

AFFAIRES

La Presse



Un gars qui vaut de l'or
La chronique de Sophie Cousineau *Page 5*



En quête d'un abri... fiscal
La chronique de Michel Girard *Page 4*

TSE 300	CDNX	S&P/TSE 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7432,40 49,90 0,7%	3096,01 18,59 0,6%	432,57 3,16 0,7%	368,25 7,30 2,0%	1903,19 28,14 1,5%	9959,71 125,03 1,3%	1150,31 13,28 1,2%	FERMÉ	FERMÉ	62,50 CUS 0,03 71,17 EURO 0,00

CAHIER E | LA PRESSE | MONTRÉAL | SAMEDI 24 NOVEMBRE 2001

BOURSES



Photo ROBERT MAILLOUX, La Presse ©
Le prochain grand patron de la Banque Nationale, Réal Raymond.

La Nationale allonge ses heures d'ouverture

RÉJEAN BOURDEAU

LE PROCHAIN GRAND patron de la Banque Nationale engage toute l'institution dans un important virage vers le service à la clientèle qui se traduira, au cours du prochain trimestre, par une augmentation des heures d'ouverture des succursales.

« On est en train de mettre sur pied un plan pour diminuer tous les irritants, couper les temps d'attente et améliorer l'accessibilité, la fiabilité des transactions et la qualité des services », a révélé à *La Presse* Réal Raymond, à l'occasion de sa première entrevue depuis sa nomination, en juillet, comme chef de l'exploitation de la Banque.

Dans quatre mois, il succédera à André Bérard comme président et chef de la direction de la plus importante banque québécoise.

« Au cours des dernières années, on a beaucoup travaillé sur nos structures et sur nos coûts, mais on a peut-être trop réduit les heures de disponibilité », avance M. Raymond.

Pour pallier la situation, la Nationale met au point une stratégie qui va toucher plusieurs centaines de succursales, et bénéficier à 40 % des clients de la Banque. Elle compte 549 succursales et 2,7 millions de clients. « C'est vraiment majeur », souligne le président.

Plutôt que d'y aller avec une politique générale sur les heures d'ouverture, l'institution a choisi d'y aller selon les besoins spécifiques. Certaines succursales pourraient voir leurs horaires s'allonger de plusieurs heures ou encore ouvrir leurs portes le samedi. D'autres ne seront pas touchées.

Quelques années après s'être engagée dans l'ère électronique, et dans une réorganisation qui s'est soldée par la réduction de 25 % de son nombre de succursales, la banque vient d'être rejointe par la réalité. « Autant nos clients échangent avec nous au niveau transactionnel, autant ils ont besoin de contacts », remarque M. Raymond.

Selon lui, les coûts supplémentaires engendrés par l'opération seront largement compensés. « Je vois ça comme un investissement,

DENIS ARCANO

Les propriétaires européens de NovaBus ont profité hier de l'attribution officielle d'un contrat d'au moins 400 millions à l'usine de Saint-Eustache pour annoncer la fermeture de leur usine NovaBus de Roswell, au Nouveau-Mexique, et l'abandon du produit qu'elle y fabriquait.

Ces deux annonces signifient une restructuration majeure des activités de NovaBus en Amérique du Nord, qui se fait à l'avantage de l'opération canadienne.

NovaBus appartient à parts égales aux constructeurs d'autobus et de camions Volvo, de Goeteborg, en Suède, et Henly's, de Londres. Les deux compagnies ont annoncé hier par des communiqués diffusés simultanément en Europe avoir remporté un important contrat de 825 autobus à plancher bas LFS, qui seront livrés à neuf sociétés de transport publiques du Québec entre 2003 et 2007 pour environ 400 millions de dollars canadiens.

Le contrat est assorti de deux op-

tions distinctes, l'une de 250 autobus, l'autre de 215 autobus, qui, si elles sont exercées totalement, enrichiront le contrat de 300 millions supplémentaires, a dit hier le président de Volvo Bus pour les Amériques, le Finlandais Tore Backstrom, dont les bureaux sont à l'usine NovaBus de Saint-Eustache.

