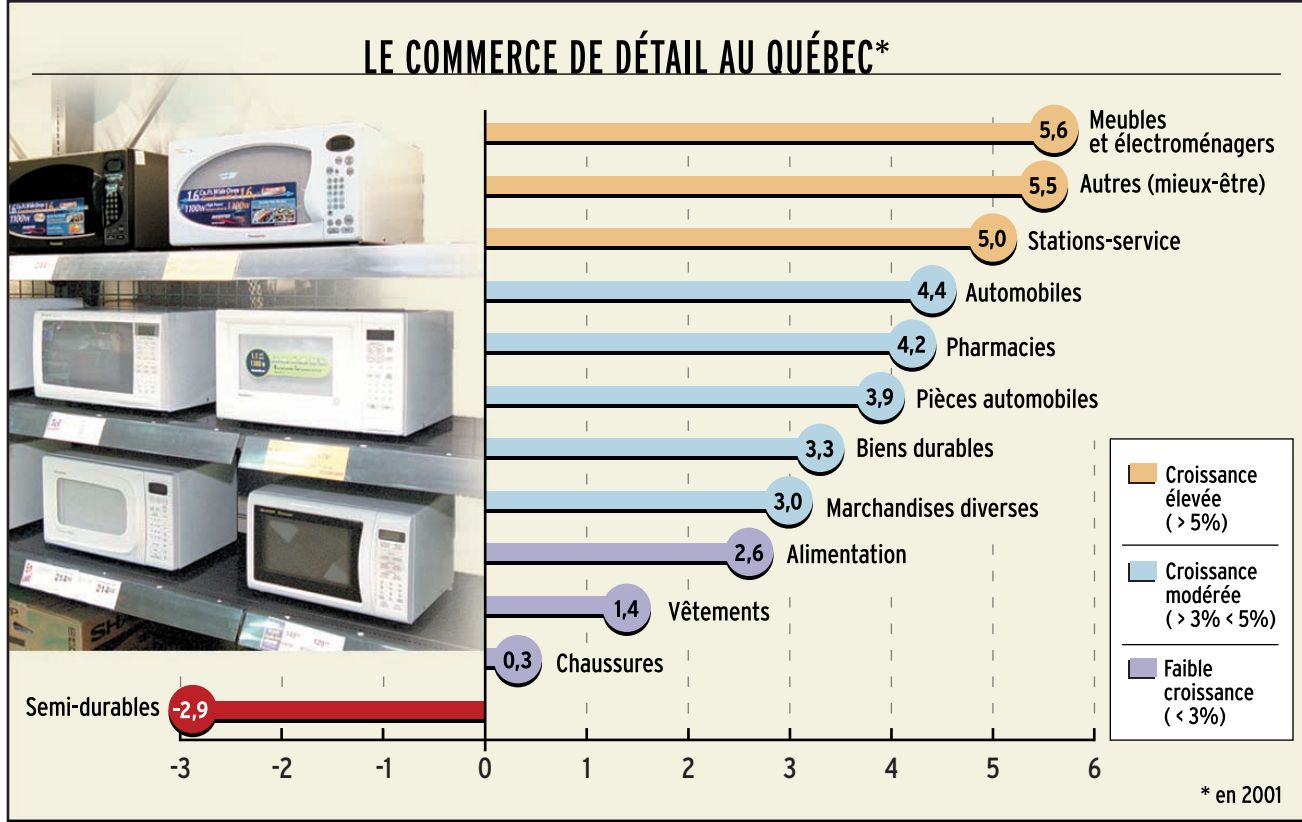
RICHARD DUPAUL

MÊME S'IL A ÉVITÉ la catastrophe appréhendée après les événements du 11 septembre pour inscrire de bons résultats, le secteur du commerce de détail au Québec pourrait voir ses ventes croître moins rapidement en 2002, affirme le Conseil québécois du commerce de détail (CQCD), quoique certains secteurs — comme les électroménagers et la rénovation — feront mieux que d'autres.

L'organisme prévoit en effet une augmentation modeste des ventes au détail de l'ordre de 2 % cette année au Québec. Cela se compare à une hausse de 3,5 % enregistrée l'an dernier, à 65,7 milliards de dollars, affirme une étude commune du CQCD et de la firme Samson Bélair Deloitte & Touche dévoilée hier. Au Canada, les ventes au détail ont grimpé plus rapidement en 2001, soit de 4,6 %, à 290 milliards.

Malgré les attentats terroristes aux États-Unis, le commerce de détail au Québec vient de connaître une bonne année, estime le président du CQCD, Gaston Lafleur. Celui-ci attribue cette performance à la chute des taux d'intérêt, à la baisse des impôts des particuliers et à l'inflation modeste découlant notamment de la baisse des coûts de l'énergie. Ces facteurs ont contrebalancé les effets négatifs du ralentissement économique et des événements du 11 septembre, dit-il.

Toutefois, si l'année 2002 s'annonce moins active pour l'ensemble des détaillants, les résultats pourraient varier sensiblement d'un secteur à l'autre, ont précisé



M. Lafleur et certains commerçants joints au téléphone.

Ainsi, le secteur de l'automobile, dont les ventes ont grimpé de 4,4 % l'an dernier, constitue « un gros point d'interrogation » pour les spécialistes. Aussi, les perspectives plus sombres pour ce secteur, responsable d'environ 30 % des ventes au détail, et la possibilité d'une remontée des taux d'intérêt obligent une certaine « prudence » dans les prévisions, explique M. Lafleur.

Plusieurs constructeurs automobiles ont offert des incitatifs alléchants après le 11 septembre, sous la forme de rabais ou de taux d'intérêt très faibles, de sorte que des consommateurs ont devancé leurs achats pour profiter des aubaines. La crainte des experts, c'est que le succès de ces promotions va gruger dans les affaires des concessionnaires en 2002.

Parmi les concessionnaires automobiles, certains croient que les affaires vont varier d'un endroit à

l'autre. Marc Daigle, copropriétaire de Longueuil Toyota, souligne que les nouveaux modèles Corolla et Matrix se vendent très bien même si Toyota n'offre pas d'incitatifs extraordinaires aux acheteurs.

« Au rythme actuel, on va battre ce mois-ci nos résultats de février 2001 », affirme M. Daigle.

Voir **ESSOUFFLEMENT** en D2

Voir aussi les ventes aux États-Unis en D7

ESSOUFFLEMENT

Suite de la page D1

Selon lui, les mesures d'incitation ne sont pas un gage de succès, et plusieurs constructeurs les appliquent surtout sur les modèles en fin de carrière.

D'ailleurs, les ventes de Ford ont plongé de plus de 10 % au Canada l'an dernier, et celles de Chrysler ont reculé de plus de 8 %, même si ces constructeurs américains ont offert des taux de financement très faibles. Par contre, les ventes des japonais Toyota et Honda ont bondi de plus de 3 % et de 11 % respectivement grâce à la popularité de leurs modèles, soutient M. Daigle.

En outre, M. Lafleur prévoit des ventes encore vigoureuses pour les détaillants de meubles et d'électroménagers, après une forte hausse 5,6 % en 2001 — la meilleure performance de tous les secteurs.

Cette prévision est partagée par le vice-président, marketing, chez Brault & Martineau, Wallace Poitras. Selon lui, la chaîne a connu une année « extraordinaire » en 2001, surtout au dernier trimestre,

et on mise sur une « autre très bonne année » en 2002.

À cause des craintes suscitées par les attentats du 11 septembre, des consommateurs ont troqué leur projet de voyage pour l'achat de meubles et d'appareils électroménagers.

« Les attentats terroristes ont contribué au phénomène de cocooning », explique M. Poitras. S'il y a une ombre au tableau, c'est le risque d'un essoufflement des consommateurs durant la seconde moitié de 2002, croit-il.

Les pronostics sont aussi favorables pour le secteur de la rénovation qui profite du même phénomène, poursuit M. Lafleur. À l'opposé, les secteurs du vêtement et des chaussures ont connu une année médiocre en 2001, avec des hausses respectives de leurs ventes de 1,4 % et 0,3 %, en raison surtout du secteur du vêtement pour hommes. « Quand les choses vont mal, les hommes coupent souvent dans leurs achats de vêtements », dit M. Lafleur.

ÉCONO FLASHES

BCE | Position révisée dans Look

BELL CANADA ENTERPRISES (BCE), par l'entremise de sa filiale Téléglobe, détient maintenant 7,98 millions d'actions de catégorie A de Look Communications, soit environ 34 % du capital-actions, à la suite de la mise en oeuvre du plan de transaction et d'arrangement que Look a signé dans le cadre de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies. La plupart de ces actions de catégorie A ont été émises à BCE dans le cadre du plan, contre la renonciation de BCE en tant que créancier à ses réclamations garanties et non garanties. Dans le cadre d'un arrangement entre BCE, Télésystème et Look, BCE et Télésystème se sont entendues quant au recours ou au non-recours au droit de vote rattaché à leurs actions de Look, en accord avec la recommandation de la direction de Look. Les deux entreprises ont aussi convenu que ni elles ni leurs filiales n'accorderaient d'assistance financière supplémentaire à Look, ne prendraient de participation ni n'acquerraient des actifs de Look pour une période de deux ans.

Doman Industries | Perte de 2000 emplois

SELON LE *National Post*, Doman Industries, société de Duncan (Colombie-Britannique), pourra être amenée à licencier 2000 travailleurs, en raison du conflit qui persiste entre le Canada et les États-Unis sur les exportations du bois d'oeuvre. Les entreprises canadiennes ont généralement fourni des garanties financières pour couvrir les frais d'exportation exigés par les États-Unis, jusqu'à ce que la Commission international du commerce américaine rende sa décision là-dessus. Cependant, Doman a indiqué qu'il lui est impossible de fournir une telle garantie financière, étant déjà confrontée avec une dette d'environ un milliard.

Banque Manuvie | Entente avec OnX

LA BANQUE MANUVIE du Canada, filiale en propriété exclusive de la Financière Manuvie, a conclu avec la société OnX Solutions d'Entreprise une entente portant sur sa solution primée de regroupement de portefeuilles financiers. La Banque Manuvie pourra ainsi offrir à ses clients, qui effectuent leurs opérations bancaires en ligne, la possibilité d'accéder au contenu des différents comptes qu'ils détiennent auprès de plusieurs institutions financières. Grâce à cette nouvelle solution technologique, les clients pourront facilement consulter l'information sur leurs comptes bancaires, placements, emprunts, cartes de crédit et prêt hypothécaire de la Banque Manuvie et d'autres institutions financières. OnX est un fournisseur de services en matière d'infrastructure de TI (technologies de l'information), de services professionnels sur Internet et de solutions d'hébergement. Établie à Thornhill (Ontario), OnX compte des bureaux à Ottawa, Montréal, Québec, Toronto et Vancouver.

Financière Sun Life | Dividende supérieur

LE CONSEIL d'administration de la Financière Sun Life du Canada a déclaré hier un dividende trimestriel de 14 cents l'action ordinaire, payable le 31 mars aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 26 février 2002. Il s'agit d'une augmentation de 2 cents (16,7 %) l'action, la première depuis qu'elle vend ses actions au public, c'est-à-dire depuis mai 2000.

Neurochem | Perte de 2,8 millions

AU DEUXIÈME TRIMESTRE se terminant le 31 décembre, Neurochem a enregistré une perte nette de 2,84 millions de dollars (16 cents par action), comparativement à un bénéfice net de 1,18 million (6 cents par action) un an plus tôt. Le bénéfice net pour le même trimestre l'an dernier était attribuable à un paiement d'étape de 3,8 millions provenant de H. Lundbeck A/S pour la conclusion avec succès d'une étude de preuve-de-concept sur un composé antiamyloïde indiqué pour le traitement de la maladie d'Alzheimer. Avec trois programmes faisant actuellement l'objet d'essais cliniques, les dépenses engagées en recherche et développement, avant l'application des subventions et crédits d'impôts à la recherche, se sont élevées à 6,71 millions pour les six mois se terminant le 31 décembre, soit une augmentation de 2,5 millions par rapport à la même période l'an dernier. Pour le semestre, les revenus provenant de contrats de recherche et les revenus d'intérêt ont diminué de 1,8 million. De plus, les frais d'exploitation se sont chiffrés à 2,3 millions. Tous ces facteurs ont résulté en une perte nette de 4,5 millions (25 cents par action), comparativement à une perte nette de 418 000 \$ (2 cents par action) en 2000.

Sand Technology | Partenariat avec KPMG Consulting

SAND TECHNOLOGY a signé un accord d'alliance avec KPMG Consulting au Royaume-Uni concernant l'activation des solutions Information Integration de Sand reposant sur la technologie brevetée Nucleus, qui seront mises en oeuvre chez les clients européens dans le cadre des solutions de gestion de la relation client. En tant qu'important intégrateur de solutions d'entreprise, KPMG Consulting forme des alliances complémentaires avec des fournisseurs d'applications comme Sand Technology afin de favoriser la prestation de solutions commerciales et technologiques de bout en bout. Sand, qui a son siège social à Montréal, possède des bureaux aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Europe. La société entretient des relations commerciales avec IBM, Microsoft, Oracle, KPMG, Ab Initio, Brio Technology, Business Objects, Information Builders, Acta, Soza, Sema/Schlumberger, Equifax et BTG.

Pierre Bellemare

Rectificatif

Presse Canadienne

DANS UNE DÉPÊCHE publiée mardi, la Presse Canadienne a indiqué erronément que la société immobilière Canadian Hotel Income Properties avait acquis l'hôtel Delta situé rue University, près de la Place Bonaventure, à Montréal. En réalité, cette société n'a pas acheté cet établissement mais plutôt l'hôtel Delta situé avenue du Président-Kennedy, à Montréal.

Des salariés d'Hydro One sont affectés chez un nouvel employeur

Presse Canadienne

TORONTO — Le distributeur d'électricité Hydro One, que le gouvernement ontarien cédera cette année au secteur privé, a annoncé hier qu'il affecte 900 de ses employés chez un sous-traitant, en vertu d'un contrat d'impartition d'environ 1 milliard de dollars.

La division des réseaux, qui cherche à réduire ses coûts, confie ainsi à Cap Gemini Ernst & Young Canada la fourniture de certains services hors son activité principale, en administration surtout.

À cette fin a été créée la société Inergi, détenue indirectement par Ernst & Young, pour assurer ce contrat d'une durée de 10 ans.

Les employés concernés, qui seront d'ici le 1^{er} mars sous l'égide de ce nouvel employeur, s'occuperont d'approvisionnement, de comptabilité et du service de la paye, entre autres.

Le distributeur Hydro One est l'une des trois entités nées de la scission d'Hydro Ontario, il y a quelques années, à l'instigation du gouvernement de Mike Harris.

Cette entente permet d'« obtenir des prix plus concurrentiels pour des services non essentiels », note dans un communiqué Eleanor Clitheroe, présidente d'Hydro One, qui dessert 1,2 million d'abonnés en Ontario.

NATIONALE

Suite de la page D1

Ce faisant, les petits investisseurs auraient la priorité sur les grands gestionnaires de portefeuille, comme les caisses de retraite et les fonds communs de placement, toujours aux premières loges des émissions publiques.

Cette information n'a toutefois pas été confirmée par le porte-parole Mohammed Nakhooda, d'Ontario SuperBuild Corp., la société coordonnant le dossier. « Toutes les options sont encore ouvertes », s'est-il contenté de dire. Il ne savait

pas non plus si les actions seront disponibles au Québec.

La plus importante

Chose certaine, la privatisation d'Hydro One sera la plus importante de l'histoire du pays. Pour la prise ferme, la société a d'ailleurs obtenu le niveau de commission le moins élevé jamais vu : 2,25 %. En comparaison, le taux avait été de 3,75 % dans le cas de la privatisation de 2,3 milliards du Canadien National en 1995.

BOIS D'OEUVRE

Suite de la page D1

Un responsable de l'industrie américaine du bois d'oeuvre a indiqué à Reuters qu'il n'y avait toujours pas d'indication laissant croire à un dénouement heureux au terme des rencontres de la semaine prochaine à Ottawa, précisant que les deux parties allaient vraisemblablement discuter de plusieurs idées différentes.

Cependant, en répondant aux questions du président du Comité sénatorial des Finances, les responsables américains ont dit qu'il n'y avait aucune indication qu'Ottawa demanderait une suspension des droits préliminaires dans les prochains jours, ce qui pourrait signifier qu'un accord est à portée de main.

Les gouvernements fédéral et provinciaux attendent depuis plusieurs semaines une réponse des États-Unis à leurs offres déposées avant Noël. Les Américains devaient d'abord déposer leur contre-proposition au début de janvier, mais plusieurs rencontres ont été reportées. L'administration américaine semblait éprouver des difficultés à en venir à un compromis avec les représentants de sa propre industrie.

La dispute au sujet du bois d'oeuvre a provoqué des milliers de mises à pied dans l'industrie forestière, surtout au Québec et aux États-Unis.

Le Canada s'oppose aux droits compensatoires de 19,3 % sur le bois d'oeuvre canadien, imposés par les Américains en août dernier. Les droits préliminaires ont expiré à la mi-décembre, mais feront l'objet d'une détermination finale à la fin du mois de mars. Cette décision finale visera également des droits antidumping de 12 %.

Les provinces canadiennes productrices de bois ont proposé des changements à leurs politiques forestières pour tenter de satisfaire les États-Unis.

Le gouvernement fédéral espère pouvoir en venir à une solution à long terme avec Washington pour régler ce problème une fois pour toutes, a souligné Sébastien Thérberge. L'opposition a critiqué le gouvernement, au cours des dernières semaines, l'accusant de se montrer trop conciliant face à la ligne dure américaine.

Le porte-parole de M. Pettigrew a répondu que la rencontre prévue

MONSIEUR PIERRE MARTIN, PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION D'ALSTOM CANADA INC, ANnonce les NOMINATIONS SUIVANTES AU SEIN DU SECTEUR « TRANSMISSION & DISTRIBUTION » :



M. **John Attas** est nommé directeur général de l'unité T&D « Protection et contrôle » de Mississauga (Ontario) et de Montréal (Québec). Titulaire d'un baccalauréat en génie électrique, M. Attas a acquis au cours des vingt dernières années une expertise des systèmes électriques et électroniques de protection et de contrôle des réseaux. Avant de rejoindre ALSTOM en 2001, M. Attas a assumé des rôles de direction au sein de sociétés du domaine de l'énergie, notamment chez ALSTOM. Il sera basé à Montréal.



M. **Bernard Dumont** est nommé directeur général de l'unité T&D « Services ». Cette nouvelle unité est responsable pour l'ensemble du secteur Transmission et Distribution canadien des activités dites de service et offre un service global après-vente. Diplômé en génie électromécanique, M. Dumont a occupé, depuis 1978, chez ALSTOM et ce, dans le domaine du service après-vente, de nombreux postes supérieurs au Québec, en Ontario, au Koweït et au Brésil. Il œuvrera à partir de l'établissement de Calgary.

SOLIDEMENT IMPLANTÉE AU CANADA, LA MULTINATIONALE ALSTOM Y EST ACTIVE PRINCIPALEMENT DANS LES DOMAINES DE LA PRODUCTION, DU TRANSPORT ET DE LA DISTRIBUTION D'ÉNERGIE AINSI QUE DANS LA FABRICATION, LA REMISE À NEUF ET LA MAINTENANCE DE MATÉRIEL ROULANT FERROVIAIRE. ALSTOM CANADA AFFICHAIT EN 2000-2001 DES VENTES CONSOLIDÉES DE 850 M\$ ET EMPLOYAIT 1925 PERSONNES DANS CINQ PROVINCES DIFFÉRENTES.

ALSTOM
www.alstom.com

NOUVEAU

Gestion des opérations de transport routier des marchandises avec les outils du XXI^e siècle

19 et 20 mars 2002 – 9 h à 17 h

En tant que gestionnaire de transport, vous êtes appelé à améliorer la performance de votre entreprise. Cette formation vous permettra de mieux comprendre les différents niveaux de planification des opérations de transport, reconnaître les avantages reliés à une meilleure planification des opérations, connaître les outils d'aide à la décision disponibles, et évaluer les bénéfices associés à l'utilisation de ces outils en termes de réduction de coûts et d'amélioration de service.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.
Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

Centre de perfectionnement

Mme Duong Thi Hue, présidente,
HEC Montréal

Animateur
Jacques Roy
M.B.A.(recherche opérationnelle);
Ph.D.(gestion des opérations),
HEC Montréal

M. Roy est professeur titulaire de gestion des opérations et de logistique à l'École des HEC de Montréal, où il est responsable des programmes de formation en logistique. Il est également membre du groupe de recherche CHAÎNE sur l'intégration et l'environnement de la chaîne d'approvisionnement.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/gotr.htm>

SESSION INTRA-ORGANISATIONNELLE Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. (514) 340-6001

AFFAIRES

700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

À VENDRE, agence de voyages située Rivernord (occasion affaires et placement), chiffre d'affaires 1 500 000 \$ et plus, rev. brut : 12.5%, prix : 65 000 \$. Raison : semi retraite. Contact : 514-814-6465 M. Jean.

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

A-1 RÉPARATION DE CRÉDIT
Nous réparons les rapports de crédits.
100% de garantie. 1-877-319-7459 ext. 37

INVESTISSEMENTS FINAQC:
Prêts commerciaux et hypothécaires ;
Financement d'équipement. 514-840-7146

AVIS

800

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS de clôture d'inventaire
Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **ALIX LORD**, en son vivant domiciliée au 1248, 7^e Rang, Lac Paquin, Val David, Québec, J0T 2N0, survenu le 24 août 2001, un inventaire des biens de la défunte a été fait par les liquidateurs successoraux, Marielle Lord et Paul Dansereau, le 11 décembre 2001, conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés chez l'un des liquidateurs, Paul Dansereau, au 30 rue Bates, # 503, Outremont, Qc, H2V 4T4
Donné ce 12 février 2002
Paul Dansereau, liquidateur.

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie **9064-1978 QUÉBEC INC** ayant son siège social au 2672, Jarry est, Montréal (Qc), H1Z 2C6 demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Date de dissolution : 08 Février 2002
Mme Duong Thi Hue, présidente.
Mr. Tran Bon, vice-président
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie **9037-5593 QUÉBEC IN.**, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Le président, A. Lapalme
R 850

SOYEZ AVISÉ que la compagnie **AGENCES MCINTYRE LTÉE**, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Le 13 février 2002
Roger Gosselin, notaire
R 850

L'appel d'offres d'Hydro-Québec risque d'être de la frime, selon Boralex

HÉLÈNE BARIL

À lui seul, l'appel d'offres que lancera Hydro-Québec pour acheter 600 mégawatts d'énergie ne permettra pas à l'industrie privée de production d'électricité de s'implanter au Québec, estime le président et chef de l'exploitation de Boralex, Jacques Gauthier.

Sans volonté politique pour encourager la production privée, le processus enclenché par la société d'État risque de ne rien donner, estime M. Gauthier, qui était l'invité hier de l'Association de l'industrie électrique du Québec.

C'est la Régie de l'énergie qui mènera à bien le processus d'appel d'offres, auquel Hydro-Québec peut participer comme n'importe quel autre producteur qui s'engage à produire de l'électricité au Québec, qui est solide financièrement et dont les prix sont concurrentiels.

Les producteurs privés capables de concurrencer Hydro-Québec ne sont pas nombreux, mais Boralex croit en être un. Selon son président, l'entreprise n'aura aucun pro-



Photothèque La Presse ©
Jacques Gauthier, président de Boralex.

blème à respecter tous les critères de l'appel d'offres, y compris offrir un prix comparable à celui que proposera Hydro-Québec.

Le problème, selon lui, c'est qu'un comité composé de représentants d'Hydro-Québec

et de représentants du ministère des Ressources naturelles aura le dernier mot à la fin du processus d'appel d'offres. Comment pourra-t-il trancher équitablement entre deux offres équivalentes ? se demande-t-il.

Pour Boralex, le processus d'appel d'offres est le moment où jamais pour le gouvernement québécois d'indiquer ses intentions. « On a la chance de faciliter l'instauration d'une industrie électrique privée, a plaidé Jacques Gauthier. On peut éviter de s'enchaîner dans une seule forme de production. C'est un choix de société qu'il faut faire. »

Selon lui, il ne s'agit pas d'empêcher Hydro-Québec de construire de nouveaux barrages ou de remplacer l'hydro-électricité par de l'énergie éolienne. Il s'agit tout simplement de diversifier les sources d'approvisionnement en énergie.

Une telle diversification présente plusieurs avantages, a expliqué Jacques Gauthier. D'abord, elle diminue les risques de pénurie d'électricité en cas de faible hydraulicité et de baisse dramatique des niveaux d'eaux dans les grands réservoirs d'Hydro-Québec. Ensuite, la diversification des sources d'approvisionnement et le recours au secteur privé peuvent réduire la pression sur les finances publiques. « Il faut mettre de l'argent dans la santé et l'éducation, alors il faut faire des choix », estime le patron de Boralex.

Selon Jacques Gauthier, le recours au secteur privé ne fera pas augmenter la facture d'électricité plus vite que ce qu'Hydro-Québec prévoit déjà. Les nouvelles installations que la société d'État prévoit construire, comme SM 3, produiront de l'électricité à un prix variant entre 6 et 7 cents le kilowattheure, soit beaucoup plus que les 2,8 cents actuels. La production d'électricité de la future centrale au gaz d'Hydro-Québec reviendra à entre 5 et 7 cents le kilowattheure.

Il est clair, donc, que la facture du consommateur québécois va augmenter. « L'important, c'est de faire en sorte que le prix n'augmente pas trop vite », dit M. Gauthier.

Citant les chiffres d'Hydro-Québec, le patron de Boralex a estimé à 3,5 millions de dollars par mégawatt le prix de revient moyen de tous les projets de construction de la société d'État. Du côté des producteurs privés, on soutient pouvoir produire à 3 millions de dollars du mégawatt.

Boralex, pour sa part, estime pouvoir obtenir du financement à un taux aussi bon que celui qu'Hydro-Québec peut obtenir, à quelques pourcent près. La preuve, dit Jacques Gauthier, c'est que l'entreprise vient de conclure une émission de 200 millions à des conditions très avantageuses.

Boralex est un producteur privé d'électricité actif au Canada et aux États-Unis, filiale à 45 % du groupe Cascades.

AVIS LÉGAUX APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

APPEL D'OFFRES

Des soumissions, sous pli cacheté, sont reçues au bureau du greffe de l'Arrondissement Saint-Laurent, à l'Hôtel de Ville, 777, boulevard Marcel-Laurin, Saint-Laurent (Québec) H4M 2M7, jusqu'au **lundi 25 février 2002 à 10 h** pour :

P-02-02-609
Location et nettoyage pour vêtements, lingerie, vadrouilles et tapis pour 36 mois,

P-02-03-303
Fourniture et livraison, sur demande, de peinture pour le marquage des routes.

P-02-03-305
Fourniture et livraison d'émulsion asphaltique et scellement de fissures pour 24 mois.

P-02-03-610
Un service de surveillance spéciale sur le territoire de l'Arrondissement Saint-Laurent.

P-02-03-611
Exécution de travaux de ramonage des cheminées sur le territoire de l'Arrondissement Saint-Laurent.

P-02-03-832
Travaux de réparation, nettoyage et peinture du bassin des piscines et patageoires de l'Arrondissement Saint-Laurent.

Les formules, les conditions des soumissions et les devis peuvent être obtenus, gratuitement, au bureau des Achats et Magasins, 13001, boulevard Cavendish, Saint-Laurent, durant les heures de bureau, à compter du jeudi 14 février 2002 à 13 h.

Veillez noter que nos bureaux sont fermés durant l'heure du dîner, soit de 12 h à 13 h du lundi au jeudi, ainsi que le vendredi après-midi.

Les soumissions sont ouvertes publiquement à l'Hôtel de Ville le **lundi 25 février 2002 à 10 h**. Le Conseil n'est pas tenu d'accepter la plus basse ni aucune des soumissions présentées.

Robert Fortin
Directeur
Arrondissement Saint-Laurent

5 février 2002. 3025995
Ville de Montréal
Arrondissement de Saint-Laurent

AMT
Agence métropolitaine de transport

APPEL D'OFFRES
OBJET DE L'APPEL D'OFFRES
LOT C14 — EXCAVATION DE MORT-TERRAIN AU GARAGE MONTMORENCY

Date et heure limites de réception des offres :
Le 28 février 2002 à 11 h

Prix du document :
150 \$, toutes taxes incluses (chèque visé ou mandat fait à l'ordre de l'Agence métropolitaine de transport et n'est pas remboursable)

N° d'appel d'offres : AMT-12-CO-134

Les documents d'appel d'offres sont en français et peuvent être obtenus ou consultés sur place à partir de 13 h 30 le 14 février 2002, du lundi au vendredi inclusivement de 9 h à 12 h et de 13 h à 16 h 30 à l'endroit suivant :

Agence métropolitaine de transport
500, Place d'Armes, bureau 2525
Montréal (Québec) H2Y 2W2

Pour renseignements :
Jean-Lys Carrière, Adjoint aux approvisionnements (514) 287-2489.

Les travaux faisant l'objet du présent appel d'offres consistent en des travaux d'excavation de mort-terrain dans l'emprise du futur garage à la station de métro Montmorency, le transport hors site, le déchargement et, s'il y a lieu, l'épandage des matériaux excavés dans les aires de rejets désignés. Pour plus d'information voir le site Internet de l'AMT à l'adresse :

<http://www.amt.qc.ca/corpo/appro/index.asp>

Seules les personnes, sociétés ou compagnies qui possèdent l'expérience pertinente à l'objet du contrat et qui ont acheté le document d'appel d'offres directement de l'AMT peuvent présenter une offre. L'AMT n'est pas tenue d'accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.

Francesca Torasso
Directrice, Approvisionnement et informatique

LUC LAROCHELLE
La Tribune

SHERBROOKE — Le réseau d'Hydro-Sherbrooke ne sera pas vendu à Hydro-Québec. Le conseil municipal de Sherbrooke a rejeté à l'unanimité hier l'offre d'achat de 225 millions de dollars, présentée en décembre, à la lumière d'études financières démontrant que les bénéfices d'une telle transaction se seraient effacés après seulement six ou sept ans.

Différents scénarios préparés par la trésorerie municipale démontrent l'intérêt des citoyens de la banlieue à accroître leurs actions dans Hydro-Sherbrooke. S'il est maintenant clair que le réseau municipal d'électricité ne sera pas cédé à un tiers, la formule permanente de partage des actifs entre les contribuables de la nouvelle ville reste toutefois à définir.

Les autorités municipales ne peuvent contracter une dette au nom de la nouvelle ville pour payer les sommes qui seraient dues aux anciens Sherbrookoïses, à moins d'obtenir du gouvernement québécois une dérogation aux lois régissant les emprunts des municipalités. Ces dernières n'ont pas le droit d'emprunter deux fois pour les mêmes actifs.

Le comité ad hoc formé pour étudier l'offre d'Hydro-Québec se voit donc confier un autre mandat, celui de rechercher une formule mutuellement avantageuse à long terme pour tous les citoyens de la nouvelle ville de Sherbrooke.

« L'offre d'Hydro-Québec est écartée et elle ne fait plus partie du décor. Il nous faut maintenant déterminer comment procéder à un transfert des actifs, à quel coût et à quel rythme », a commenté hier le maire Jean Perrault sans s'avancer davantage sur ce que cela aurait comme impacts budgétaires.

La vente d'Hydro-Sherbrooke à Hydro-Québec aurait allégé de 11 millions de dollars le montant des taxes municipales à percevoir des citoyens de l'ancienne ville de Sherbrooke en 2002, soit l'équivalent d'une réduction 8 cents sur le taux de la taxe foncière. Le rabais de taxes aurait été de l'ordre de 80 \$ pour une propriété de 100 000 \$, mais sur une période d'une durée limitée de six ou sept ans.

Une extrapolation sur 20 ans révèle toutefois une courbe contraire. Selon des calculs basés sur la formule de partage des profits fixée par le décret gouvernemental, les anciens Sherbrookoïses paieront 116

millions de moins en taxes municipales d'ici 2022 que s'ils avaient vendu leur réseau d'électricité.

Une transaction avec Hydro-Québec n'aurait rien changé aux obligations fiscales des banlieusards, mais ces derniers économiseraient environ 15 % sur le montant des taxes cumulatives qu'ils paieraient sur 20 ans en devenant actionnaires à part entière d'Hydro-Sherbrooke.

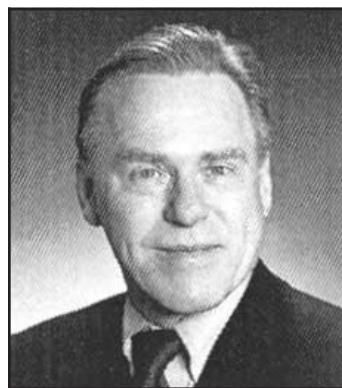
L'avantage de conserver la propriété du réseau municipal est réel autant pour les citoyens de l'ancienne que pour ceux de la nouvelle ville de Sherbrooke, affirme le trésorier, François Poulette.

Les spécialistes de Merrill Lynch ont, pour leur part, porté un jugement sur l'offre présentée par Hydro-Québec en la comparant avec trois autres transactions commerciales réalisées dans le secteur énergétique. Une vente de 225 millions aurait représenté 2,17 fois les revenus générés par Hydro-Sherbrooke et 9,1 fois sa marge brute de profit. La ville de Brampton, en Ontario, a notamment cédé son réseau d'électricité à 1,28 fois les revenus et 4,2 fois la marge brute.

L'offre d'Hydro-Québec est équitable d'un point de vue financier, a conclu Merrill Lynch. « Cela dé-

montre que la proposition présentée à la demande de la ville de Sherbrooke a été préparée avec soin et minutie. Nous respectons la décision des élus de Sherbrooke », a commenté hier le porte-parole d'Hydro-Québec, Nicolas Carrette, sans pouvoir dire si la société d'État était intéressée à bonifier son offre. Cette question relève du président d'Hydro-Québec Distribution, Yves Filion, qui se trouve au Chili. Pour l'instant, c'est point à la ligne, a dit M. Carrette.

JTI-Macdonald



John Wildgust

Michel Poirier, président et chef de la direction de JTI-Macdonald, a le plaisir d'annoncer la nomination de John Wildgust au poste de Chef des Affaires corporatives. M. Wildgust sera responsable de l'ensemble des activités se rapportant aux communications et aux affaires publiques de la société, reconnue comme l'une des meilleures au Canada.

M. Wildgust possède plus de trente années d'expérience professionnelle dans les communications, les affaires publiques et le journalisme. Avant de se joindre à JTI-Macdonald, M. Wildgust occupait le poste de premier vice-président de l'une des plus importantes sociétés de conseil en relations publiques au Canada, où il était chargé de l'élaboration et de la mise en oeuvre des stratégies et des programmes de communication pour le compte de diverses entreprises.

Auparavant, M. Wildgust était responsable des communications au Conseil national de recherches du Canada. Il a également acquis une solide expérience journalistique en travaillant pour *CTV Television Network*, *CBC*, *The Canadian Press* et divers journaux au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Fondée en 1858, JTI-Macdonald fait partie du groupe JTI et fabrique une grande variété de produits de qualité canadiens, dont les familles de cigarettes Export 'A', Vantage, Macdonald Special et Macdonald Select, ainsi que les cigares Tueros, El Producto et Napoleon. Le siège social de l'entreprise est situé à Toronto et son usine de fabrication, à Montréal. JTI-Macdonald est membre du groupe JT, qui est l'un des plus importants fabricants de produits du tabac au monde avec trois des cinq marques les plus vendues au monde. JTI exerce des activités commerciales dans plus de 120 pays.

Parmi les 50 meilleurs employeurs au Canada, JTI-Macdonald se classe 14^e selon les analyses 2001 de la revue *Report on Business* du *Globe & Mail* et Hewitt Associés.

JTI

Savoir gérer ses activités prioritaires : les transformer en résultats concrets

11 et 12 mars 2002 – 9 h à 17 h

En tant que gestionnaire ou professionnel, vous êtes à la recherche de la vingt-cinquième heure, confronté aux demandes multiples reçues de l'intérieur ou de l'extérieur de votre organisation. Ce programme vous amènera à relever un défi de taille en améliorant votre performance quotidienne en focalisant sur les activités qui vous rapportent le plus et en les transformant en résultats concrets.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/sgap.htm>

Les programmes **Savoir gérer ses activités prioritaires : les transformer en résultats concrets** et **Initiation à la lecture rapide stratégique** sont complémentaires. On peut s'inscrire aux deux programmes ou à un seul de son choix.

Initiation à la lecture rapide stratégique

13 mars 2002 – 9 h à 17 h

Voici l'occasion de vous familiariser avec une méthodologie moderne de lecture adaptée aux exigences actuelles du travail, des études et des loisirs. On insiste sur l'importance de cibler ses objectifs de lecture dans le but d'élaborer sa propre stratégie, en tenant compte des techniques de concentration ainsi que des techniques sensori-motrices et cognitives acquises pendant la formation.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.

Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

Centre de perfectionnement

HEC



Animateur
Marcel Côté
Bacc. ès Arts, Laval
L.Sc.comm., HEC Montréal
M.B.A., Chicago

M. Côté est professeur honoraire à l'École des Hautes Études Commerciales. Au fil des années, il a acquis une vaste expérience de gestion au sein de diverses organisations.



Animateur
Raymond-Louis Laquerre
M.A.(études françaises),
U. de M.;
C.Éd.(enseignement collégial), U. de M.

Raymond-Louis Laquerre est président-directeur général du Centre de lecture rapide CLR inc. depuis 1989.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/ilrs.htm>

SESSIONS INTRA-ORGANISATIONNELLES Ces programmes peuvent être adaptés et offerts dans votre entreprise. (514) 340-6001

Investissez à la
Bourse
sans risquer
votre capital !

Les obligations boursières : un investissement dont le rendement dépend de la performance boursière des 30 plus grandes entreprises du Québec.

Appelez-nous !

1 800 463-5229

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

Votre capital n'est pas à risque !

Choix du terme **5** ou **10** ans

Boni REER **+1%** du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.

• Achat minimum de 100 \$.
• Les obligations boursières peuvent être détenues dans un compte REER ou hors REER.