Si les sociétés de transport du Québec exercent la première option, le contrat fournirait du travail à l'usine jusqu'en 2009.

« Si nous pouvons travailler avec un horizon à long terme, comme ce contrat nous permet de l'envisager, il y a une bonne possibilité que de nouveaux développements se produisent à l'usine de Saint-Eustache », a dit M. Backstrom, qui n'a pas voulu fournir de détails sur les projets de la firme.

À l'échelle des Amériques, la nouvelle d'hier est bonne pour les 350 employés de NovaBus au Québec, mais elle signifie un repli pour Volvo et Henly's. L'usine NovaBus de Roswell, au Nouveau-Mexique, qui a 400 employés, sera vendue avec le produit (impopulaire) qu'on y fabrique, l'autobus RTS (Rapid Transit System), un modèle fait pour rouler sur des autoroutes urbaines et assurer la navette entre les villes américaines et leurs banlieues.

Cette nouvelle signifie un repli de NovaBus sur un produit unique, le LFS (Low Floor System) produit au Québec à Saint-Eustache (le châssis est fait dans une petite usine à Saint-François-du-Lac; l'assemblage final des modèles vendus aux États-Unis est fait à Schenectady, dans l'État de New York, pour satisfaire à des exigences de contenu américain).

Mais pour l'heure, le délestage de l'usine américaine signifie au moins le rapatriement à Saint-Eustache des activités nord-américaines de recherche et développement de NovaBus, qui avaient été transférées par Volvo de Saint-Eustache à Roswell en 1999.

« Comme nous allons nous départir de Roswell, il est évident que nous allons concentrer davantage de nos activités de recherche et développement à Saint-Eustache », a dit M. Backstrom. Volvo a déjà mis la hache dans le budget de R&D de Roswell : « En juillet dernier, nous avons annulé notre projet de mise au point d'une version à plancher bas de notre autobus RTS », a dit M. Backstrom.

En 1999, aucun des ingénieurs de Saint-Eustache n'avait accepté d'être transféré dans cette petite ville du Nouveau-Mexique éloi-

gnée des grands centres et des marchés de la compagnie, a dit hier une source. Par la suite, NovaBus a eu de la difficulté à recruter du personnel qualifié et à le retenir à Roswell, surtout connue pour ses magnifiques paysages désertiques et un festival annuel d'ufologues qui font un pèlerinage annuel dans cet endroit où un astronef extraterrestre s'est écrasé, croient-ils.

La fin de l'aventure de Volvo Bus à Roswell et l'implication croissante de M. Backstrom dans les affaires courantes de NovaBus jettent un doute sur l'avenir de celui qui est encore nominalement le président de la compagnie, l'Américain Robert Shaughnessy. M. Backstrom est un poids lourd chez Volvo, contrairement à M. Shaughnessy et à ses deux prédécesseurs depuis l'acquisition de NovaBus par Volvo et Henly's. « Jadis, j'ai été chef de la direction financière de Volvo », a dit M. Backstrom.

Interrogé sur le rôle de M. Shaughnessy, M. Backstrom a indiqué : « Avec notre décision de nous départir de Roswell et l'émondage de la compagnie qu'il faudra gérer, il y a de nombreux enjeux qui vont occuper tout son temps. »

Mais il n'a rien indiqué pour après cela.

Le cocooning, deuxième vague, propulse les ventes



ARIANE KROI

S'ils sont plus réticents à s'envoler vers des destinations-soleil, les Québécois n'ont pas pour autant renoncé à se faire plaisir. Malgré le ralentissement économique et les licenciements, l'engouement pour les sports d'hiver, la bonne chère et le confort du foyer font sonner les tiroirs-caisses.