LES OBLIGATIONS BOURSIÈRES PLACEMENTS QUÉBEC

www.placementsqc.gouv.qc.ca

Placements Québec

On prépare l'avenir



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

La SGF et un cimentier négocient l'achat de Cimbec, de Port-Daniel

LAURIER CLOUTIER

La Société générale de financement du Québec (SGF) et un cimentier des Maritimes négocient le rachat de Cimbec Canada. Ils veulent relancer ce projet de cimenterie de 290 millions de dollars américains (460 millions CAN) qui doit créer 1500 emplois durant la construction (sur deux ans) et 100 emplois en usine, à Port-Daniel.

Cimbec n'est donc pas mort même si, depuis l'annonce en août 1997 par Jean-Claude Scraire, président de la Caisse de dépôt et placement du Québec, le projet a connu des problèmes. Sa mise en production, reportée à 2001, ne s'est pas matérialisée.

Le président de Cimbec, Guy

Rousseau, « travaille toujours très fort, toutes les options sont ouvertes et le prêt de l'ordre de 10 millions n'a pas été rappelé », déclare la porte-parole de la Caisse, Isabelle A. Tremblay.

« Il y a plus d'espoir aujourd'hui qu'au cours des derniers mois », déclare de son côté Frédéric Krikorian, porte-parole du ministre responsable de la Gaspésie, Maxime Arseneau.

Guy Rousseau a rencontré, le 17 décembre, les dirigeants de la municipalité régionale de comté (MRC), de la société d'aide au développement des collectivités (SADC) et du centre local de développement (CLD) de la région. Le président leur a fait part des derniers développements et les a incité à continuer à appuyer le projet, fortement contesté par des cimentiers concurrents, et à faire des démarches auprès des élus.

Ces développements comprennent le rachat de Cimbec. Une « grosse compagnie solide du ci-

ment » de la côte Est américaine veut acheter Cimbec, en partenariat avec la SGF, selon des sources. C'est en négociation. Promoteur depuis 1994 de Cimbec, qui a déjà nécessité des investissements privés de 24,5 millions US et suscité de l'espoir en Gaspésie, M. Rousseau tient à obtenir un « prix équitable ».

Guy Laberge, vice-président de Cimbec, n'a pas voulu commenter. « Bien des choses se passent, mais le porte-parole, c'est le président Rousseau » qui, fort occupé depuis une semaine, reporte à plus tard ses commentaires. Maurice Angelhart, président du CLD et maire de Port-Daniel-Gascons, une municipalité de 3000 habitants depuis la fusion de l'an dernier, confirme des développements, mais refuse d'identifier « l'acheteur sérieux ». Jean-Yves Duthel, vice-président et porte-parole de la SGF, partenaire minoritaire éventuel, « ne peut pas confirmer, ni nier. Les négociations se poursuivent, mais le ciment n'est pas un secteur facile. Oui, c'est la

SGF qui est allée dénicher un cimentier qui exploiterait Cimbec », dit-il. M. Rousseau a déjà obtenu les permis environnementaux en 1996, réduit les coûts du projet de 100 millions CAN et doublé les réserves de calcaire à 200 millions de tonnes. Il serait à l'étape de boucler le financement.

C'est pour les emplois surtout que le maire surveille la relance de Cimbec. Les Gaspésiens en discutent depuis 30 ans en raison des montagnes de calcaire et de silice sur la baie des Chaleurs pour approvisionner l'usine. Comme le souhaitait M. Rousseau, les dirigeants de la MRC, de la SADC et du CLD ont voté des résolutions pour faire pression sur les autorités, déclare Maurice Angelhart.

La construction de la cimenterie gaspésienne pourrait démarrer demain matin car des investisseurs locaux ont permis à Cimbec de bonifier l'ingénierie, faire le terrassement du terrain, aménager la route et amorcer les travaux au quai d'embarquement. Les compagnies

F.L. Smidth et Kiewit ont décroché les contrats de construction et d'exploitation de l'usine.

La presque totalité de la production de 1,2 million de tonnes prendrait la mer en direction de l'étranger, surtout la côte est des États-Unis où Ciment Saint-Laurent et Lafarge exportent déjà, mais par camion et wagon, ce qui coûte plus cher. Les États-Unis importent plus de 25 millions de tonnes de ciment par année. Un programme du gouvernement américain de 200 milliards US pour faire la réfection des infrastructures stimulera la demande. Cimbec dit avoir des coûts de production très bas : 18,56 \$ US la tonne. L'arrivée d'un cimentier nord-américain à la tête des actionnaires apporterait de l'expertise et ouvrirait des portes au marché du ciment aux États-Unis.

Le congé fiscal de 10 ans pour les grands projets industriels rendrait Cimbec encore plus promoteur, malgré les critiques. Le rendement sur le capital atteindrait 25 %.

Provigo restructure ses services informatiques

LAURIER CLOUTIER

PROVIGO, la chaîne de supermarchés québécois que détient le leader canadien Loblaw, restructure ses services informatiques.

La décision touche déjà neuf personnes directement. Ils pourront travailler ailleurs chez Provigo ou obtenir de l'aide à la réaffectation. La décision pourra aussi aboutir à l'élimination de 40 à 50 postes à la fin du processus, déclare la porte-parole, Josée Bédard. Des employés craignent une centaine de pertes d'emplois et la centralisation d'autres services à Toronto.

Provigo a informé ses employés des services informatiques, le 17 janvier, qu'elle uniformisait ses systèmes à l'échelle de la chaîne Loblaw. Provigo ne cesse pas ses activités

en informatique, mais confie à Loblaw, à Toronto, le développement de ses systèmes afin que tous parlent le même langage, explique Josée Bédard.

La compagnie « met la hache dans le développement des systèmes, remplacés par ceux de Loblaw », croient plutôt des employés. « Il ne va rester à Montréal que les services informatiques liés aux supermarchés québécois, à cause de la langue. Provigo vide quasiment tout un plancher » dans les trois édifices contigus du siège social de la rue Sainte-Croix où travaillent quelque 1000 personnes, ajoutent-ils, inquiets.

« Il y a 50 postes à combler dans le réseau de Provigo, réplique Josée Bédard. Provigo va gérer ses relations de travail de façon responsable. »

Réno-Dépôt abolit 28 postes de cadres

LAURIER CLOUTIER

RÉNO-DÉPÔT abolit 28 postes de cadres dans ses 14 centres de rénovation. Le nombre de personnes touchées est trois fois moindre que ne le craignaient des sources.

Le président de Réno-Dépôt, Sylvain Toutant, a confirmé hier à *La Presse* avoir rencontré, mardi, ses directeurs de magasins pour procéder à une « remise à niveau » de la structure de gestion. Les directeurs ont de leur côté vu leur équipe pour leur en faire part.

Le nombre de cadres par succursale diminue et la compagnie va réinvestir dans les employés au service des clients. Déjà en 1994, Réno-Dépôt avait réduit les niveaux de direction, de trois à deux, et la compagnie élimine ou combine aujourd'hui des tâches du deuxième niveau, grâce à la technologie. Le fondateur, Pierre Michaud, a inculqué à Réno-Dépôt la réévaluation des centaines de cadres à tous les six mois.

Tout ça pour une gestion saine et efficace. C'est « *business as usual* », conclut Sylvain Toutant.



Photo BLOOMBERG NEWS

Pierre Lassonde, président de Franco-Nevada, Wayne W. Murdy, président du conseil de Newmont, et Seymopur Schulich, président du conseil de Franco-Nevada.

Feu vert de Newmont au rachat Normandy/Franco-Nevada

Reuters

DENVER — La majorité des actionnaires de Newmont Mining Corp. a voté en faveur de l'acquisition de l'australienne Normandy Mining Ltd. et de la canadienne Franco-Nevada Mining Corp., ce qui donnera naissance à la plus grande société aurifère au monde, a indiqué hier Newmont.

La société de Denver a précisé que le paiement aux actionnaires de Normandy sera effectué à la fermeture des marchés le 20 février à la Bourse de l'Australie, à condition

qu'elle détienne au moins 50,1 % des titres de Normandy le 15 février.

Newmont détient actuellement environ 27 % des actions de Normandy.

L'acquisition de Franco-Nevada sera complétée le 16 février, conditionnellement à l'acquisition de 50,1 % des actions de Normandy, a ajouté la société.

Newmont a déclaré plus tôt cette semaine avoir reçu le feu vert pour les transactions en vertu des lois canadiennes et de la Bourse australienne.

CPG Multifonds

BANQUE NATIONALE

RÉGLER AVEC SÉCURITÉ



Pour vos REER, investissez dans le **CPG Multifonds**.

- Vous pouvez obtenir un rendement jusqu'à **7,26%** par an.
- Votre capital est garanti à 100 %.
- Rendement lié à une sélection de fonds reconnus.

Préparez demain, cotisez aujourd'hui ! C'est facile à régler. Rencontrez vite votre conseiller en succursale.

Je respire mieux



Fonds C

1 888 TELNAT-1
www.bnc.ca

BANQUE NATIONALE
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

* Rendement composé annuellement d'un CPG Multifonds Banque Nationale 5 ans pouvant atteindre 42 % à l'échéance. La Banque Nationale se réserve le droit de cesser d'offrir ce produit en tout temps, sans préavis.

Jacques Lamarre dénonce la frilosité d'EDC

MARIE TISON
Presse Canadienne

LE PRÉSIDENT ET CHEF de la direction de SNC-Lavalin, Jacques Lamarre, a dénoncé la frilosité d'Exportation et développement Canada (EDC) lorsque vient le temps de financer des projets à l'extérieur des États-Unis.

« Ils aiment mieux le marché américain, a déploré M. Lamarre hier, après avoir prononcé un discours devant l'Association des MBA du Québec. Je peux comprendre cela, mais pour moi, ils devraient commencer à regarder d'autres marchés, c'est là qu'on devrait se développer pour le futur. »

EDC, anciennement la Société pour l'expansion des exportations (SEE), est une société d'État fédérale qui offre aux exportateurs canadiens des services de financement, d'assurance et de cautionnement ainsi que son expertise sur les marchés étrangers.

M. Lamarre a cependant affirmé qu'EDC allait dans le sens de la facilité en se concentrant sur les États-Unis, profitant de sa proximité et de l'utilisation de la même langue. « Je crois que c'est une solution à court terme », a-t-il déclaré.

Il a fait valoir que les pays développés regorgeaient déjà de produits et d'infrastructures. « Il y a là un potentiel, mais il y a peut-être un potentiel plus grand encore dans les pays peu développés, où tout est à faire », a-t-il indiqué.

Il a affirmé qu'il y avait des possibilités intéressantes en Afrique, en Asie et en Amérique latine. Il a également mentionné la Russie, qu'il s'apprêtait à visiter dans le cadre de la mission d'Équipe Canada.

M. Lamarre a cependant affirmé que, depuis quelques années, il était plus difficile d'intéresser EDC à la Russie, un pays qui présente pourtant des affinités en raison de

sa nordicité. « Si vous rencontrez des gens d'EDC, ils sont très hésitants à financer des choses en Russie pour toutes sortes de raisons, a-t-il lancé. Mais souvent, c'est parce qu'ils ne se donnent pas la peine de le faire. »

Le président de SNC-Lavalin a affirmé que la frilosité face aux marchés étrangers ne se limitait pas à EDC, mais qu'elle s'étendait aussi à l'ensemble des banques canadiennes et aux entreprises elles-mêmes. « Actuellement, à l'extérieur des pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), on ne retrouve presque pas de banques canadiennes, a-t-il déploré. Leur appétit est pratiquement nul. »

Une entreprise comme SNC-Lavalin doit donc développer des relations avec d'autres institutions financières pour pouvoir trouver du financement pour des projets à l'extérieur de l'OCDE, une organisation qui regroupe surtout des pays développés.

M. Lamarre a également souligné que, dans une étude récente du Conseil du patronat du Québec, l'aide à l'exportation venait en dernier parmi les 12 priorités privilégiées par les entrepreneurs québécois. « C'est un phénomène généralisé, a-t-il déploré. On dirait que, pour toutes sortes de raisons, les gens considèrent que le marché qu'il faut attaquer, c'est les États-Unis, négligeant tous les autres marchés. »

Il a déclaré que le Canada se retrouvait avec un client unique, les États-Unis, ce qui le rendait vulnérable et le privait du potentiel des autres marchés.

M. Lamarre a aussi fait valoir hier que les gouvernements pourraient assister davantage les entreprises en les favorisant dans leurs politiques d'approvisionnement.

CLAUDE PICHER > LA VIE ÉCONOMIQUE

cpicher@lapresse.ca

Les deux faces de la Russie

Le premier ministre Jean Chrétien, accompagné de 300 représentants du milieu des affaires et de huit premiers ministres provinciaux, s’est envolé cette semaine pour Moscou (Bernard Landry devrait se joindre au groupe aujourd’hui), où il pilotera une mission économique et commerciale de haut niveau ; le programme prévoit même un entretien privé avec le président russe, Vladimir Poutine.

Pourtant, comme l’a expliqué mon collègue Jean-Denis Bellavance dans *La Presse* de mardi, cette mission est vue avec beaucoup de méfiance par certains entrepreneurs canadiens échaudés par des expérience malheureuses.

En fait, la Russie n’est pas un endroit de tout repos pour brasser des affaires. Douze ans après la désintégration de l’empire soviétique, le pays demeure lourdement handicapé par une bureaucratie tatillonne et incompétente, des infrastructures déficientes, une mafia omniprésente, une main-d’oeuvre dont la productivité atteint à peine la moitié de celle des pays d’Europe occidentale, une corruption endémique.

Certes, ces problèmes ne sont pas insurmontables. Les entrepreneurs les plus fûtés ont rapidement compris qu’il y a moyen de recruter sur place des représentants russes qui, moyennant finances, réussissent miraculeusement à aplanir les obstacles. Admettons toutefois que cela ne constitue pas un environnement idéal...

Pourquoi, alors, 300 gens d’affaires canadiens, dont un fort contingent de Québécois, ont-ils répondu à l’appel de Jean Chrétien ?

■ ■ ■

Pour deux raisons. D’abord parce que, malgré tous ses handicaps, la Russie conserve un potentiel exceptionnel.

Ensuite parce que la Russie semble enfin, après un interminable cauchemar socio-économico-politico-financier, en voie de se sortir du trou. Lors de l’effondrement de l’empire, en 1990, la plupart des économistes occidentaux pensaient qu’il faudrait à peu près 10 ans à la Russie pour réussir la difficile transition d’une économie dirigée vers une économie de marché.

On sait aujourd’hui que ce délai a été largement sous-estimé, essentiellement parce que les données officielles dont on disposait à l’époque étaient artificiellement gonflées par les autorités soviétiques. On croyait que la Russie était beaucoup plus riche qu’elle ne l’était en réalité.

Douze ans après le fait, les problèmes demeurent nombreux. Mais tous ceux qui suivent la situation de très près, et c’est certainement le cas des multinationales qui participent à la mission, savent que quelque chose d’important est en train de se passer en Russie depuis l’arrivée du président Poutine. Les premiers efforts sérieux pour augmenter l’efficacité de la fonction publique et lutter contre la corruption ont été enclenchés, avec un certain succès. Certes, il ne manque pas d’observateurs pour critiquer les méthodes autoritaires du président. Mais il semble que les Russes soutiennent fermement leur président, qui leur laisse entrevoir de façon crédible, pour la première fois depuis longtemps, un avenir prometteur. C’est en tout cas l’impression très nette que j’ai eue il y a quelques mois, à l’occasion d’un séjour d’une dizaine de jours en Russie. Les sondages confirment assez clairement cette impression.

La Russie pourrait donc, enfin, être à l’aube d’une impressionnante période de croissance. Pour beaucoup de gens, c’est le moment idéal de se positionner, de sauter dans le train.

■ ■ ■

En fait, la Russie, depuis quelques années, collectionne les chiffres impressionnants.

Depuis un an, l’économie russe avance à un rythme de 4,9 %. C’est une performance largement supérieure à celle de n’importe quel pays industrialisé. En 2000, la progression a atteint 7,6 % ; l’année précédente, 3,2 %.

Le produit intérieur brut (PIB) de la



POUR RETROUVER
LES TEXTES DES CHRONIQUEURS
www.cyberpresse.ca/chroniqueurs

Russie se situe maintenant à 1,2 billion (1200 milliards), ce qui en fait la huitième puissance économique mondiale (tous les montants, dans cette chronique, sont exprimés en dollars américains). Le PIB par habitant atteint 8500 \$ US.

C’est trois fois moins élevé qu’au Canada, et donc largement insuffisant pour classer la Russie parmi les pays riches, d’autant plus que la répartition de la richesse y demeure fort inégale. Le contraste entre l’opulence de Moscou et la pauvreté des campagnes est particulièrement frappant. En revanche, il faut savoir qu’en 10 ans, le PIB par habitant a presque triplé, et que la poussée a été particulièrement forte depuis 1999.

Selon les critères occidentaux, l’inflation, à 18 %, demeure élevée. Selon les critères russes, c’est presque la stabilité ; dans les années qui ont suivi la désintégration de l’empire soviétique, les Russes ont connu plusieurs années d’inflation à 1000 % ou plus.

Dans ses échanges internationaux, la Russie est fortement excédentaire. L’an dernier, elle a dégagé un surplus commercial de 52 milliards, le troisième en importance après le Japon et l’Allemagne. Cet excédent lui permet largement de faire face à ses obligations. Le compte courant, qui tient compte des intérêts payés par les Russes à leurs créanciers étrangers, est excédentaire de 42 milliards.

De plus, si les médias ont souvent tendance à mettre l’accent sur les misères de

la Russie, il ne faut jamais oublier que le pays offre toujours un potentiel fabuleux. Même amputée des ex-républiques soviétiques, la Russie demeure le premier producteur mondial de gaz naturel et de nickel (avec, dans les deux cas, près du quart de la production mondiale), deuxième producteur d’aluminium, de platine et d’antimoine, troisième producteur de pétrole, quatrième d’acier, d’électricité, de fer, de cobalt, cinquième d’uranium et de magnésium, entre autres. Ajoutez à cela une population fortement éduquée et cultivée, un bassin important de techniciens, ingénieurs, médecins et autres spécialistes.

Ce n’est pas tout. Il semble assez clair que les milieux financiers internationaux ont repris confiance dans l’avenir de la Russie. Un des bons indicateurs à ce sujet est le comportement du marché boursier. Quelqu’un qui aurait placé 5000 \$ à la Bourse de Moscou il y a un an se retrouverait aujourd’hui avec un capital de 10 215 \$, toutes conversions réalisées.

Enfin, depuis deux ans, les Européens, surtout les Allemands et les Français, multiplient les contacts commerciaux avec les Russes. De toute évidence, ils ont compris l’importance des enjeux avant les Américains et les Canadiens, et sont en train de placer leurs billes.

Voilà pourquoi M. Chrétien n’a pas eu de difficulté à recruter des centaines de gens d’affaires et presque tous ses homologues provinciaux pour l’accompagner.

AstraZeneca pourrait investir 75 millions à Saint-Laurent

DENIS ARCAND

LA MULTINATIONALE pharmaceutique anglo-suédoise AstraZeneca étudie un réinvestissement qui pourrait dépasser 75 millions à son centre de recherche du Technoparc Saint-Laurent, a appris *La Presse*.