« À ce temps-ci de l'année, alors qu'il n'y a même pas de neige, je n'ai jamais vu commerce aussi florissant. C'est une situation rêvée ! » s'exclame Maurice Oberson, qui vend des articles de sport depuis plus de 20 ans. Propriétaire des deux magasins Oberson en périphérie de Montréal, il ne s'attendait pas à une si bonne saison. « L'an dernier, nous avons eu de la neige de façon exceptionnelle à partir de la fin novembre et je pensais que ça ne pourrait pas être meilleur, mais il n'y a aucune comparaison. C'est beaucoup beaucoup supérieur. » Plusieurs clients lui donnent la même explication : « Cette année, pas de voyage. On reste ici et on va faire du ski. »

Liliane Colpron, la présidente-fondatrice de la chaîne de boulangeries Première Moisson, n'en revient pas non plus. Loin de se ser-



Photo MICHEL GRAVEL, La Presse ©

« Je n'ai jamais vu commerce aussi florissant. C'est une situation rêvée ! » s'exclame Maurice Oberson, qui vend des articles de sport depuis plus de 20 ans.

rer la ceinture, les Québécois se régalaient de brioches, pâtisseries et charcuteries. Depuis le 11 septembre, dit-elle, ses ventes ont augmenté de 10 % par rapport à la même période l'an dernier. « Nous sommes toujours en croissance de 4

à 5 % chaque année, mais ça, c'est vraiment spectaculaire. »

Selon elle, le cocooning, qui consiste à se lover dans le confort du lit, de la maison, est en progression. « Les gens ont vécu une grande insécurité, une grande in-

quiétude. Ça les empêche de voyager alors ils se paient de petites compensations, ils se gâtent à la maison. »

Voir COCOONING en E2

POUR PRENDRE VOTRE PLACE, LISEZ LE MODE D'EMPLOI.

NE MANQUEZ PAS LE DERNIER FASCICULE DE LA SÉRIE **MODES D'EMPLOI**.

AUJOURD'HUI, LE PROTOCOLE DE COMMUNICATIONS. DES CONSEILS POUR QU'EMPLOYEURS ET FUTURS EMPLOYÉS SOIENT SUR LA MÊME LONGUEUR D'ONDES.



La Presse EN COLLABORATION AVEC **Emploi Québec**

Gare aux lendemains de veille!

ARIANE KROL

DES SPÉCIALISTES du commerce du détail trouvent les commerçants trop optimistes lorsqu'ils prévoient des hausses d'achats à la suite des attentats de l'automne.

« C'est un peu surfait », commente l'analyste torontois John William, de la firme J.C. William Group, lorsqu'on lui parle du retour du cocooning.

« Je pense que les détaillants sont très optimistes parce qu'il faut qu'ils le soient. Tout est si sombre que s'ils commençaient à être pessimistes, ils veraient leurs craintes se réaliser », commente de son côté John Hilbrich, président du bureau canadien de The Marketing Store Worldwide.

Une quarantaine de jours après les attentats du 11 septembre, cette agence de marketing et de communications a sondé un millier de Canadiens. Les réponses n'ont pas de quoi réjouir les commerçants. La majorité des participants ont répondu qu'ils étaient moins ou pas du tout enclins à acheter des jouets aux enfants, un téléviseur, un lec-

teur DVD, à fréquenter les grands magasins et les boutiques spécialisées.

Le moral a un peu remonté depuis la réalisation du sondage, concède M. Hilbrich. « Mais je continue à croire qu'avec Air Canada qui licencie des milliers de gens, Canada 3000 qui fait faillite et l'industrie du voyage qui va mal, vous ne pouvez pas avoir les mêmes ventes que l'an dernier, alors que tant de gens sont sans salaire ou vivent avec des primes de séparation », dit-il.

John William prévoit que les ventes de Noël afficheront une mince progression de 2 % par rapport à l'an dernier. « Mais les choses ne reviendront à la normale qu'après Noël, quand les gens auront passé du temps en famille », pense-t-il.

John Hilbrich redoute plutôt les lendemains de veille. « Quand les primes de séparation seront épuisées, le premier trimestre de 2002 sera difficile, plus difficile que vous le croyez. J'espère me tromper,

« Je pense que les détaillants sont très optimistes parce qu'il faut qu'ils le soient. Tout est si sombre que s'ils commençaient à être pessimistes, ils verraient leurs craintes se réaliser », commente un spécialiste.



Photo MICHEL GRAVEL, La Presse ©
Liliane Colpron, de la chaîne de boulangeries Première Moisson, n'en revient pas : depuis le 11 septembre, dit-elle, ses ventes ont augmenté de 10 % par rapport à la même période l'an dernier.

44 PAGES
D'IDÉES CADEAUX

NOËL

2001

UN CAHIER SPÉCIAL
AUJOURD'HUI DANS

La Presse

Cédez à la tentation !

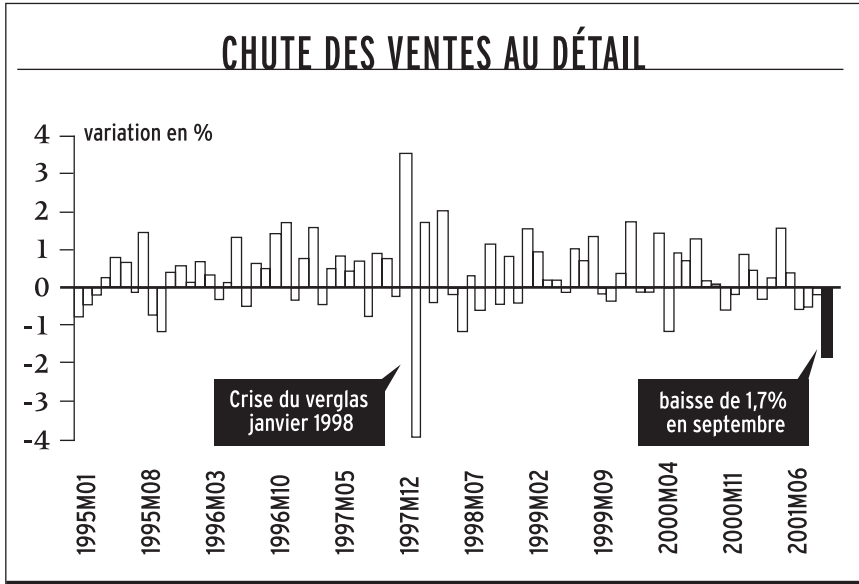
Audi TTR 2001

2,9% de financement
(en achat, jusqu'à 60 mois*)

*Sur véhicules démonstrateurs.
Aussi disponible en location à 3,9%.
Cette offre prend fin le 7 décembre 2001.

Automobiles Niquet

Route 116 • Saint-Bruno • (450) 653-1553



mais...

Interprétations nuancées

D'ailleurs certains loisirs typiquement « maison » ne semblent pas profiter de la vague du cocooning. « Il n'y a pas de variation, pas de façon notable », constate la directrice de la publicité pour la chaîne de location de vidéos Le Super Club Vidéotron, Karine Humbert-Gauthier.

Le président de La Boîte Noire constate une augmentation des locations et des ventes de films, mais il attribue surtout le phénomène aux lecteurs DVD. « C'a ramené des gens qui étaient peut-être un peu blasés des vidéos. D'autres qui

n'achetaient pas de films devenaient des collectionneurs », commente François Poitras.

À la chaîne de librairies Renaud-Bray, on remarque que les ventes vont bien, mais le cocooning n'est qu'une raison parmi d'autres. « Les gens veulent s'informer alors on vend quelques essais de plus. Il faut aussi penser au phénomène Marie Laberge, qui fait entrer beaucoup de gens en librairie. Et il y a tout le phénomène Harry Potter », énumère la porte-parole Carole Morency.