AstraZeneca a fait faire des plans d’un agrandissement du centre de recherche, ouvert en 1995, et où des effectifs scientifiques d’une centaine de personnes étudient, pour l’essentiel, la découverte sur de nouveaux analgésiques injectables. Le centre emploie au total 130 personnes, a dit hier son directeur, Phil Walker

« Il y a un projet d’expansion, mais la décision finale de procéder n’a pas été prise par le siège social mondial. Essentiellement, l’agran-

dissement impliquerait qu’on double la surface d’une des ailes de l’édifice. »

M. Walker a dit ne pas pouvoir chiffrer le budget de construction de l’agrandissement et l’éventuelle expansion du budget de recherche, mais une source informée sur le dossier a évoqué une somme entre 50 et 60 millions juste pour le bâtiment, ajoutant que les travaux auraient plus qu’une phase.

Le reste serait en recherche.

M. Walker a cependant souligné que l’existence d’un projet et de plans d’architectes ne permet pas de sauter aux conclusions. « Aucune décision finale n’a été prise dans un sens ni dans l’autre. Oui, il y a un projet sur la table, mais ces décisions sont prises par le siège social mondial, qui évalue divers projets et besoins tout concurrents. »

« On ne peut dire encore comment la direction va prioriser ses besoins. Par exemple, AstraZeneca a devant elle plusieurs lancements commerciaux de produits innovateurs. La commercialisation d’un médicament prend beaucoup de ressources. Je ne sais pas si la compagnie va décider de faire beaucoup d’investissements dans la brique et le mortier. »

Marketing

Par contre, dans une décision moins stratégique pour Montréal, AstraZeneca Canada a décidé d’ouvrir ici des bureaux du département de marketing, actuellement entièrement installé au siège social national à Mississauga, près de Toronto.

Il n’a pas été possible de savoir hier si cette ouverture implique uniquement de nouvelles embau-

ches ou des transferts de postes de Mississauga à Montréal.

AstraZeneca Canada vient de louer des bureaux pour ses effectifs marketing au Technoparc Saint-Laurent, où se trouve déjà son centre de recherche.

Les laboratoires d’AstraZeneca à Montréal ont comme mandat principal la maîtrise de la douleur et diverses autres maladies qui affectent le système nerveux central. On cherche un analgésique non opioïde capable de remplacer la morphine qui, un siècle après sa découverte, demeure l’arme la plus puissante contre la douleur intense.

M. Walker avait dit en octobre 2000 que le centre de Montréal avait mené une vingtaine de nouvelles molécules thérapeutiques à mi-chemin des études précliniques (sur des animaux de laboratoire), dont deux « très avancées ». « Nous

continuons à travailler sur ces molécules, mais elles ne sont pas encore sorties des études précliniques. »

La morphine a des effets secondaires graves et la loi la considère comme une drogue d’usage restreint, un statut juridique qui oblige à des mesures de sécurité strictes et coûteuses. C’est encore elle qu’on administre aux patients ayant subi une opération chirurgicale importante, ou à ceux qui sont en phase terminale.

Le potentiel de croissance du marché international de l’analgésie est décrit comme « phénoménal » par AstraZeneca, sur son site Internet. La compagnie s’attend à ce que ce marché annuel passe de 10 à 15 milliards de dollars US en 2001 à une fourchette allant de 25 à 30 milliards US d’ici 2008.

Les profits de Héroux-Devtek bondissent

Presse Canadienne

LE BÉNÉFICE NET du fabricant canadien de produits aéronautiques et industriels Héroux-Devtek a fait un bond de 27 % au troisième trimestre, alors que les revenus ont progressé de 14 %.

Héroux-Devtek a fait part, hier, d’un bénéfice net de 4,6 millions, ou 19 cents par action, pour le trimestre qui a pris fin le 31 décembre, par rapport aux profits de 3,6 millions, ou 16 cents par action, réalisés un an plus tôt. Les ventes se sont établies à 78,9 millions.

Pour les neuf premiers mois de l’exercice, le bénéfice net de 12,9

millions, ou 54 cents par action, marque une amélioration de 58 % par rapport aux 8,1 millions, ou 39 cents par action, de l’année précédente.

Le chef de la direction de Héroux-Devtek, Gilles Labbé, a dit s’attendre à ce que l’entreprise atteigne ses objectifs financiers pour l’ensemble de l’exercice, soit une croissance de 20 % des revenus et profits. À son avis, Héroux-Devtek résiste bien au ralentissement dans l’industrie de l’aéronautique grâce à sa stratégie de diversification qui lui assure une présence dans les marchés militaires, civils et industriels.

« Les affaires tournent présentement au ralenti pour les manufacturiers d’avions commerciaux de grande envergure tels que Boeing et Airbus, a-t-il dit. Toutefois, la vigueur des marchés des jets régionaux et des turbines à gaz industrielles de même que la demande soutenue en provenance de la clientèle militaire devraient avoir raison de ce ralentissement. »

En plus de son siège social à Longueuil, Héroux-Devtek compte 10 usines situées au Québec, en Ontario, en Floride et en Ohio.

L’action de Héroux-Devtek à la Bourse de Toronto a clôturé hier à 8,70 \$, en hausse de 20 cents.

DISPONIBLE JUSQU'À LA FIN FÉVRIER

 **SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (CANADA)**

Billets à capital protégé à 100 %

Rendement lié au fonds Dow Jones Industriel dynamique

- Capital totalement garanti à l'échéance.
- 100 % de participation au rendement du Dow Jones Industriel dynamique.
- Billets admissibles au REÉR.
- Billets en dollars canadiens.

LES BILLETS SONT DISPONIBLES AUPRÈS DE VOTRE COURTIER EN VALEURS MOBILIÈRES

L'information donnée ci-dessus est tirée du Document d'information et est donnée sous réserve des modalités expressément contenues dans celui-ci. Les acheteurs éventuels sont priés d'en prendre connaissance avant d'investir dans les billets.

FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

1-800-361-8838

Centre de perfectionnement

La gestion de projets : approche, méthodologie et outils

13, 14 et 15 mars ou 3, 4 et 5 avril ou 22, 23 et 24 mai 2002
8 h 30 à 17 h 30

Cette formation vous permettra de maîtriser chacune des étapes d'un projet : définir et négocier un mandat, planifier l'exécution et le contrôle, gérer la dynamique des équipes, confronter les risques de façon proactive, adapter le style de gestion aux objectifs stratégiques. En rendant plus souple le fonctionnement des structures, le gestionnaire développera et maintiendra l'avantage compétitif de son organisation, en la rendant plus productive.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.
Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

SESSION INTRA-ORGANISATIONNELLE Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise. (514) 340-6001



Animateur
Daniel Carroué
M.B.A. (management et analyse stratégique des organisations),
HEC Montréal/INSEAD
Fontainebleau

M. Carroué est président d'un cabinet de consultants. Il intervient sur des projets de développement organisationnel.

<http://www.hec.ca/cphec/programmes/gp.htm>

La Presse
14 février 2002

Page D6 manquante

Le taux de la Fed à 2,75 % cette année ?

d'après Bloomberg

NEW YORK — Si l'on se fie aux contrats à terme de taux d'intérêt, la Réserve fédérale américaine haussera son taux de référence d'un point de pourcentage cette année, afin de contrer l'inflation au moment où l'économie émergera de la récession.

Les courtiers font le pari que la première augmentation surviendra dès la réunion de la Fed le 26 juin, ce qui signalera le début du renversement de tendance. L'an dernier, en effet, les 11 baisses décrétées par la Fed ont amené le taux à 1,75 %, soit son niveau le plus bas en 40 ans. La confiance des consommateurs à la hausse, le chômage en baisse et une reprise de la production donnent à penser que l'économie s'extirpe d'un ralentissement qui a commencé en mars dernier.

« Le marché a l'impression que les quelques dernières baisses de taux par la Fed ont été excessives, soutient Edgar Peters, qui contribue à la gestion de 15 milliards chez PanAgora Asset Management à Boston. La

dernière baisse ou même les deux dernières devront être récupérées. »

Quatre des baisses de l'an dernier, pour un total de 1,75 %, sont survenues après que les attaques terroristes du 11 septembre eurent stoppé les dépenses de consommation.

Récemment, les prévisions des courtiers touchant les taux se sont révélées justes. En novembre, les contrats à terme de taux d'intérêt ont montré qu'ils s'attendaient à une autre baisse des taux, tandis que de nombreux économistes prédisaient que la banque centrale allait réduire les taux au moins deux autres fois encore. Les courtiers avaient raison : la Fed a cessé de baisser ses taux après une réduction en décembre.

Les contrats à terme d'eurodollars de décembre, un indicateur des taux d'intérêt de trois mois, donnent à penser que la banque centrale va hausser sa cible à un niveau pouvant atteindre 2,75 % d'ici la fin de l'année, si l'on se fonde sur un rendement de 3,28 %. En règle générale, les taux d'intérêt de trois mois se situent à entre 18 et 25 points de base au-dessus de la cible de la Fed.

Autre mesure qui démontre à quel point les courtiers s'attendent à ce que les taux augmentent au cours de l'année qui vient : l'écart entre les contrats à terme des eurodol-

lars de mars 2002 et de mars 2003. L'écart s'est creusé de 47 points de base, à 1,89 point de pourcentage, depuis le 7 novembre, alors que les bons du Trésor et certains contrats à terme de taux d'intérêt ont chuté à leur rendement le plus faible au cours des six derniers mois.

Le rendement de 3,84 % sur les contrats de mars 2003 signale que la cible de la Fed pour les prêts au jour le jour entre les banques sera en moyenne de 3,5 % dans les trois mois compris entre le milieu de mars et le milieu de juin l'an prochain, selon Michael Cloherty, stratège (revenu fixe) chez Credit Suisse First Boston.

« Le marché entretient le sentiment que la Fed sera pas mal énergique » dans la hausse des taux, lance Josh Shapiro, économiste américain en chef de MFR Inc.

Le rendement de 2,27 % du contrat de juin des eurodollars indique que les courtiers s'attendent à ce que la Fed hausse son taux cible de 25 points de base, à 2 %, avant que les prêts de trois mois effectués en juin n'arrivent à échéance en septembre. Un point de base équivaut à un centième de point de pourcentage.

Cependant, certains analystes et investisseurs ont une opinion contraire, signalant que les courtiers anticipent trop d'augmenta-

tions de taux trop tôt. Ils soutiennent que la Fed va maintenir son taux de référence à 1,75 % cette année pour s'assurer que la reprise tient bon.

« Le niveau de capacité excédentaire dans l'économie est tel que le rythme de la reprise sera beaucoup plus lent que de nombreux observateurs anticipent, avance Marc Seidner, qui contribue à la gestion de 46 milliards US chez Standish Mellon Asset Management. Voilà qui laisse à la Fed une marge de manoeuvre lui permettant d'attendre plutôt que de réagir. »

On s'attend à ce que la capacité d'exploitation des usines américaines ait chuté en janvier à son niveau le plus bas depuis que les États-Unis s'extirpaient de la récession en 1981-1982. Les économistes sondés par Bloomberg News prédisent que les statistiques que la Fed publiera demain montreront que la capacité d'utilisation a baissé à 74,3 %, par rapport à 74,4 % en décembre dernier.

Les préoccupations à propos de l'inflation se reflètent également sur le marché des obligations du Trésor. Depuis le 7 novembre, les obligations à 5 3/8 % venant à échéance en 2031 ont perdu plus de 10 points, ou 100 \$ par tranche de 1000 \$, haussant les rendements de 67 points de base, à 5,46 %.

Forte hausse des ventes au détail aux États-Unis

d'après Bloomberg

WASHINGTON — Les ventes au détail aux États-Unis (à l'exclusion des autos) ont augmenté davantage en janvier qu'au cours de tout autre mois en près de deux ans, signe que les consommateurs soutiennent l'économie qui se remet d'une récession.

Les ventes n'incluant pas les autos ni les pièces ont fait un bond de 1,2 % le mois dernier, à 223 milliards de dollars américains, après une hausse révisée de 0,7 % en décembre qui fut plus forte que signalée antérieurement, a fait savoir le département du Commerce. Cependant, les ventes chez tous les détaillants ont baissé de 0,2 % en janvier, au moment où les consommateurs ont réduit leurs dépenses pour acquérir voitures et camions à la suite d'une augmentation record en octobre.

« Les gens ont plein d'argent et ils sont enclins à le dépenser », souligne Ian Sherpherdson, économiste en chef chez High Frequency Economics Ltd., à Valhalla, dans l'État de New York. « Les perspectives de février sont déjà bonnes », dit-il.

Les ventes ont augmenté dans les magasins offrant des matériaux de construction, des meubles, des vêtements, de l'essence et des équipements sportifs. Certains détaillants tel Wal-Mart ont haussé leurs prédictions de profit pour le trimestre actuel, au moment où l'économie s'améliore et où de meilleurs revenus fournissent aux Américains les moyens de dépenser.

Les consommateurs américains ont en effet les moyens de continuer à dépenser. Les demandes de refinancement ont atteint un niveau record en novembre, ce qui a permis aux Américains d'utiliser leur maison comme source d'argent liquide. De plus, depuis janvier, le gouvernement prélève moins d'impôt à la source, ce qui gonfle les chèques de paie. Les revenus personnels étaient en hausse de 0,4 % en décembre, grâce à des augmentations salariales.

Les suppressions d'emplois ralentissent également. Les demandes de prestations d'assurance-chômage initiales sont demeurées à un niveau inférieur à 400 000 pendant cinq semaines d'affilée, plus longue séquence de ce genre depuis mars dernier.

Les analystes avaient prédit une hausse de 0,4 % des ventes au détail en janvier (à l'exclusion des autos) à un niveau de 219,3 milliards, après une baisse de 0,1 % telle que d'abord rapportée pour décembre. Cette augmentation est la plus importante depuis les 2 % observés en mars 2000, selon le département du Commerce.

Les analystes avaient aussi prévu que les ventes totales au détail allaient baisser de 0,2 %, à 294,5 milliards US le mois dernier, après une hausse révisée de 0,2 % en décembre.

De manière inattendue, l'économie américaine a crû au cours des trois derniers mois de 2001, stimulée par les dépenses de consommation qui ont fait un bond de 5,4 % selon un taux annuel, le plus considérable en près de deux ans. Les Américains ont dépensé davantage pour acquérir des biens durables, tels des autos, durant ce trimestre qu'en tout autre temps au cours des 15 dernières années.

DécapoteZ3.



Perdez la tête grâce à un taux de 2,5 %.

Avec un taux exceptionnel de financement ou de location de 2,5 % pour un temps limité, voici l'occasion idéale de vous payer une BMW Z3. Un véhicule qui allie les toutes dernières technologies avec l'aménagement d'un roadster typique. Proche de la route et confortablement assis dans des sièges baquets positionnés vers l'arrière, vous ressentirez parfaitement le plaisir du grondement d'un moteur de six cylindres en ligne.

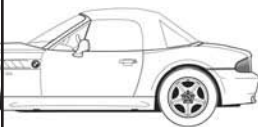
Vivez bientôt la fièvre du printemps... les cheveux au vent.

2,5%

taux de financement ou de location



Le plaisir de conduire.™



Montréal
BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
Montréal
(514) 731-7871
www.bmwcanbec.com

Laval
BMW Laval
2450, boul. Chomedey, Laval
(450) 682-1212 / (514) 990-2269
www.bmwval.com

Banlieue Ouest
Automobiles Jalbert
16710, Route Transcanadienne
Kirkland
(514) 695-6662 / (514) 343-3413
www.jalbert-auto.qc.ca

Rive-Sud
Park Avenue BMW
8755, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

Les offres sur tous nos modèles sont disponibles sur bmwmontreal.ca

Offre valable sur les modèles Z3 2002 neufs. Les taux de financement ou de location sont ceux offerts exclusivement par les Services financiers BMW et sont disponibles auprès des concessionnaires participants, conditionnellement à l'approbation du crédit. Les termes sont de 24 ou de 36 mois pour la location et de 24 à 48 mois pour le financement. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 31 mars 2002. Entretien inclus pendant 3 ans ou 60 000 km, selon les intervalles recommandés par BMW. Photo à titre indicatif seulement. Fret, transport, préparation, frais d'administration et taxes en sus.

3025792A



Avis de convocation à l'assemblée annuelle des détenteurs d'actions ordinaires de la Banque Royale du Canada

Date : le vendredi 22 février 2002

Heure : 9 h (heure de l'Est)

Lieu : Palais des congrès du Toronto métropolitain
Édifice nord
Théâtre John W.H. Bassett
255, rue Front ouest
Toronto (Ontario)

Questions à l'ordre du jour de l'assemblée des détenteurs d'actions ordinaires :

- (1) Réception des états financiers de la Banque pour l'exercice terminé le 31 octobre 2001 et du rapport des vérificateurs s'y rapportant;
- (2) Élection des administrateurs;
- (3) Nomination des vérificateurs;
- (4) Étude d'une résolution extraordinaire visant à confirmer une modification du paragraphe 1.1 du Règlement Deux augmentant la rémunération globale maximale payable aux administrateurs de la Banque;
- (5) Étude des propositions d'actionnaires énoncées à l'annexe C de la circulaire de la direction; et
- (6) Étude de toute autre question qui pourrait être dûment soumise à l'assemblée des détenteurs d'actions ordinaires.

Par ordre du conseil d'administration
La première vice-présidente et secrétaire,

Jane E. Lawson
Le 17 janvier 2002

3016108

Nouvelle carte All-in-Wonder d'ATI



ANDRÉ MONDOUX
INNOVATIONS TECHNOS

collaboration spéciale
mondoux@videotron.ca

Depuis quelques semaines, la toute nouvelle carte vidéo « multimédia » All-in-Wonder d'ATI est offerte sur le marché. La célèbre carte, on s'en souviendra, est celle qui avait amorcé l'intégration des fonctions de téléviseur, lecteur DVD, lecteur vidéo et lecteur audio dans une seule et même carte graphique multifonction. Si, par le passé, les nouvelles générations de la All-in-Wonder consistaient essentiellement à mettre à niveau la carte au plus récent processeur graphique, la toute récente All-in-Wonder 8500 DV, au contraire, propose des nouveautés qui influent directement sur l'expérience multimédia offerte.

Mais d'abord, un petit détour du côté du processeur. La All-in-Wonder 8500 DV est fondée sur le processeur RADEON 8500, qui offre des graphiques trois dimensions (3D) rehaussés notamment par des objets plus réalistes et aux contours adoucis, et met à profit une mémoire de 64 Mo. Le sigle « DV » (Digital Video) fait référence aux nouvelles fonctions de vidéo numérique de la carte. ATI espère en effet faire de la All-in-Wonder l'intermédiaire entre le caméscope numérique et l'ordinateur, grâce à son port de connexion FireWire (qui

permet des connexions haute vitesse à 400 Mb/s) et son module de connexion externe doté de prises « in/out » pour le raccordement d'équipement audio/vidéo analogues.

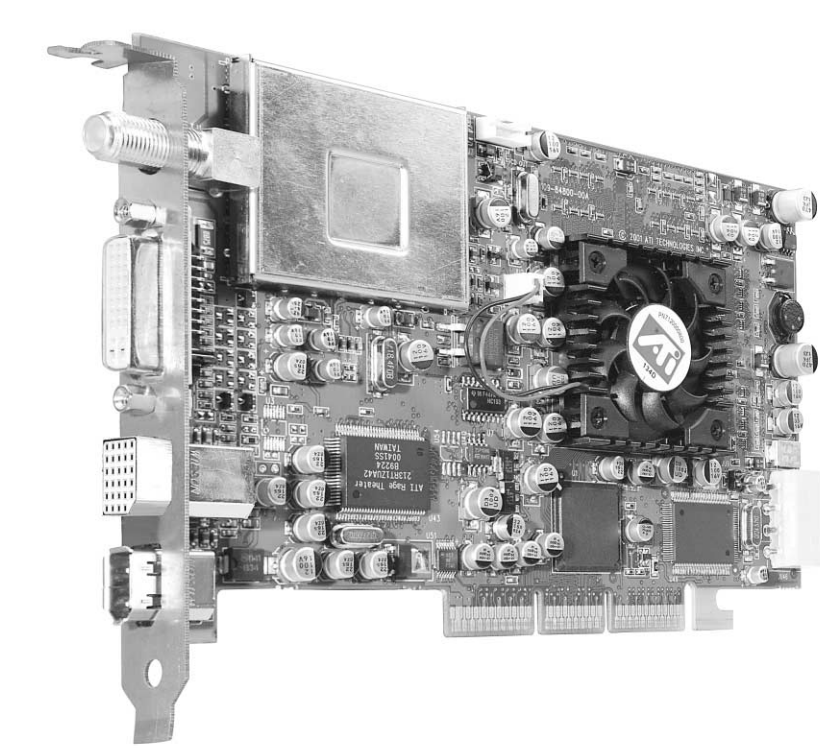
Mon téléviseur numérique

Avec trois enfants (de 4, 12 et 14 ans), il va de soi que mon usage personnel d'un des téléviseurs familiaux est gravement réduit, coïncé que je suis entre *Caillou* et *Dawson's Creek*. Mon ordinateur me sert donc de téléviseur et de magnétoscope numérique. Avec la All-in-Wonder 8500 DV, je suis plus que gâté.

Première nouveauté digne de mention : la carte permet désormais d'enregistrer des émissions en format DVD (MPEG-2) de haute résolution. Ayant de l'espace disque à revendre (j'utilise un disque dur externe de 100 Go voué à cet effet), la nouvelle carte me permet donc de visualiser mes émissions « enregistrées » avec une meilleure qualité. Autre amélioration, qui, quoique modeste, n'est pas pour autant moins appréciée, est la fonction permettant de mettre à profit le guide horaire interactif afin d'assigner automatiquement le nom de l'émission ou de la chaîne, jumelé à la date ou l'heure de l'enregistrement, aux fichiers contenant les émissions enregistrées. Voilà qui facilite donc grandement la gestion de vos « enregistrements ».

Pour y voir clair...

Autre petite nouveauté qui peut avoir un grand impact : la nouvelle fonction dite « fenêtre mixte ». Je dois confesser qu'il m'arrive souvent d'activer le module télévision de ma carte vidéo, afin d'écouter en



La All-in-Wonder 8500 DV est fondée sur le processeur RADEON 8500, qui offre des graphiques trois dimensions (3D) rehaussés notamment par des objets plus réalistes et aux contours adoucis, et met à profit une mémoire de 64 Mo.

sourdirne la chaîne d'informations continues. Règle générale, je minimise la taille de la fenêtre du téléviseur virtuel et la place dans le coin supérieur droit de mon écran. Malheureusement, je dois souvent déplacer cette fenêtre lorsqu'elle masque l'application avec laquelle je travaille. La fonction « fenêtre mixte » consiste à dépouiller le téléviseur virtuel à son strict minimum pour ne conserver que l'image seulement et à rendre cette dernière transparente. Le résultat est que l'on peut regarder une

émission, tout en voyant constamment l'application qui se trouve « derrière ». Il est même possible de cliquer sur les menus et boutons de l'application « au travers » du téléviseur.

Enfin, LA grande nouveauté avec le module multimédia de la carte est sans contredit la télécommande à distance. Oui, vous avez bien lu. Utilisant la technologie de liaison sans fil (par l'intermédiaire d'un petit module de réception qui se relie à l'ordinateur par le port USB), la télécommande permet de

dupliquer toutes les fonctions d'une télécommande pour téléviseur traditionnelle. Ainsi, je peux « allumer » mon téléviseur virtuel en appuyant sur une seule touche, changer de canal, augmenter/diminuer de volume, mettre l'image en mode plein écran, etc. La télécommande permet également de contrôler le lecteur de fichier lors de l'écoute d'émissions « enregistrées » (avance rapide, pause, etc.). Elle peut même activer le déplacement à l'écran du pointeur de la souris et émuler les clics des boutons droit et gauche du rongeur. ATI a donc misé juste avec cette télécommande qui permet à votre ordinateur de se faire discret en se comportant comme un véritable téléviseur.

La All-in-Wonder, cependant, présente quelques irritants, comme le module de lecture de fichiers multimédias qui ne peut lire correctement les émissions enregistrées en format DVD haute résolution (ATI promet des correctifs sou peu). Puisque cela se produit avec une carte/trousse de vidéo numérique destinée aux amateurs de vidéotique (plus susceptibles d'utiliser le format DVD haute résolution), il s'agit donc d'un faux pas majeur, d'autant plus inexcusable que la carte est offerte à un prix relativement élevé (environ 600 \$).

Dans l'ensemble, un produit intéressant, mais trop cher pour ceux qui visent principalement le module de télévision sur ordinateur. Voilà sans doute pourquoi ATI vient tout juste de lancer la All-in-Wonder 7500 : à 350 \$, elle offre les mêmes fonctions multimédias que la 8500 DV, sauf qu'elle est fondée sur le processeur de série 7500 (moins sophistiqué) et n'offre pas de prise FireWire intégrée.



Le taux aussi vous séduira.

S-TYPE 2002 avec groupe sport

à partir de **3,9%*** Location-bail jusqu'à 48 mois

Choix entre V6 3 L de 240 ch ou V8 4 L de 281 ch

Aménagement intérieur cuir et bois

Entretien prescrit gratuit

Assistance routière

www.jaguar.ca

L'art de la performance | 

3025411A

3027057A

*Sur approbation du crédit, offre de financement/crédit de 3,9 % pendant une durée maximale de 48 mois sur les modèles S-TYPE 3.0 et 4.0 Sport 2002 pour un locataire au détail admissible. Exemple : location-bail d'une S-TYPE 3.0 Sport avec changeur CD 6 disques et groupe Extra pour 799,00 \$ par mois à un taux annuel de location de 3,9 % et un bail de 39 mois pour un locataire au détail admissible, avec versement initial de 7 326,17 \$ ou échange d'une valeur équivalente, sur approbation du crédit. Obligation locative totale de 38 487,17 \$, valeur résiduelle de 33 940,50 \$. Coût total au comptant sans location-bail de 66 550 \$. Coûts d'emprunt de 5 877,67 \$ ou 8,8 %. Calcul présenté à titre d'exemple seulement. Certaines conditions et une limite de 52 000 km sur 39 mois s'appliquent. Des frais de 25 cents du km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Un versement initial ou un échange d'une valeur équivalente peuvent être exigés en fonction de l'approbation du crédit. Première mensualité, dépôt de sécurité (950 \$) et fret (670 \$) exigés. Cette offre de financement/crédit ne peut pas être combinée avec d'autres. Elle ne comprend pas les frais d'immatriculation, l'assurance, les frais administratifs ni toutes les taxes applicables. Les concessionnaires peuvent louer à un prix inférieur. Offre d'une durée limitée, qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Demander tous les détails à un concessionnaire. Pour obtenir l'adresse du concessionnaire le plus proche, appeler le 1-800-4JAGUAR ou visiter le site www.jaguar.ca. 3026902

Le véhicule électrique a un bel avenir au Québec s'il devient plus abordable

MARIE TISON
Presse Canadienne

LE VÉHICULE électrique a un très bel avenir au Québec en raison de l'abondance d'une énergie électrique à bon marché et de la préoccupation de la société face aux émissions de gaz à effet de serre.

Mais encore faudrait-il que les grands manufacturiers d'automobiles se mettent sérieusement à la production de tels véhicules, que les gouvernements offrent des mesures incitatives et que le prix à l'achat diminue.

C'est ce qu'a déclaré le directeur du Projet véhicules électriques Montréal 2000, Pierre Lavallée, du Centre d'expérimentation des véhicules électriques du Québec (CEVEQ), à l'occasion de la présentation du rapport final du projet pilote.

Le CEVEQ, le gouvernement du Canada, le gouvernement du Québec et Hydro-Québec avaient lancé ce projet pilote en janvier 1999 pour montrer que l'utilisation de véhicules électriques en milieu urbain représentait une façon durable de réduire les émissions de gaz à effet de serre.

« Le Québec a tout intérêt à faire un virage vers le véhicule électrique, mais à l'intérieur de niches bien précises. Pour nous, la niche des flottes commerciales et industrielles en est une excellente », a souligné M. Lavallée.

Le véhicule électrique a une autonomie plus limitée qu'un véhicule conventionnel, soit de 80 à 120 kilomètres. En faisant partie d'un parc de véhicules, son utilisation peut être limitée aux déplacements en milieu urbain, là où les émissions de gaz à effet de serre sont plus élevées, pour des déplacements répétés comme la livraison de produits.

M. Lavallée a fait valoir que les coûts en carburant d'un véhicule électrique étaient de cinq à six fois moins élevés que ceux d'un véhicule à essence.

Le problème, c'est que le prix à l'achat d'un véhicule électrique demeure encore plus de deux fois supérieur à celui d'un véhicule à essence comparable.

Dans le cadre du projet pilote, de grandes organisations comme Bell Canada, Hydro-Québec, les ministères fédéral et québécois des Transports et la Ville de Montréal ont pu bénéficier d'une subvention de 10 000 \$ par véhicule.

Pierre Sylvestre, d'Environnement Canada, a reconnu que beaucoup de gestionnaires de parcs regimbaient lorsqu'ils voyaient le prix d'achat de ces véhicules. Il a toutefois indiqué que l'entreprise ou l'organisme pouvait aller piger dans le budget de publicité pour rentabiliser l'opération.

« Nous avons payé notre véhicule 40 000 \$, soit deux fois et demi le prix d'une Géo Métro conventionnelle. Mais juste au plan des retombées médiatiques, on parle de plusieurs centaines de milliers de dollars », a-t-il déclaré.

M. Lavallée a soutenu que l'hiver ne constituait pas un obstacle majeur à l'utilisation du véhicule électrique. Le froid réduit l'autonomie du véhicule, mais le même phénomène se produit aussi dans le cas d'un véhicule conventionnel.

Grâce à ce projet, il y a maintenant au Québec deux concessionnaires accrédités de véhicules électriques (un concessionnaire Ford pour la Ranger et la Think City, et un concessionnaire Chevrolet pour la Force et la CitiVan de Solectria Corporation), un réseau de 23 centres de recharge et un noyau d'utilisateurs.

TECHNOBRÈVES

Microsoft lance sa plate-forme « Visual Studio .NET »

MICROSOFT s'apprête à lancer une nouvelle plate-forme technologique qui marque une étape importante dans la tentative du géant mondial des logiciels de dominer le marché des services sur Internet. Le président de Microsoft, Bill Gates, et le PDG, Steve Ballmer, ont dévoilé hier à San Francisco et Chicago « Visual Studio .NET », une série d'outils permettant aux développeurs de logiciels de créer de nouvelles applications Web basées sur la technologie .NET.

IBM lance des serveurs équipés du système RAID

IBM a annoncé hier le lancement de serveurs à faible consommation électrique dotés d'un nouveau système de gestion des disques durs. IBM, qui est en concurrence avec Sun Microsystems et d'autres fabricants sur le marché de serveurs, a dévoilé sa nouvelle gamme p610 destinée à des applications telles que la gestion de la clientèle ou des ventes.

Reuters

PLUS QUE L'ÉVOLUTION : LE DÉPASSEMENT

Les sociétés inscrites à la TSE sont mieux connues des analystes que celles dont les titres ne figurent qu'à un indice étranger. Plus une société est connue, plus elle profite d'occasions de croissance. Pourquoi évoluer anonymement sur une bourse étrangère alors qu'il est possible de dominer la principale bourse canadienne? Puisse à même la meilleure source de liquidités du Canada et faites figure de vedette. Le succès, on le reconnaît à la TSE. **tse.com**

TSE

Toronto Stock Exchange
Bourse de Toronto

DIFFUSION ACCRUE AUX ANALYSTES ADMISSIBILITÉ À L'INDICE MONDIAL INVESTISSEMENTS INSTITUTIONNELS SOUTIEN SUR LE MARCHÉ CANADIEN

Le projet d'acquisition de Compaq gagne des appuis, selon la PDG de Hewlett-Packard

d'après Bloomberg et Reuters

PALO ALTO, Californie – Carly Fiorina, PDG de Hewlett-Packard, affirme qu'elle gagne du terrain dans sa campagne pour convaincre les investisseurs du bien-fondé de son projet d'acquisition de Compaq Computer, projet combattu par certains des plus importants actionnaires.

« Le niveau d'appui à cette fusion est en hausse et il est plus que suffisant pour gagner une mise au vote des actionnaires », a lancé Mme Fiorina la semaine dernière au cours d'une conférence de Goldman, Sachs & Co. Cependant, 1 % seulement des actionnaires se sont déclarés publiquement en faveur de son projet.

Des parents des cofondateurs William Hewlett et David Packard, avec à leur tête Walter Hewlett, s'opposent au rachat et contrôlent 18 % des actions grâce à leur propriété personnelle et à des fondations de bienfaisance. Il reste que des investisseurs estiment que Mme Fiorina profite de l'erre en ce moment, toute à ses démarches pour gagner l'appui de la Commission européenne et forte de meilleurs résultats au premier trimestre.

« Il y a quelques semaines, on aurait pensé que la fusion allait être abandonnée », avance Charles Mayer, dont le Invesco Funds Group possède des actions de Hewlett-Packard et gère 30 milliards de dollars américains. « Il semble que les chances soient de nouveau passées du côté de la réalisation du projet », dit-il.

Walter Hewlett, administrateur de la compagnie et fils de William Hewlett, a lancé une course aux procurations pour stopper l'acqui-

sition de Compaq, qui créerait un fabricant d'ordinateurs aux revenus annuels de 87 milliards US.

Walter Hewlett souhaite augmenter les revenus de la compagnie grâce à ses imprimantes et à ses services sans recourir à une acquisition si importante. Cette semaine, il a déclaré au *Wall Street Journal* que Mme Fiorina devrait démissionner si les actionnaires rejettent l'acquisition.

La PDG soutient que la proposition de M. Hewlett n'est pas la bonne voie à suivre. « Deux décennies de croissance organique et d'acquisitions tactiques n'ont tout simplement pas été suffisantes pour nous amener là où il nous faut être », a-t-elle indiqué dans un courriel en réponse à des questions. « Pendant trop longtemps, nos activités d'imagerie et d'impression ont constitué une partie trop grande de la rentabilité de notre compagnie », dit-elle.

Le titre de Compaq se négocie à environ 15 % sous la valeur de l'offre de Hewlett-Packard, comparative-ment à 37 % en novembre. Cet écart décroissant indique que certains investisseurs s'attendent à ce que le rachat soit plus probable.

Alliance Capital Management Holding, 15^e investisseur en importance grâce à 1 % des actions, a fait savoir qu'il appuierait l'acquisition lorsque les actionnaires se prononceront, le 19 mars prochain.

« Nous croyons que le marché sera conclu », soutient Bruce Raabe, agent principal des investissements chez Collins & Co., qui est en faveur de la transaction et qui gère 500 millions US. « Elle a convaincu suffisamment d'actionnaires », dit-il.

Hier, Hewlett-Packard a annoncé un bénéfice au premier trimestre supérieur aux prévisions dont elle avait fait état la semaine dernière. Ainsi, le bénéfice avant un élément non récurrent s'est établi à 564 millions US ou 29 cents par action dilué, contre 812 millions US ou 41 cents par action au trimestre correspondant de l'année dernière.



Carly Fiorina, photographiée en janvier dernier.

Photo Bloomberg ©

Les analystes sondés par Thomson Financial/First Call avaient prédit des bénéfices de 18 à 27 cents par action sur des ventes de 11,1 milliards US.

Certains investisseurs attendent un rapport du Institutional Shareholder Services, plus important service conseil en matière de procurations, qui prévoit annoncer sa recommandation au début du mois prochain.

Le titre de Hewlett-Packard a chuté de 11 % depuis que Mme Fiorina a annoncé son projet d'acquisition le 3 septembre dernier.

Mme Fiorina, 47 ans, ancienne cadre de Lucent Technologies, a licencié 5700 employés au cours de l'année terminée en octobre. Quand elle a sabré les coûts, elle s'est attiré des critiques pour avoir été insensible à la culture d'entreprise, axée sur la compassion.

Fondée dans un garage

Hewlett-Packard a été fondée en 1939 dans un garage de Palo Alto, en Californie, et elle est devenue le deuxième détaillant d'ordinateurs après International Business Machines.

Certaines activités que Hewlett-Packard a contribué à créer se sont transformées en marchés où les profits sont modestes, tels celui des PC, où Dell Computer domine à l'heure actuelle.

« Elle devait avancer de pied ferme et apporter d'énormes changements dans une compagnie réfractaire aux mutations, et cela ne pouvait absolument pas se produire sans effusion de sang », lance Nathan Meyers, ingénieur en logiciels qui a travaillé chez Hewlett-Packard pendant 20 ans.

D'autres anciens employés soutiennent pour leur part que la PDG n'a pas saisi les valeurs mises de l'avant par les fondateurs de la compagnie.

« Une acquisition comme celle-là n'aurait jamais attiré Packard et Hewlett parce qu'ils estimaient qu'il fallait faire les choses nous-mêmes », soutient David Kirby, qui a travaillé dans l'entreprise pendant 27 ans et fut coéditeur de *The HP Way*, un livre de David Packard.

En 2001, Mme Fiorina a touché 1 million en salaire et n'a pas reçu de prime. L'année précédente, son sa-

laire et sa prime avaient atteint 2,77 millions. Elle a reçu des options d'achat d'actions d'une valeur de 13,5 millions et elle négocie pour obtenir un salaire plus élevé une fois le marché avec Compaq réglé.

Même des critiques louent sa performance récente, affirmant qu'elle a bien riposté à ses adversaires. Elle a aussi fait en sorte que les employés concentrent leurs énergies sur les ventes.

« Elle jongle pas mal bien avec un tas de dossiers », assure David Katz, agent principal des investissements de Matrix Asset Advisors, qui a déjà esquivé Mme Fiorina et son projet d'acquisition.

Mais les temps les plus difficiles sont peut-être à venir. Des objectifs de ventes ratés l'an dernier et une tentative avortée de mettre la main sur la division conseil de PricewaterhouseCoopers en 2000 ont amené des investisseurs à se demander si Mme Fiorina a ce qu'il faut pour être meneuse.

« La question de savoir si Carly Fiorina sera en mesure d'assurer la direction de la compagnie issue de la fusion est encore sans réponse », indique M. Mayer.

TECHNOBRÈVES

Les adresses Internet « .us » disponibles en avril

LES NOMS de domaines (adresses Internet) se terminant par « .us » pourront être réservés à partir du 24 avril prochain par les particuliers américains, annonce la compagnie responsable de ces suffixes, NeuStar Inc. La société précise que pendant une période préalable s'étalant du 4 mars au 9 avril, les détenteurs de marques commerciales pourront réserver leur adresse en « .us ».