La guerre des tuques

À la Station Mont-Tremblant, on constate une très légère hausse des

COCOONING

Suite de la page E1

Chez Itaca Direct, un importateur et distributeur de produits alimentaires italiens fins de Montréal, l'impact du 11 septembre aura toutefois été de courte durée. « Dans la semaine qui a suivi, des restaurants ont annulé des commandes. Dans les boutiques, c'a été tranquille durant une ou deux semaines. Depuis, il y a eu une reprise, et je vends plus que l'an dernier », constate Angelo Rindone, un des associés. « Quand il y a une crise, les gens qui ont de l'argent renoncent à des dépenses plus importantes et ont un revenu disponible plus élevé pour d'autres produits. Plusieurs n'iront pas à l'extérieur, mais plutôt dans un chalet où ils feront des soupers en famille. »

La Société des alcools du Québec (SAQ) a observé le même mouvement : baisse des ventes auprès des restaurateurs (12 % durant quatre semaines) et ralentissement d'une semaine en succursales après le 11 septembre. Depuis, les ventes ont repris, aussi bien en succursales que pour les titulaires de permis de vente de boisson.

« Les restos de quartier ne voient pas vraiment de différence, mais au centre-ville, ceux qui ont une clientèle d'hommes d'affaires ont subi une diminution », précise un conseiller en vins de la SAQ. La situation est aussi difficile dans les hôtels où beaucoup d'Américains ne sont finalement jamais venus.

Par contre, les entreprises qui offrent des bouteilles à leurs clients et à leurs employés semblent avoir repris confiance. « Au début, plusieurs entreprises ont annulé leurs

commandes de cadeaux pour le temps des Fêtes, mais elles ont repris de plus belle. Celles qui ont fait leurs achats m'ont donné le même budget que l'an dernier », indique un autre conseiller de la SAQ.

Noël numérique

Les marchands d'appareils électroniques aussi se montrent optimistes. « Par rapport à l'an dernier, on est à égalité ; mais mon impression, c'est que le temps des Fêtes sera meilleur cette année », affirme Mike Moniz, gérant d'un magasin Dumoulin/La Place au centre-ville de Montréal. Personne ne se rue sur les purs gadgets, comme les téléphones cellulaires avec lecteur MP3 intégré, mais les chaînes stéréo, les minichaines, les téléviseurs, les ordinateurs et les appareils photo numériques se vendent très bien. « Le lecteur DVD, c'est l'item le plus populaire cette année et le plus demandé en cadeau », souligne le commerçant, en ajoutant que ceux qui ont déjà un lecteur achètent maintenant un amplificateur ou des haut-parleurs.

Chez L.L. Lozeau, les ventes d'appareils photo numériques se portent très bien, merci. « Il y a une croissance, même si elle est moins importante que l'an dernier », constate le président de l'entreprise, Jean Simard. Des clients qui s'offrent un appareil plutôt que d'aller dans le Sud, il en vient presque tous les jours. « S'ils ne vont pas en voyage, c'est par crainte, pas par manque d'argent », dit-il.

GRUPE DATAMARK SYSTEMS INC.

DIVIDENDE
Actions ordinaires

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de 0,04 \$ l'action sur les actions ordinaires en circulation de GRUPE DATAMARK SYSTEMS INC. a été déclaré, payable en espèces le 18 décembre 2001 aux porteurs inscrits aux registres à la clôture des affaires le 4 décembre 2001.

Daté à Montréal, Québec, ce 22 novembre 2001.

PAR ORDRE DU CONSEIL

Le secrétaire
Vincenza La Greca

3007763

AFFAIRES 700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ACCEDEZ au Groupe Hermes, tous financements commerciaux. FAXER besoins et coordonnées : 514-278-2266, réponse assurée.

À Mtl, inventeur cherche associé avec 3000\$ pour lancer une entreprise. 514-723-5398

ASSOCIÉ pour fabrication de moules à injection. 514-947-1407

CONDO NEUFS, à vendre avec revenus garantis 21.000 \$/an. Site unique, très bon investissement. 192.000 \$. 514-944-3394 #209

COSTA RICA - ATENAS
Projet écorésidentiel. - 514 696-1845

DEVENEZ courtier immobilier en 24h.
Ça vous intéresse? Philip 450-689-9352

ENTREPRENEUR GÉNÉRAL R.B.Q.
recherche personnes avec contacts pour contrats de construction. % très intéressant.
Michel: 514-726-2451

OCCASION INTÉRESSANTE. Dépanneur avec essence, région Sept îles. 514-945-2450.