AMD compte renouer avec les bénéfices

AMD (Advanced Micro Devices), le deuxième fabricant mondial de microprocesseurs pour PC, est en bonne voie d'atteindre l'objectif qu'il s'est fixé d'un retour à la rentabilité au deuxième trimestre, a déclaré hier son directeur général, Hector Ruiz. La société avait déjà dit à plusieurs reprises, ces derniers mois, qu'elle pensait renouer avec les bénéfices au deuxième trimestre après avoir plongé dans le rouge l'an dernier, comme nombre de ses concurrents, plombée par l'effondrement du secteur des technologies de l'information.

Palm cède du terrain mais reste dominant

LA PART de marché de Palm a baissé en 2001, mais le numéro un mondial des assistants personnels numériques (PDA) résiste à l'avancée de ses concurrents Compaq Computer et Hewlett-Packard, selon une étude de Dataquest publiée hier. Palm, qui détenait 50,4 % du marché mondial des PDA en 2000, n'en possédait plus que 38,6 % en 2001, d'après les chiffres de la société d'études, ce qui représente encore 5,1 millions d'unités (contre 5,6 millions en 2000), soit trois fois plus que le numéro deux du marché.

Les ventes de mobiles au Japon ont chuté

LES VENTES de téléphones mobiles au Japon ont baissé de 34,2 %, en décembre 2001, par rapport à la même période l'année précédente, le marché approchant de la saturation. Les ventes sont tombées à 3 116 000 unités en décembre, d'après les chiffres publiés hier par la Japan Electronics and Information Technology Industries Association (JEITA).

Reuters

Commencez à relaxer avant votre retraite.



Avec un Portefeuille REER géré Altamira

Appelez-nous ; demandez des détails sur les Portefeuilles REER gérés Altamira. Au téléphone, nous vous suggérerons le portefeuille diversifié de parts de fonds d'investissement qui correspond le mieux à vos objectifs de retraite. Un portefeuille que notre équipe des Portefeuilles REER gérés surveillera ensuite régulièrement, et qu'elle remaniera pour vous au besoin pour maintenir le meilleur équilibre entre le risque et le rendement. En 20 minutes, vous aurez tout réglé. Et ce service est gratuit.

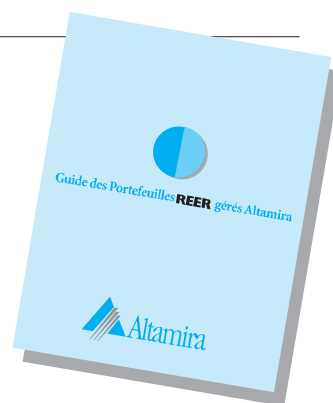
Appelez aujourd'hui le
1 800 263-2824

*Demandez notre trousse des Portefeuilles
REER gérés Altamira !*

Venez nous voir au
2020, rue University,
niveau de Maisonneuve,
bureau 201, Montréal
(514) 499-1656

Altamira
altamira.com

Les placements en parts de fonds communs et le recours au service de répartition de l'actif peuvent entraîner des commissions, des frais et honoraires de gestion et des commissions de suivi. Avant d'investir, lisez le prospectus des fonds dont le service de répartition de l'actif pourrait recommander les parts. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis ; leur valeur change fréquemment et il se peut que leurs rendements antérieurs ne soient pas reproduits.



La Scotia acquiert Charles Schwab Canada

Presse Canadienne

TORONTO – La Banque Scotia acquiert la division canadienne de la firme de courtage réduit Charles Schwab, confirmant ainsi des rumeurs qui couraient depuis plusieurs mois à Bay Street.

Même si le prix d'acquisition n'a pas été révélé, hier, des informations publiées cette semaine dans la presse torontoise faisaient état d'une somme variant entre 35 et 50 millions.

Les activités de Charles Schwab Canada seront intégrées à celles de ScotiaMcLeod, la

division de courtage de la Scotia. Le volet de courtage réduit du groupe changera de nom pour devenir Placement direct ScotiaMcLeod, alors que le service de courtage complet sera toujours offert sous la marque ScotiaMcLeod.

Lancée en 1999, la division canadienne de Charles Schwab a 28 000 comptes clients et gère des actifs de 1,5 milliard. Environ les deux tiers de ses clients utilisent ses services de transactions par Internet, alors que les autres ont recours au service de courtage complet.

La transaction, qui devrait être conclue d'ici 60 jours, survient dans un contexte de consolidation pour Charles Schwab Corp., dont le siège social est à San Francisco, et

qui se classe au premier rang mondial du courtage par Internet. Au cours des derniers mois, le groupe a fermé ses bureaux au Japon et vendu sa division australienne à TD Waterhouse, filiale de la Banque TD.

Selon un porte-parole de Schwab, Mike Durand, le groupe se retire du marché canadien parce qu'il n'a pu s'y établir aussi solidement qu'il l'aurait souhaité. « C'est un marché où la concurrence est vive, a dit M. Durand. Nous y avons connu une forte croissance mais, à long terme, serions-nous parvenus à nous classer dans le peloton de tête ? Nous n'avions pas encore été en mesure de le faire. En prenant tout ça en considération, nous avons décidé de vendre l'entreprise et de nous concentrer sur d'autres divisions internationales. »

C'est la deuxième fois en trois mois qu'une banque acquiert la filiale canadienne d'une grande firme américaine de courtage. Merrill Lynch, qui avait fait son entrée sur le marché canadien en 1998, a vendu en novembre sa filiale à la banque CIBC pour 600 millions.

Le président et chef de la direction de Charles Schwab Canada, Paul Bates, demeurera en fonction pendant quatre mois, afin de faciliter l'intégration aux activités de ScotiaMcLeod. Certains des 140 employés de Charles Schwab Canada pourraient perdre leur poste.

L'action de la Scotia à la Bourse de Toronto a clôturé en baisse de 14 cents, à 46,15 \$.

British Airways supprime 5800 emplois de plus

Agence France-Presse

LONDRES — British Airways, la première compagnie aérienne européenne jadis donnée en exemple pour sa gestion efficace, en est réduite à licencier en masse pour répondre à la concurrence des compagnies à bas prix, dans un contexte de ralentissement mondial.

British Airways (BA), qui reconnaît perdre 2 millions de livres sterling (4,6 milliards CAN) par jour depuis les attentats du 11 septembre, a annoncé la suppression de 5800 emplois au cours des deux prochaines années, qui s'ajouteront aux 7200 licenciements annoncés en septembre.

En mars 2004, BA aura ainsi réduit ses effectifs de près de 25 %, ramenant le nombre de ses employés de 56 700 en août 2001 à 43 700.

« Nous devons transformer British Airways en une compagnie plus simple, plus légère et plus concentrée, pour pouvoir nous épanouir et prospérer dans un environnement de plus en plus concurrentiel », a noté le directeur général du groupe, Rod Eddington, en présentant son plan stratégique « taille et forme du futur », très attendu par le marché.

Dans un message aux salariés du groupe, M. Eddington a expliqué que ces réductions d'effectifs étaient nécessaires pour sortir BA de la « crise » qu'elle traverse.

Il a assuré que tout serait tenté pour que tous les départs se fassent sur une base vo-



Un employé de British Airways nettoyait hier ce modèle réduit du Concorde à l'aéroport d'Heathrow, près de Londres.

lontaire, mais les syndicats ont vivement protesté.

« Nous nous attendions à une opération de chirurgie légère, et c'est une boucherie », a commenté Bill Morris, secrétaire général du principal syndicat du groupe, le Transport and General Workers Union.

La compagnie privatisée en 1987 a plongé

dans le rouge au troisième trimestre de l'exercice en cours, avec une perte avant impôts de 160 millions de livres sur la période octobre-décembre, contre un bénéfice de 65 millions au cours de la même période de 2000.

La nouvelle stratégie dévoilée par Rod Eddington témoigne d'un profond changement

d'orientation de l'ancien monopole privatisé en 1987.

BA, qui avait jusque-là axé ses efforts sur les lignes transatlantiques, où elle réalise la plupart de ses bénéfices, a décidé de reconquérir des parts de marché sur les vols européens, moins rentables et sur lesquels les compagnies à bas prix comme Easyjet, Ryanair, Buzz et Go lui taillent des croupières.

Un virage d'autant plus surprenant que British Airways a revendu l'an dernier pour 110 millions de livres au fonds de capital-risque 3i sa propre filiale à bas prix Go, jugée insuffisamment rentable.

Ironie de l'histoire, l'ancienne filiale se porte mieux que son ancienne maison mère. GO a ainsi enregistré une progression de 74,2 % du nombre de passagers transportés en janvier, par rapport à janvier 2000.

La crise du transport aérien, déclenchée par la baisse de l'activité économique mondiale et aggravée par la chute de la fréquentation après les attentats du 11 septembre, a peu affecté les compagnies à bas prix, qui ont vu leurs résultats progresser.

Mais Rod Eddington a assuré que British Airways ne deviendrait pas une compagnie à bas prix. « Nous adopterons ce qu'ils font bien : des réservations sur Internet, une rotation importante des appareils et la simplicité des tarifs. Nous le combinerons avec ce que nous faisons bien : un excellent réseau avec des vols fréquents au départ d'aéroports bien situés, et un service de classe mondiale », a-t-il précisé.



ON VOUS PRÉPARE À TOUTES
vos décisions de placement.
ACTIONS OU OBLIGATIONS. ACHAT OU VENTE.
F P S 8 o u F P S 30.



Dès que vous ouvrez un compte de placement Actions en direct, une foule de possibilités s'offrent à vous.

La possibilité d'être le maître de vos décisions financières et – n'importe quel investisseur prospère vous le dira – la possibilité de vivre selon vos propres choix.

Et comment vous aidons-nous à réussir ?

C'est simple. Nous mettons à votre disposition l'un des sites de placement les plus puissants et les plus conviviaux qui soient.

Il est conçu précisément pour vous offrir des idées, des renseignements et les outils nécessaires pour faire des choix avisés.

Jetez un coup d'œil aux outils que nous vous offrons : l'accès exclusif aux nouvelles financières de l'agence Reuters, aux profils

d'entreprises et de fonds communs de placement, et bien plus encore par le biais des sites Web du *Globe and Mail*.

Si le jargon des actions, des obligations et des fonds ne vous est pas familier, il le deviendra le temps de dire « dividendes », grâce à nos services éducatifs.

Vous le savez peut-être déjà : c'est souvent le moment qui détermine si un investissement se solde par une perte ou par un profit. Voilà pourquoi nous mettons vos décisions à exécution presque instantanément pendant les heures ouvrables du marché.

Nos commissions de courtage tiennent également compte de votre marge de manœuvre. En fait, à partir de seulement 29 \$ la transaction, elles sont parmi les plus faibles au pays.

Sans oublier la commodité.

Chez nous, vous pouvez transmettre vos décisions de placement, les confirmer et passer votre compte en revue, en direct, 24 heures sur 24.

Si vous n'avez pas d'ordinateur à portée de la main, vous pouvez transiger par notre système téléphonique automatisé. N'importe quand, n'importe où au Canada.

Si vous le désirez, vous pouvez aussi parler à un représentant, lequel sera très heureux de répondre à toutes vos questions.

Enfin, à titre de membre de RBC Groupe Financier, nous sommes en mesure de certifier que notre technologie et nos services sont de premier ordre.

Alors, pourquoi ne pas vous rendre sur notre site et faire plus ample connaissance avec nous ?

Vous verrez à quel point il est facile de prendre le contrôle de vos finances. Et à quel point il est difficile de choisir entre les plages d'Hawaï et celles de Tahiti.



www.actionsendirect.com

LE POUVOIR AUX INVESTISSEURS





La Chrysler Pacifica.

Photo Bloomberg ©

La nouvelle Chrysler Pacifica sera assemblée à Windsor

Presse Canadienne

TORONTO — DaimlerChrysler investira 460 millions à son usine de Windsor, dans le sud-ouest de l'Ontario, pour y assembler la Pacifica, un nouveau modèle qui comblera des caractéristiques d'une berline, d'un utilitaire sport ainsi que d'une fourgonnette.

Le constructeur germano-américain a indiqué hier, à l'occasion de l'ouverture du salon de l'auto de Toronto, que la production devrait débuter dans les premiers mois de 2003 en vue d'un lancement durant l'année modèle 2004.

L'usine vieille de 73 ans compte présentement 5400 employés.

DaimlerChrysler compte une au-

tre usine d'assemblage à Windsor, plus petite, où sont présentement construites les camionnettes Dodge Ram. La production de ce modèle doit toutefois cesser l'été prochain et aucun autre mandat n'a encore été confié à cette usine.

«Il y a près de 20 ans, Chrysler a créé un nouveau segment révolutionnaire lorsqu'elle a construit la première fourgonnette à traction à son usine de Windsor», a déclaré le chef de la direction de DaimlerChrysler Canada, Ed Burst.

«Aujourd'hui, après plus de 10 millions de fourgonnettes vendues, nous sommes sur le point de créer encore un tout nouveau segment, celui des familiales sports récréatives», a-t-il ajouté.

Même si un porte-parole de DaimlerChrysler a dit qu'il était encore «trop tôt pour parler de l'impact sur le nombre d'emplois» à l'usine de Windsor, le président du syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile (TCA), Buzz Hargrove, estime qu'environ 400 employés pourront ainsi être rappelés au travail.

«Ils n'ont rien dit à ce sujet, mais s'ils souhaitent construire 130 000 véhicules durant la première année modèle, ils vont devoir fonctionner avec trois quarts de travail complets à l'usine de Windsor, a précisé le président des TCA. Ça se traduirait donc par le rappel d'environ 400 employés.»

ChevronTexaco suspend un projet à Terre-Neuve

JEFFREY JONES
Reuters

CALGARY — ChevronTexaco Corp. a annoncé hier avoir abandonné le projet pétrolier Hebron-Ben Nevis, au large de Terre-Neuve, après deux ans d'études qui concluent que les coûts de mise en valeur seraient trop élevés.

La décision de mettre fin à ce qui serait devenu le quatrième grand projet côtier constitue un dur coup pour la province, déjà victime des retards et des hausses de coûts imprévus du nouveau projet pétrolier Terra Nova.

Les projets pétroliers côtiers sont considérés comme de potentielles bouées de sauvetage économiques pour Terre-Neuve, la plus pauvre des provinces canadiennes, qui affiche depuis plusieurs années le plus haut taux de chômage du pays.

Mais ChevronTexaco a conclu que les coûts mise en valeur du projet Hebron étaient trop élevés pour le rendre économiquement viable.

«Hebron est un projet extrêmement complexe qui pose d'importants défis techniques», a indiqué dans un communiqué Jim Simpson, président de Chevron Canada Resources, une filiale de Chevron-Texaco.

Les autres partenaires du projet sont ExxonMobil Corp., Norsk Hydro et Petro-Canada.

«C'est une grande déception, mais c'est une décision de la com-

pagnie et nous devons l'accepter», a réagi le maire de la capitale provinciale, St. John's, Andrew Wells.

D'après Jim Simpson, jusqu'à 75 % des réserves seraient constituées d'huiles plus lourdes, ce qui ralentirait la production côtière et la rendrait plus coûteuse.

«La technologie actuelle exigerait qu'un plus grand nombre de puits soient creusés, ce qui représenterait une augmentation significative à l'investissement de capital», a ajouté M. Simpson.

«Nous avons déterminé que les données économiques ne pouvaient pas justifier que nous allions de l'avant pour le moment.»

La faiblesse actuelle des prix du pétrole a aussi joué un rôle dans la décision, a indiqué la porte-parole de Chevron Canada, Lynn Lehr. Les prix du baril de brut oscillaient entre 25 \$ US et 30 \$ US au moment où les études ont été effectuées, par rapport à seulement 21 \$ US aujourd'hui.

«Les prix ne justifient pas le projet actuellement. Nous savons que les prix vont rebondir et lorsque le contexte sera meilleur, nous pourrions revenir avec le projet», a-t-elle dit.

Le premier grand projet pétrolier de Terre-Neuve est Hibernia, dont la production a débuté à la fin de 1997 et qui pompe aujourd'hui quelque 180 000 barils par jour. Le deuxième, Terra Nova, a commencé sa production le mois dernier, après un retard d'un an et une augmentation des coûts d'environ 900 millions par rapport au budget original.

Wal-Mart envisage de vendre de l'essence au Canada

Presse Canadienne

CALGARY — En s'associant à Murphy Oil, le détaillant américain Wal-Mart travaille à un projet de stations-service qui seraient voisines de certains de ses 196 magasins canadiens.

La pétrolière, basée en Arkansas tout comme Wal-Mart, a indiqué qu'une demi-douzaine de stations-service seraient ouvertes, quelque part au Canada, durant le second semestre de 2002.

«La poursuite du programme se fera progressivement après 2002», indique un communiqué de Murphy Oil qui, en 2001, a fait un bénéfice net de 331 millions US sur des ventes de 4,5 milliards US.

Aux États-Unis, environ 300 postes d'essence sont implantés près de succursales Wal-Mart, surtout dans le Midwest et le sud-est du pays.

DU CARACTÈRE!

LECTURES

MOLSON

ERRATUM

Nous aimerions aviser nos lecteurs qu'une erreur s'est glissée dans notre journal du samedi 9 février dernier, à la section des affaires.

L'avis de nomination de M. Bernard N. Cormier à titre de vice-président principal, Ressources humaines, chez Molson Inc., indiquait, au premier paragraphe, Bertrand plutôt que Bernard. Nous nous excusons de cette erreur auprès de M. Cormier et auprès de nos clients.

VELAN INC.

AVIS DE DIVIDENDE

Un dividende spécial de 0,45 \$ par action à l'égard des actions à droit de vote multiple et des actions à droit de vote subalterne de la Société déclaré le 22 janvier 2002 et payable le 15 mars 2002, sera payé aux porteurs des actions à droit de vote multiple et des actions à droit de vote subalterne inscrits au registre de la Société à la fermeture des bureaux le 28 février 2002.

Par ordre du conseil d'administration
Le Vice-président exécutif et secrétaire,
Thomas Velan
Montréal (Québec), le 22 janvier 2002

Cameco

AVIS DE DIVIDENDE

Le conseil d'administration de Corporation Cameco, lors d'une assemblée tenue le 7 février 2002, a déclaré un dividende trimestriel de 0,125 \$ (Cdn) par action relativement aux actions ordinaires en circulation de la société, payable le 15 avril 2002, aux actionnaires inscrits à la fermeture des bureaux le 1^{er} avril 2002.

Le secrétaire,
Gary M. S. Chad

Saskatoon (Saskatchewan)
Le 14 février 2002

Centre de perfectionnement

HEC

En collaboration avec le Centre d'études en transformation des organisations de l'École des HEC

L'intelligence émotionnelle, une compétence professionnelle

13, 14 et 15 mars ou 10, 11 et 12 avril 2002
9 h à 17 h

Quelle que soit la position occupée dans une organisation, la qualité de la performance est en partie déterminée par des compétences reliées à l'intelligence émotionnelle.

Dans ce programme, vous serez amené à acquérir, voire à développer, des habiletés associées à l'intelligence émotionnelle que vous pourrez mettre rapidement en pratique dans votre milieu de travail et ce, dans le but de mieux gérer votre vie professionnelle, développer des relations professionnelles positives et améliorer votre performance et votre satisfaction au travail.

Aucune formation postsecondaire n'est exigée.
Le Centre de perfectionnement de l'École des Hautes Études Commerciales

SESSION INTRA-ORGANISATIONNELLE **Ce programme peut être adapté et offert dans votre entreprise.** **(514) 340-6001**

Animatrice
Estelle M. Morin
M.Ps;
Ph.D.(psychologie),
U. de M.

Professeure titulaire à l'École des Hautes Études Commerciales et psychologue en pratique privée, **Mme Morin** enseigne la psychologie et le comportement organisationnel aux programmes de baccalauréat et de maîtrise.

<http://www.hec.ca/cphhec/programmes/iecp.htm>

Le patron de CanWest juge les manières du CRTC archaïques

Presse Canadienne

TORONTO — Selon le président du groupe CanWest Global, Israel (Izzy) Asper, il faut réformer le CRTC car ses procédures pour le renouvellement des licences sont « carrément archaïques ».

À quelques semaines des audiences où, justement, il va demander la prolongation de permis de diffuser, M. Asper a fait la comparaison avec la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Irlande, des pays où la compagnie de Winnipeg est également implantée.

« Vous n'avez pas à faire des courbettes en annonçant *oui monsieur, oui monsieur* et autres salama-lies », remarque le patron du groupe multimédia, critiquant la manière traditionnelle du Conseil de la radiodiffusion et des télécom-

munications canadiens (CRTC). Dans ces autres pays, plaide M. Asper dans une interview à une chaîne spécialisée, l'action de renouveler des licences confine à l'automatisme : « Vous écrivez une lettre. Mais au Canada, avec toute cette procédure, c'est devenu carrément archaïque. »

M. Asper ne souhaite pas pour autant l'abolition du tribunal administratif canadien, qui « joue quand même un certain rôle ». Cependant, la question du renouvellement devrait être assouplie, croit-il, afin qu'il soit possible de l'accorder d'office au diffuseur. « À moins que quelqu'un, dans le public, ait une inquiétude légitime, laquelle serait filtrée au départ pour s'assurer que c'est vraiment une inquiétude légitime », a poursuivi l'entrepreneur.

Résultat historique chez Agropur

LA COOPÉRATIVE laitière Agropur bat tous ses records et enregistre un bénéfice net avant ristournes de 64,3 millions, doublant ainsi les résultats de l'exercice précédent. Le chiffre d'affaires de la coopérative a progressé de plus de 300 millions, principalement en raison de l'acquisition de Groupe Lactel en décembre 2000. À l'exception de la catégorie des yogourts et fromages frais, les résultats se sont améliorés à tous les niveaux. De plus, pour faire suite à une résolution déposée lors de l'assemblée générale de 2001, la coopérative amoncera cet hiver une vaste consultation auprès de ses membres sur l'avenir d'Agropur. Fondée en 1938, Agropur a un chiffre d'affaires de 1,8 milliard; 4700 producteurs en sont membres et elle emploie 3100 personnes.

Presse Canadienne

WestJet fractionne son titre

LE TRANSPORTEUR à rabais WestJet Airlines a indiqué hier qu'il fractionnera son titre à raison de trois pour deux afin de le rendre plus abordable et facile à transiger. WestJet a aussi indiqué qu'il achètera deux appareils de plus de la série de nouvelle génération

EN BREF

Boeing 737-700, ce qui lui permettra d'avoir une flotte de 10 appareils du genre d'ici la fin de l'année. La société a indiqué qu'elle demanderait à ses actionnaires d'approuver le fractionnement d'actions à son assemblée annuelle en avril. S'il est approuvé, il deviendra effectif le 1^{er} mai. Le titre de WestJet a grimpé de 90 cents à 28,40 \$, hier à la Bourse de Toronto, où il a pris 85 % depuis les attentats du 11 septembre dernier aux États-Unis. La société ayant réussi à afficher une hausse des passagers et à générer des bénéfices malgré la stagnation de l'industrie de l'aviation.

Reuters

Liaison Montréal-LaGuardia

US AIRWAYS EXPRESS effectuera trois liaisons quotidiennes directes entre l'aéroport international de Dorval et l'aéroport LaGuardia de New York à compter du 7 avril. Trois vols supplémentaires s'ajouteront le 21 avril à ce service. Le transporteur aérien responsable du service US Airways Express, Allegheny Airlines, est une filiale en propriété exclusive de US Airways Group. En avril, US Airways et US Airways Express exploiteront à elles seules 14 liaisons quotidiennes directes entre Montréal et LaGuardia et vers les plaques tournantes de US Airways à Philadelphie et à Pittsburgh.

LES OBLIGATIONS

GOVERNEMENT DU CANADA

Émetteur Coupon Échéance Prix Rend. Var.

Canada	5.00	1 Sept	02	101.74	2.21	-0.01
Canada	6.00	1 Déc	02	102.79	2.41	-0.04
Canada	5.25	1 Sept	03	101.21	3.09	-0.08
Canada	7.50	1 Déc	03	102.70	3.32	-0.10
Canada	6.50	1 Jan	04	103.13	3.07	-0.11
Canada	5.00	1 Sept	04	101.27	3.84	-0.11
Canada	9.00	1 Déc	04	110.04	4.01	-0.14

Canada	6.00	1 Sept	05	105.28	4.36	-0.14
Canada	8.75	1 Déc	05	114.74	4.46	-0.17
Canada	7.00	1 Déc	06	109.42	4.77	-0.13
Canada	7.25	1 Jan	07	110.93	4.87	-0.15
Canada	6.00	1 Jan	08	104.93	5.07	-0.13
Canada	5.50	1 Jan	09	101.63	5.22	-0.12
Canada	9.50	1 Jan	10	127.96	5.28	-0.18
Canada	9.00	1 Mars	11	125.37	5.41	-0.20
Canada	10.25	15 Mars	11	141.63	5.48	-0.26
Canada	9.75	1 Jan	11	146.18	5.75	-0.33
Canada	8.00	1 Jan	23	126.14	5.83	-0.29
Canada	8.00	1 Jan	27	128.59	5.82	-0.32

Canada	5.75	1 Juin	29	100.50	5.70	-0.25
Canada	5.10	2 Juin	03	102.75	2.90	-0.06
Real Ret.	4.25	1 Déc	21	106.81	3.75	-0.11
Real Ret.	4.25	1 Déc	26	107.77	3.76	-0.13

PROVINCIAL

Alberta	7.75	5 Mai	03	105.78	2.84	-0.09
Alberta	7.50	1 Déc	05	106.06	4.56	-0.16
B.C.M.Fin	5.50	24 Mars	08	101.01	5.30	-0.07
British Col.	6.00	20 Août	05	111.33	4.47	-0.15
British Col.	6.70	19 Jan	06	103.74	5.29	-0.08
British Col.	8.50	29 Août	13	122.08	5.83	-0.15
British Col.	9.70	18 Jan	29	92.91	6.24	-0.06
Hydro Qué.	7.00	1 Jan	04	107.03	3.75	-0.13

Hydro Qué.	8.50	15 Août	05	112.89	4.46	-0.16
Hydro Qué.	11.00	15 Août	06	150.43	6.33	-0.08
Manitoba	5.75	2 Juin	08	102.36	5.30	-0.08
Manitoba	7.75	22 Déc	25	117.75	6.30	-0.04
N.Brunswick	8.38	26 Août	02	101.35	2.24	-0.05
N.Brunswick	5.70	2 Juin	08	101.00	5.33	-0.08
N.Brunswick	6.00	27 Déc	17	99.52	6.04	-0.12
Nfld/Lab	6.15	17 Avril	28	96.17	6.45	-0.03
Nova Scotia	6.50	1 Jan	07	101.82	6.45	-0.03
Ontario	7.50	19 Jan	06	101.14	4.63	-0.15
Ontario	6.13	12 Sept	07	104.93	5.09	-0.14
Ontario	6.25	25 Août	28	100.36	6.02	-0.03
Ontario	6.50	8 Mars	29	104.39	6.16	-0.04

Hydro Ont.	5.38	2 Juin	03	103.06	2.92	-0.06
Hydro Ont.	7.75	3 Nov	05	110.79	4.54	-0.16
Hydro Ont.	5.60	2 Juin	08	101.73	5.27	-0.08
Hydro Ont.	7.45	31 Mars	13	113.81	5.74	-0.23
Hydro Ont.	8.50	26 Mai	25	127.79	6.22	-0.05
P.E.I.	6.25	3 Oct	07	102.52	5.24	-0.14
P.E.I.	8.50	27 Déc	15	122.52	6.05	-0.14
Québec	5.25	1 Avril	02	100.39	1.75	-0.02
Québec	5.50	1 Oct	07	106.00	5.13	-0.08
Québec	6.00	1 Oct	29	95.57	6.34	-0.08
Sask.	7.50	19 Déc	05	109.96	4.42	-0.16
Sask.	5.50	2 Juin	08	100.99	5.31	-0.06

Sask.	6.75	30 Mai	25	129.97	6.28	-0.05
Tor-Met	7.75	1 Déc	05	110.53	4.67	-0.16

Cleantech	0.00	13 Août	07	105.00	10.44	—
Cons Gas	6.10	19 Mars	28	98.11	7.10	-0.21
Gtaa	5.40	3 Déc	02	102.32	2.39	-0.05
Gtaa	5.95	3 Déc	07	102.54	5.43	-0.14
Gtaa	6.45	3 Déc	27	94.88	6.87	-0.11
Gtaa	6.35	12 Oct	03	91.27	11.00	6.83
Hudbay	6.85	2 Déc	02	100.00	6.03	—

Plan Pete	8.75	9 Nov	05	111.49	5.30	-0.16
Poco Petrol	6.80	11 Sept	07	100.10	6.57	-0.12
Precision Dr	6.85	26 Juin	07	101.86	6.47	-0.12
Rogers C	8.75	15 Jan	07	99.75	6.80	—
Royal Bk	5.40	3 Sept	07	101.70	2.19	-0.03

TAUX D'INTÉRÊT

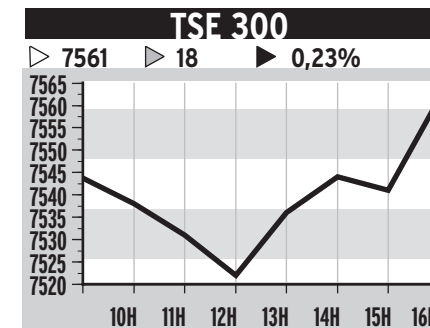
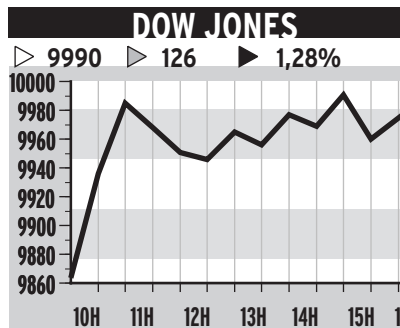
	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À LONG TERME					HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES									
	Min.	60j.	90j.	120j.	180j.	Min.	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Var.	6 m. o.	6 m. f.	1 an o.	1 an f.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
BANQUES																				
CIBC Desjardins	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	2.74	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Caisses Desjardins	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	1.000	1.30	2.25	2.70	3.30	4.00	4.00	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Banque HSBC Canada	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	1.000	1.30	2.10	2.70	3.30	4.00	3.75	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
B. Nationale du Canada	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	1.000	1.30	2.00	2.70	3.30	4.00	—	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
IntesaBci Canada	5.000	r1.00	r1.00	r1.00	r1.00	1.000	1.30	2.10	2.70	3.30	4.00	—	5.15	4.70	5.15	4.35	5.05	5.75	6.55	6.85
Banque Laurentienne	5.000	0.90	0.90	0.90	0.90	1.000	1.30	2.00	2.70	3.30	4.00	—	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Banque Manuvie	25.000	1.70	1.70	1.70	1.90	5.000	2.30	3.15	3.90	4.40	4.80	3.75	—	4.50	5.15	4.00	4.70	5.40	5.75	5.95
NBG Bank	5.000	0.90	0.90	0.90	0.90	1.000	1.30	2.00	2.70	3.30	3.65	—	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Banque Scotia	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	500	1.30	2.00	2.70	3.30	3.65	3.75	5.15	4.70	5.15	4.35	5.05	5.75	6.55	6.85
TD Canada Trust	5.000	1.10	1.10	1.10	1.10	1.000	1.40	2.25	2.70	3.30	4.00	3.75	—	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Banque de Montréal	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	1.000	1.30	2.00	2.70	3.30	3.65	1.50	5.35	4.90	5.35	4.55	4.75	5.05	5.85	6.85
CIBC	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	1.000	1.30	2.10	2.70	3.30	3.65	—	—	—	—	—	—	—	—	—
FIDUCIARIES																				
Achieva Financial	0	—	—	—	—	1.000	2.80	3.60	4.25	4.85	5.35	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Sutton Mortgages	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	3.48	—	—	—	—	—	—	—	—
Caisse-Employees Bell Cda	50.000	1.88	1.88	1.88	1.98	50.000	2.38	3.18	3.98	4.48	4.88	4.00	4.65	4.20	4.65	3.85	4.55	5.25	5.65	5.85
Fiducie Desjardins	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	1.000	1.30	2.25	2.70	3.30	4.00	—	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Groupe Investors	0	—	—	—	—	1.000	1.30	2.10	2.70	3.30	3.65	—	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
MCAP Mortgage Corp.	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85	6.85
La Maritim	0	—	—	—	—	5.000	r1.77	r2.58	r3.42	r3.98	r4.33	—	—	—	—	—	—	—	—	—
London Life	0	—	—	—	—	1.000	1.55	2.45	3.00	3.65	4.15	—	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Trust Général	5.000	0.90	0.90	0.90	0.95	1.000	1.30	2.00	2.70	3.30	4.00	—	5.35	4.90	5.35	4.55	5.45	5.75	6.55	6.85
Fiducie Standard Life	5.000	0.88	0.88	0.88	1.00	1.000	1.75	2.62	3.38	3.88	4.38	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5.000	r1.10	r1.20	r1.20	r1.30	1.000	1.50	2.35	3.05	3.60	3.65	—	5.15	—	5.15	4.35	5.05	5.75	6.55	6.85
Trust National	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	5.15	4.70	5.15	4.35	5.05	5.75	6.55	6.85
Trust La Laurentienne	3.000	0.90	0.90	0.90	0.90	1.000	1.30	2.00	2.70	3.30	4.00	—	—	—	—	—	—	—	—	—
GOVERNEMENT																				
Placements Québec (1)	0	—	—	—	—	1.00	1.55	2.50	3.10	3.70	4.40	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Les taux sont fournis par les services financiers CanWest qui les ont transmis à La Presse hier à 17h.

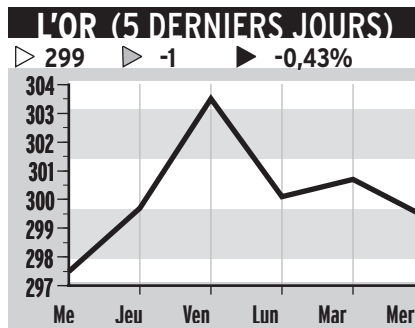
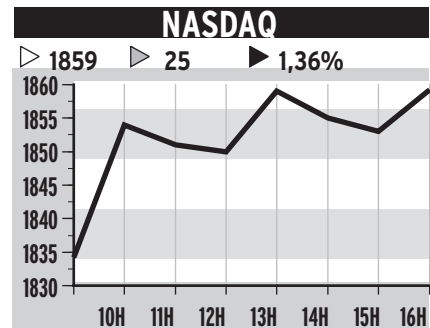
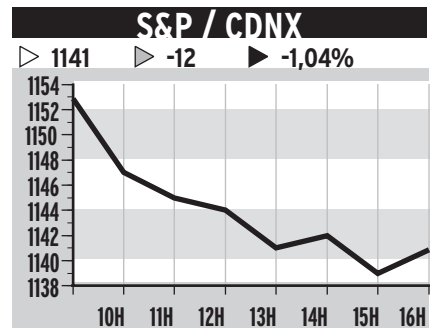
Les lecteurs peuvent en tout temps consulter les taux de CanWest sur internet à l'adresse suivante HTTP://WWW.CANNEX.COM

Les abréviations suivantes sont: «

► Fermeture ► Variation quotidienne ► Variation quotidienne en %



LES MARCHÉS D'HEURE EN HEURE



LA BOURSE EN BREF

CDNX				
VOLUME				
Mercredi				35 935 183
Mardi				36 535 844
INDICES CDNX				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
Marché (CDNX)	1153,6	1138,4	1140,8	-11,9
FAITS SAILLANTS				
	Mercredi	Mardi		
Actions nég.	5 578	5 812		
Gains	2038	199		
Pertes	221	248		
Inchangés	530	532		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
EXP Ressources	2 689 000	0,10	stable	
Imaging Dynamics	1 349 560	0,64	-0,06	
World Wise Techs	642 000	0,06	stable	
Genoil Inc	608 653	0,19	-0,02	
New Bullet Grp Inc.	441 000	0,20	stable	

NEW YORK

VOLUME				
Mercredi				1 195 894 190
Mardi				1 091 825 220
INDICES DOW JONES				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
30 Indus.	10056,2	9839,1	9989,6	+125,9
20 Transp.	2765,4	2685,1	2711,59	-19,1
15 Serv.pub.	286,01	280,65	284,12	+1,70
Composés	2912,0	2845,9	2884,34	+19,90

FAITS SAILLANTS				
	Mercredi	Mardi		
Actions nég.	3 331	3 328		
Gains	1 937	1 520		
Pertes	1 187	1 559		
Inchangés	207	249		
Hauts 02	126	95		
Bas 02	40	37		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Tyco Intl Ltd	42 147 500	28,90	-1,60	
Qwest Comm.	27 363 800	8,59	-0,62	
JP Morgan Chase	20 168 400	30,25	-1,24	
Calpine Corp	18 980 600	7,98	-0,58	
Gen Electric	18 750 100	38,10	+0,60	
AOL Time Warner	17 480 800	27,18	-0,50	
EMC Corp	16 826 000	14,49	+0,49	

INDICES STANDARD & POOR'S				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
500 Composés	1120,5	1107,5	1118,51	+11,01
100 Composés	569,64	562,51	567,79	+5,28
400 Moyenne cap.	506,03	500,94	506,03	+5,09
600 Petite cap.	230,85	228,47	230,85	+2,38

TORONTO

VOLUME				
Mercredi				156 442 000
Mardi				159 399 000
INDICES DE TORONTO				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
TSE 35	503,74	500,37	503,74	+1,01
TSE100	454,20	451,55	454,20	+0,80
TSE300	7561,4	7522,0	7561,3	+17,6
S & P 60			430,69	+0,22
Aurifères			6113,8	+43,9
Les financiers			10710,2	+31,72
Métaux/Minéraux			4529,2	+101,4
Pétrole			9138,5	+24,64
Industrielles			3595,4	-35,00

FAITS SAILLANTS				
	Mercredi	Mardi		
Actions nég.	1 244	1 245		
Gains	553	484		
Pertes	463	556		
Inchangés	228	205		
Hauts 02	48	30		
Bas 02	9	11		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Bell Canada Intl	16 694 432	0,13	-0,005	
Nortel Networks	9 816 162	9,67	-0,58	
Nelson Res.	3 916 050	0,44	+0,04	
BCE Inc.	3 452 966	33,26	-0,47	
Kinross Gold	2 848 011	1,62	-0,05	
Albitri-Consolidated	2 826 125	13,30	+0,36	
AT&T Canada Inc. B	2 284 148	38,48	+2,51	
Westcoast Energy	1 856 477	42,40	+0,45	
Bqe de Nouvelle-Ecosse	1 787 312	46,15	-0,14	
Barrick Gold	1 786 367	29,52	+0,47	