PROJET d'envergure (domaine récréo-touristique) recherche associé(e)s. (450) 624-0292.

ROUTE DE DISTRIBUTION À VENDRE (Orange Maison), Laurentides, route protégée, 819-688-5819, laisser message

VOTRE CRÉDIT est bon! Vous voulez investir dans l'immobilier avec peu/pas de comptant? Nous avons ce qu'il vous faut. Inf. M. Gérard, 514-952-3072, 10-17h lun. au ven.

VOUS AVEZ des idées innovatrices pour améliorer la qualité de vie des personnes âgées ou à mobilité restreinte, vous avez votre réseau de ventes, de l'expérience dans l'installation des appareils orthopédiques?
Appelez le 514-278-9401

ventes de billets de saison. Et les réservations qui avaient pris beaucoup de retard commencent à rentrer. « Pour les Fêtes, les week-ends et le congé scolaire américain en février, les grosses unités de deux, trois, quatre chambres sont déjà toutes vendues. Ça confirme que les valeurs familiales vont prendre beaucoup d'importance », dit le vice-président hôtels et villégiature, Denis Lagueux. Ici, 70 % de la clientèle hivernale vient de l'extérieur du Québec. On espère donc que les Américains qui ne veulent pas prendre l'avion pour aller dans le Sud prendront au moins... le volant pour venir au Québec.

Mais avec l'importante réduction des vols en provenance des États-Unis, les centres touristiques québécois risquent de s'arracher les Américains motorisés.

« Depuis trois ans, on était à peu près les seuls à courtiser les touristes de la Nouvelle-Angleterre, excepté à Boston, dit le directeur général de Tourisme Cantons-de-l'Est, Alain Larouche. Là, on est en concurrence avec Tremblant, Québec, Montréal, Toronto, les États-Unis. Ils dépensent des centaines de millions de dollars en publicité sur ces marchés, on n'est pas capable de suivre. »

Est-ce que les Québécois vont compenser ? « Les Québécois attendent la neige, dit-il. Si tout est parfait, ils vont réserver, sinon ils vont rester chez eux. »

La chaîne de magasins Future Shop avait pourtant constaté un essoufflement au dernier trimestre. « La croissance de nos ventes a été affectée par le ralentissement du magasinage et des achats de notre clientèle », a annoncé l'entreprise à la mi-octobre. « Depuis, les ventes ont entièrement repris et elles ont continué à augmenter. Nous sommes prudemment optimistes pour la saison des Fêtes, nous nous attendons à une croissance », dit la porte-parole, Lori DeCoul.

Si les ventes d'ordinateurs ont ralenti, les accessoires demeurent populaires, de même que les appareils numériques et les produits de divertissement (consoles et jeux vidéo, disques compacts, films, etc.)

Cocon, sweet cocon

Le Québécois ne fait pas que s'encabaner, il redécouvre, réaménage, cloue, visse et scie. Le président de la chaîne Rona, Robert Dutton, a annoncé lundi dernier que depuis les attentats, les ventes dépassaient ses prévisions. « Ces événements-là ont renforcé le cocooning », a-t-il déclaré devant le Cercle canadien de Montréal.

Les agents d'immeubles continuent à faire des affaires d'or. « Au Québec, les ventes sont fulgurantes. Par rapport à l'an dernier, le nombre d'unités vendues en octobre a augmenté de 30 % à Québec et de près de 22 % à Montréal », témoigne une porte-parole de RE/MAX, Christine Martysiewicz, en précisant que tous les types de propriétés résidentielles trouvent preneur.

Institut du commerce électronique

M. Michel Aumont

L'Institut du commerce électronique tient à remercier monsieur Michel Aumont de Dell Canada pour sa participation à la formation des nouveaux certifiés en affaires électroniques.

Depuis 1990, des centaines d'entreprises et des milliers de gens d'affaires ont fait appel à l'Institut du commerce électronique pour ses divers services et programmes de formation spécialisés. L'Institut est devenu, au fil des ans, un partenaire et une ressource de premier plan grâce à son expertise en affaires électroniques.

www.institut.qc.ca
institut@institut.qc.ca
(514) 840-1297

3007819

AFFAIRES 700

714 FRANCHISES

LES PIEUX VISSÉS DU GRAND MTL

- Franchise dans le domaine de la construction et rénovation
- Idéal pour travailleur autonome
- Grands territoires disponibles
- Clé en main
- Nouveau concept - Investissement min.

Contacteur M. Laurin 450-449-7717

RESTO, FONTAINE SANTÉ édifice de prestige, prix pour vente rapide. 514-259-5567

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

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

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

FINANCEMENT ET CRÉDIT-BAIL
GRUPE ONYX, 956-9596

AVIS 800

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

HELLER FINANCIAL CANADA LTD
Avis est donné, par les présentes, que le ministre des Finances a accordé le 29e jour d'août 2001, un permis à Heller Financial Canada Ltd, en vertu de la Loi sur les sociétés de prêts et de placements. L'adresse du bureau principal de la société au Québec est le 600, rue de La Gauchetière ouest, bureau 2400, Montréal (Québec) H3B 4L8. L'agent principal de la société aux fins de recevoir les significations de toutes actions et procédures exercées contre elle au Québec est : Desjardins Ducharme Stein Monast, s.e.n.c., 600, rue de la Gauchetière ouest, bureau 2400, Montréal (Québec) H3B 4L8, à l'attention de Me Dominique Bélsile. Montréal, le 12 octobre 2001
Les procureurs,
Desjardins Ducharme Stein Monast, s.e.n.c.

CLAUDE PICHER > LA VIE ÉCONOMIQUE

cpicher@lapresse.ca

La renaissance de l'Est

Pour les 27 pays qui reposent sur les décombres de l'ex- empire soviétique, le chemin qui conduit à la croissance économique et à la prospérité est beaucoup plus long et difficile que ne l'avaient prévu les experts, en 1990.

À l'époque, on pensait généralement que cela prendrait une dizaine d'années, pour la plupart des pays concernés, à se remettre du choc. Ce délai est maintenant passé, et à peine une demi-douzaine de pays sont parvenus à rattraper ou dépasser leur production d'avant 1990. Les plus avancés sont même en train de rejoindre certaines régions de l'Union européenne.

Mais pour une bonne vingtaine de pays, à commencer par la Russie, vaisseau amiral du groupe, les immenses espoirs suscités par l'effondrement des régimes communistes ne se sont pas réalisés, et de loin.

L'an 2002 pourrait peut-être marquer un tournant important, peut-être même un début de renaissance économique. C'est ce que laisse entrevoir un récent rapport de l'Economist Intelligence Unit (EIU), une agence satellite de la prestigieuse revue *The Economist*. L'agence, qui emploie plus de 500 experts et suit de près la situation économique, financière, politique et sociale dans 195 pays, possède une solide réputation.

Les auteurs du document se sont intéressés à chiffrer les flux d'investissement étranger direct dans chacun des 27 pays concernés, pour la période de 2001 à 2005 (1).

L'investissement étranger direct est un excellent indicateur des perspectives économiques d'une société.

Un investissement direct a lieu lorsque l'argent sert à financer des immobilisations. Par exemple, lorsque vous achetez une maison neuve, vous faites un investissement direct. Une entreprise qui construit une

nouvelle usine, réalise des travaux d'agrandissement ou achète des équipements et de la machinerie fait également un investissement direct. Ce sont des investissements créateurs d'emplois et de prospérité, par opposition aux placements de portefeuille, comme l'achat de titres boursiers ou obligataires, ou l'acquisition d'entreprises déjà existantes, investissements qui ne contribuent pas beaucoup à la création d'emplois, puisqu'il s'agit d'un déplacement d'argent.

Lorsqu'il provient de l'étranger, l'investissement direct fournit en outre un indicateur précieux du niveau de confiance qu'inspire le pays récipiendaire dans les milieux d'affaires internationaux.