NASDAQ

VOLUME				
Mercredi				1 541 418 700
Mardi				1 568 190 400
INDICES NASDAQ				
	Haut	Bas	Clôt	Var.
Composés	1862,4	1844,1	1858,16	+24,95
Industrielles	1350,4	1335,0	1350,45	+20,92
Banques	2194,7	2172,4	2194,73	+20,03
Assurances	2410,1	2363,7	2410,18	+41,31
Finances	2288,3	2235,42	2288,3	+38,91
Transports	1315,3	1306,8	1312,28	+4,54
Telecom.	186,10	182,25	182,16	+1,01

FAITS SAILLANTS				
	Mercredi	Mardi		
Actions nég.	4 290	4 293		
Gains	2 023	1 697		
Pertes	1 469	1 797		
Inchangés	798	799		
Hauts 02	88	71		
Bas 02	31	40		

VALEURS LES PLUS ACTIVES				
Valeurs	Volume	Clôt.	Var.	
Cisco Syst	58 729 600	17,52	+0,26	
WorldCom Inc	55 230 000	7,16	-0,10	
Applied Mats	38 803 100	47,93	+3,22	
Sun Microsystems	38 500 900	9,80	+0,40	
Intel Corp	36 000 400	33,36	+0,39	
Microsoft Corp	26 476 300	61,82	+1,68	

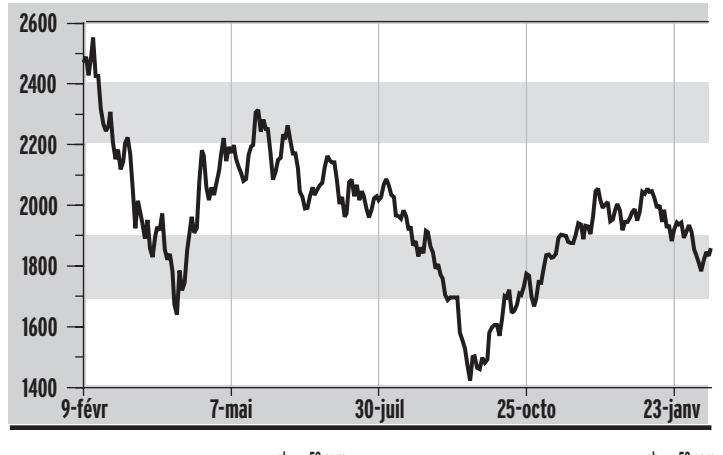
LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

PROFITS (PERTES)		Revenus bruts (\$000)		
Compagnies	Courant	L'an dernier	Var. Courant	L'an dernier
Résultats en dollars canadiens				
Centrinity Inc. (comm. logic.)	(3159)	(6930)	—%	
1er trim. 31 déc.	(0,13)	(0,29)		
Haley Industries Inc. (prdt. manufact.)	8107	(4357)	—%	
Année 31 déc.	0,77	(0,41)		
Heroux Devtek Inc. (pièces d'avions)	12895	8123	+58%	
9 mois 31 déc.	0,53	0,39		
Neurochem Inc. (biotech.)	(4504)	(418)	—%	
1er sem. 31 déc.	(0,25)	(0,02)		
31011	4776	-36%		
Résultats en dollars américains				
American Financial Grp. (assurances)	(14800)	(56000)	—%	
Cincinnati, Oh	(0,22)	(0,95)		
Année 31 déc.	3947600	3812600	+3%	
April Healthcare (soin de santé)	71917	57006	+26%	
Lake Forest, CA	1,29	1,06		
Année 31 déc.	374000	475000	-21%	
Campbell Soup (alimentation)	47500	41,12		
Camden, NJ	3539000	3336000	+6%	
1er sem. 27 jan.	1,91	1,12		
Champion Enterprises Inc. (maison prêt.)	(27888)	(147332)	—%	
Auburn H., MI	(0,59)	(3,12)		
Année 29 déc.	1548225	1921734	-19%	
Chicago Bridge & Iron (constr. édifice)	19703	(33775)	—%	
Plainfield, IL	0,88	(3,59)		
Année 31 déc.	1081824	611691	+76%	
Dana Corp. (pièces d'autos)	(298000)	334000	—%	
Toledo, OH	(2,01)	2,18		
Année 31 déc.	102710	123170	-16%	
Fidelity Natl. Financial (serv. financ.)	305476	108315	+182%	
Cincinnati, Oh	3,47	1,62		
Année 31 déc.	3874107	2741994	+41%	
Fleming Cos (dist. aliment.)	23308	(122142)	—%	
Lewisville, TX	0,52	(3,15)		
Année 31 déc.	156277	144438	+8%	
Health Net Inc. (santé)	86529	163623	-47%	
Los Angeles, LA	0,69	1,33		
Année 31 déc.	100644	90765	+10%	
Ivax Corp. (médicaments)	243263	311044	+85%	
Miami, FL	1,19	0,64		
Année 31 déc.	1213560	793405	+52%	
McLeodUSA Inc. (télécomm.)	(358470)	(477310)	—%	
Cedar R., IA	(4,50)	(0,95)		
Année 31 déc.	1810811	1396704	+29%	
Scana Corp. (serv. électric.)	539000	250000	+115%	
Columbia, SC	5,15	2,40		
Année 31 déc.	3451000	3433000	+0%	
Viacom Inc. (multimédia)	(223500)	(816100)	—%	
N.Y., NY	(0,13)	(0,67)		
Année 31 déc.	2222208	200437	+15%	
Wescast Industries Inc. (silencieux)	41270	67050	-38%	
Brantford, Ont.,	3,12	4,99		
Année 30 déc.	383502	396721	-3%	
XL Capital (assurances)	(576135)	506352	—%	
Hamilton, HM	(4,55)	4,03		
Année 31 déc.	4056759	2713136	+49%	

Suite à la page D 17

NASDAQ

NASDAQ 1859.16



Valeurs	Sym.	Div.	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	52 sem.	Haut	Bas
A - B									
ADC Tel	ADCT	43383	4,24	3,99	4,12	-0,10	14,94	2,53	
ASE Int	ASIF	5095	13,13	12,80	13,10	-0,15	17,75	6,80	
ASIM Int	ASIM	7989	21,36	19,80	21,25	+1,60	26,39	9,51	
ASML Hid	ASML	21559	19,28	18,64	19,19	-0,79	28,05	9,51	
AT&T Cd	ATTC	54019	24,75	21,83	24,00	+1,15	50,21	30,10	
AT&T Tech	ATYT	10785	11,79	11,33	11,54	-0,08	15,65	6,33	
Atena	ABX	28029	26,82	25,50	26,04	+0,74	46,50	15,31	
Accredis	ACML	38398	3,53	3,30	3,37	-0,05	6,25	0,72	
Activis	ADCO	8041	54,44	50,20	53,88	-0,70	56,50	23,50	
Adact	ADCT	8553	17,35	16,11	16,18	+0,06	44,30	13,32	
Adact	ADCT	8160	5,38	5,20	5,22	-0,02	23,00	2,80	
Adaptec	ADAP	11441	14,25	13,45	13,75	-0,35	33,75	7,06	
Adaptec	ADPT	20042	16,85	15,65	15,79	-0,39	18,49	5,76	
Adaphen	ABZ	54283	11	09	10	0,00	7,88	0,05	
Adaphen	ABZ	31969	23,55	22,50	22,86	-0,49	50,45	18,76	
Adaphen	ABZ	28640	37,50	35,61	37,41	-0,40	48,50	22,20	
Adaphen	ABZ	13992	31,70	29,98	30,45	-0,74	40,15	19,44	
Adaphen	ABZ	8387	29,21	24,27	28,94	+0,04	45,06	15,40	
Adaphen	ABZ	21566	15,55	14,89	15,24	-0,04	29,00	11,85	
Adaphen	ABZ	3303	1,17	1,10	1,15	-0,14	8,44	3,30	
Aeroflex	AFRX	51209	13,05	11,20	11,84	-0,35	32,50	6,90	
Aeroflex	AFRX	24478	30,36	28,31	29,14	-0,47	70,33	13,98	
AirTech	ATL	6391	13,95	12,40	13,05	-0,44	16,69	7,05	
AirGate	PGSA	7979	12,77	10,15	11,40	-0,60	24,00	4,15	
AirGate	PGSA	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	11441	14,25	13,45	13,75	-0,35	33,75	7,06	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22	
Alchemin	ALAM	5222	1,16	0,76	0,91	-0,44	2,78	0,22</	

55 COMMONS DEL PLACEMENT

*Suite à la
page D 16*

Volume	35 935 183
Fermeture	1140,89
Variation	-11,98

Valuers	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---------	--------	------	-----	-------	-----

A - B	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
-------	--------	------	-----	-------	-----

Abacus M&E a	351	016	016	016	001
Abingdon Inc	889	006	006	006	001
Abitibi Minc	50	002	002	002	001
Abitibi Svr a	41	041	041	041	001
ACH Inc	80	010	010	010	001
Access Intl	730	011	011	011	001
Acadia Energy	490	015	014	014	002
Adams Techs	20	002	002	002	001
Adm Serv Inc	350	005	004	004	-001
Adm Serv Inc	50	004	004	004	001
Adults Res	49	023	022	022	-001
Adul Link Inc	443	012	011	011	-001
Afrasia Minc	30	015	015	015	-003
Afrasia Minc	270	029	028	028	001
African Metals	163	025	025	025	009
African Sky	20	014	014	014	004
African Res Inc	75	034	034	034	002
Airline Trans	270	015	015	015	005

C	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

Akeri-Ash y	150	019	017	017	001
Alamos Minc	200	040	039	040	-001
Alexis Res	1325	013	011	011	-001
Algonquin	190	038	035	035	001
Allican	792	037	032	037	001
Almet Secom	40	025	025	025	004
Almet Secom	70	009	009	009	001
Almet Secom	958	220	212	212	-011
Almet Secom	200	013	012	012	001
Altus Minc	214	090	087	088	-002
Altus Minc	207	087	086	086	-008
Altus Minc	105	025	025	025	001
Altus Minc	1085	025	025	025	001
Altus Minc	105	025	025	025	001
Altus Minc	105	025	025	025	001
Altus Minc	105	025	025	025	001

D	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

Andromed a	2045	058	056	057	001
Anglo Swiss	276	310	300	310	005
Anglo Swiss	163	007	007	007	001
Anglo Swiss	156	040	034	035	-001
Anglo Swiss	156	040	034	035	-001
Anglo Swiss	156	040	034	035	-001
Anglo Swiss	156	040	034	035	-001
Anglo Swiss	156	040	034	035	-001
Anglo Swiss	156	040	034	035	-001
Anglo Swiss	156	040	034	035	-001

E	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

Eaton Corp	200	021	020	021	003
Eaton Corp	80	022	020	020	001
Eaton Corp	200	021	020	021	003
Eaton Corp	80	022	020	020	001
Eaton Corp	200	021	020	021	003
Eaton Corp	80	022	020	020	001
Eaton Corp	200	021	020	021	003
Eaton Corp	80	022	020	020	001
Eaton Corp	200	021	020	021	003
Eaton Corp	80	022	020	020	001

F	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

Falcon Metals	200	021	020	021	003
Falcon Metals	80	022	020	020	001
Falcon Metals	200	021	020	021	003
Falcon Metals	80	022	020	020	001
Falcon Metals	200	021	020	021	003
Falcon Metals	80	022	020	020	001
Falcon Metals	200	021	020	021	003
Falcon Metals	80	022	020	020	001
Falcon Metals	200	021	020	021	003
Falcon Metals	80	022	020	020	001

G	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001
G&B Res	425	005	005	005	-001

H	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

H&M Res	200	021	020	021	003
H&M Res	80	022	020	020	001
H&M Res	200	021	020	021	003
H&M Res	80	022	020	020	001
H&M Res	200	021	020	021	003
H&M Res	80	022	020	020	001
H&M Res	200	021	020	021	003
H&M Res	80	022	020	020	001
H&M Res	200	021	020	021	003
H&M Res	80	022	020	020	001

I	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

I&M Res	200	021	020	021	003
I&M Res	80	022	020	020	001
I&M Res	200	021	020	021	003
I&M Res	80	022	020	020	001
I&M Res	200	021	020	021	003
I&M Res	80	022	020	020	001
I&M Res	200	021	020	021	003
I&M Res	80	022	020	020	001
I&M Res	200	021	020	021	003
I&M Res	80	022	020	020	001

J	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

J&N Res	200	021	020	021	003
J&N Res	80	022	020	020	001
J&N Res	200	021	020	021	003
J&N Res	80	022	020	020	001
J&N Res	200	021	020	021	003
J&N Res	80	022	020	020	001
J&N Res	200	021	020	021	003
J&N Res	80	022	020	020	001
J&N Res	200	021	020	021	003
J&N Res	80	022	020	020	001

K	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

K&O Res	200	021	020	021	003
K&O Res	80	022	020	020	001
K&O Res	200	021	020	021	003
K&O Res	80	022	020	020	001
K&O Res	200	021	020	021	003
K&O Res	80	022	020	020	001
K&O Res	200	021	020	021	003
K&O Res	80	022	020	020	001
K&O Res	200	021	020	021	003
K&O Res	80	022	020	020	001

L	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

L&P Res	200	021	020	021	003
L&P Res	80	022	020	020	001
L&P Res	200	021	020	021	003
L&P Res	80	022	020	020	001
L&P Res	200	021	020	021	003
L&P Res	80	022	020	020	001
L&P Res	200	021	020	021	003
L&P Res	80	022	020	020	001
L&P Res	200	021	020	021	003
L&P Res	80	022	020	020	001

M	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

M&Q Res	200	021	020	021	003
M&Q Res	80	022	020	020	001
M&Q Res	200	021	020	021	003
M&Q Res	80	022	020	020	001
M&Q Res	200	021	020	021	003
M&Q Res	80	022	020	020	001
M&Q Res	200	021	020	021	003
M&Q Res	80	022	020	020	001
M&Q Res	200	021	020	021	003
M&Q Res	80	022	020	020	001

N	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

N&R Res	200	021	020	021	003
N&R Res	80	022	020	020	001
N&R Res	200	021	020	021	003
N&R Res	80	022	020	020	001
N&R Res	200	021	020	021	003
N&R Res	80	022	020	020	001
N&R Res	200	021	020	021	003
N&R Res	80	022	020	020	001
N&R Res	200	021	020	021	003
N&R Res	80	022	020	020	001

O	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

O&S Res	200	021	020	021	003
O&S Res	80	022	020	020	001
O&S Res	200	021	020	021	003
O&S Res	80	022	020	020	001
O&S Res	200	021	020	021	003
O&S Res	80	022	020	020	001
O&S Res	200	021	020	021	003
O&S Res	80	022	020	020	001
O&S Res	200	021	020	021	003
O&S Res	80	022	020	020	001

P	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

P&T Res	200	021	020	021	003
P&T Res	80	022	020	020	001
P&T Res	200	021	020	021	003
P&T Res	80	022	020	020	001
P&T Res	200	021	020	021	003
P&T Res	80	022	020	020	001
P&T Res	200	021	020	021	003
P&T Res	80	022	020	020	001
P&T Res	200	021	020	021	003
P&T Res	80	022	020	020	001

Q	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

Q&U Res	200	021	020	021	003
Q&U Res	80	022	020	020	001
Q&U Res	200	021	020	021	003
Q&U Res	80	022	020	020	001
Q&U Res	200	021	020	021	003
Q&U Res	80	022	020	020	001
Q&U Res	200	021	020	021	003
Q&U Res	80	022	020	020	001
Q&U Res	200	021	020	021	003
Q&U Res	80	022	020	020	001

R	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

R&V Res	200	021	020	021	003
R&V Res	80	022	020	020	001
R&V Res	200	021	020	021	003
R&V Res	80	022	020	020	001
R&V Res	200	021	020	021	003
R&V Res	80	022	020	020	001
R&V Res	200	021	020	021	003
R&V Res	80	022	020	020	001
R&V Res	200	021	020	021	003
R&V Res	80	022	020	020	001

S	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

S&W Res	200	021	020	021	003
S&W Res	80	022	020	020	001
S&W Res	200	021	020	021	003
S&W Res	80	022	020	020	001
S&W Res	200	021	020	021	003
S&W Res	80	022	020	020	001
S&W Res	200	021	020	021	003
S&W Res	80	022	020	020	001
S&W Res	200	021	020	021	003
S&W Res	80	022	020	020	001

T	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.
---	--------	------	-----	-------	-----

T&

OPTIONS CANADIENNES

Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol. cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol. cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol. cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol. cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol. cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol. cours	Série	Prix	Off.	Dem.	Opt. en Vol. cours																							
ORACLE CORPORATION	10000			10000	50.00	P	6.10	6.50	6.15	4	34	AP	55.00	P	10.00	10.25	9.90	5	2	27.	2.50	2.70	2.45	10	18	JY	37.	P	0.85	1.10	0.95	50	50	JDS UNIFAC C \$13.190	147	12.	0.10	0.15	0.10	105	4723	21.00	1.20	1.40	1.40	30	873										
BOMBARDIER	1279			41705	52.	30.0	3.25			131	20	AP	45.00	P	7.55	7.90	7.20	3	117	32.	0.45	0.60	0.55	2	85	JY	42.	P	1.20	1.65	1.10	3	10	FB	8.00	5.10	5.30	5.30	20	30	12.	2.75	2.95	2.90	30	741											
BOEING	2347			46737	52.	P	7.70	8.10		120	20	AP	27.	P	1.30	1.50	1.40	6	220	30.00	1.65	1.80	1.45	45	894	JY	37.	P	0.01	0.50				12.00	0.05	0.15	20	943	13.00	P	3.20	3.45	2.90	10	222												
NORTEL NETWORKS	2826			71818	55.00		2.20	2.45		157	15	JY	45.00	P	1.65	1.80	1.60	30	220	30.00	1.90	2.05	1.75	3	53	CDM	124.00	P	0.30	0.53	0.38	5	6	14.00	0.80	0.95	0.85	35	246	JN	8.00	2.30	2.50	2.30	3	307	JY	19.00	P	1.55	1.70	1.80	10	315			
UN S&P/TS60 IND PT FUND	1115			10685	UN S&P/TS60 IND PT FUND	1115			10685	40.00	P	4.00	4.20	4.05	10	140	JN	27.	P	2.05	2.15	2.10	8	13	CDN	Pacific Shps C\$16.760	57	2	57	JY	18.00	0.85	1.05	0.80	2	57	MR	14.00	P	1.50	1.65	1.50	10	63	20.00	0.01	0.10	0.01	10	703	8.00	P	0.55	0.70	0.65	10	693
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90	3.05	3.00	24	86	CDN	PAC Ing trm opt 03 C	57	2	57	JA	35.00	29.00	29.70			4	MY	12.00	P	1.20	1.30	1.10	5	185	9.00	P	0.95	1.10	1.00	45	536						
					MR	45.00	P	2.05	2.20	2.20	5	390	55.00	P	2.55	2.85	2.60	24	151	32.	0.80	1.00	0.90	155	587	35.00	P	0.01	0.50				4	12.00	1.35	1.55	1.45	10	134	10.00	P	1.50	1.65	1.70	10	1419											
					FB	42.	0.70	0.80	0.70	65	127	50.00	P	5.30	5.65	5.20	17	171	30.00	2.90</																																					