Mis à part une poignée d'entre eux, la plupart des pays issus de l'ex-empire sont assez mal placés pour inspirer confiance, du moins selon les critères des pays industrialisés. Les entrepreneurs qui ont tenté d'y monter des affaires ont presque tous leur lot d'histoires d'horreur à rapporter : administration sclérosée, corruption endémique, infrastructures déficientes, faible productivité de la main-d'oeuvre, procédures tracassières, conventions comptables suspectes,

entre autres. Voilà un contexte qui ne se prête guère à l'investissement étranger direct...

Or, tout cela est en train de changer. En 2002, selon le rapport de l'EIU, les investissements étrangers directs dans les 27 pays concernés devraient atteindre le chiffre record de 32,3 milliards (tous les chiffres,

dans cette chronique, sont exprimés en dollars américains). Ce montant représente un bond de 24 % par rapport aux 26,2 milliards de cette année. Au cours des trois années suivantes, l'investissement continuera de croître à un rythme annuel moyen de 4,1 %, pour dépasser les 36 milliards en 2005.

Pour la période de cinq ans allant de 2001 à 2005, l'investissement étranger direct dans la région devrait atteindre cumulativement 162 milliards, comparativement à 119 milliards pour les cinq années précédentes, une hausse de 36 %.

Il est tout à fait remarquable de noter la forte progression de 2002, alors que tous les experts s'entendent pour dire que l'économie mondiale fonctionnera dans un contexte de ralentissement généralisé. Mais cela peut facilement s'expliquer. Selon les auteurs, les entreprises du monde industrialisé subiront des pressions de plus en plus fortes pour diminuer leurs coûts de production. Avec des coûts unitaires de main-d'oeuvre nettement plus bas que ceux des pays asiatiques dits « émergents », les pays de l'ex-empire deviendront de plus en plus attirants pour les entreprises des pays industrialisés.

Sur le tableau ci-contre, on ne sera nullement surpris de retrouver le peloton habituel des pays les plus avancés de l'Europe centrale. Le tableau classe les pays en fonction des investissements per capita, ce qui permet de mieux mesurer leur impact sur le niveau de vie de la population.

La Pologne, à elle seule, accapare 35 milliards, près de 22 % de tous les investissements qui seront réalisés dans l'ensemble des 27 pays jusqu'en 2005. Sur une base per capita, la Pologne est cependant dépassée par sept autres pays. Ce n'est pas dramatique. La Pologne a été le premier satellite soviétique à s'engager dans le difficile passage vers l'économie de marché. Elle a été la première à subir tous les traumatismes d'une transition aussi énorme.

PRINCIPAUX DESTINATAIRES DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT Ex-empire soviétique, 2001-2005		
	Montant (milliards de \$US)	Per capita (\$US)
R. tchèque	25,0	2434
Slovénie	3,5	1761
Slovaquie	8,3	1528
Estonie	1,6	1113
Hongrie	10,3	1028
Croatie	4,9	1051
Lettonie	2,5	1033
Pologne	34,9	904

Elle a aussi été la première à se sortir du trou. Cela lui a valu, entre 1995 et 2001, de devenir la coqueluche des milieux économiques et financiers internationaux. Pendant cette période, la Pologne a attiré plus que sa part d'investissements étrangers directs. Si elle s'est laissée distancer par les pays voisins, c'est que ceux-ci font du rattrapage.

La Russie recevra quant à elle 33 milliards, ce qui en fait le deuxième destinataire en ordre d'importance. Toutefois, sur une base per capita, les investissements dans ce pays n'atteindront que 227 \$, ce qui donne une idée du chemin qui lui reste à parcourir.

La République tchèque, de son côté, se démarque nettement comme le chouchou des cinq prochaines années. Là non plus, ce n'est pas une surprise. Avec un PIB par habitant qui dépasse maintenant les 13 000 \$, les Tchèques n'ont plus qu'un retard de 16 % par rapport aux Grecs ou de 19 % par rapport aux Portugais, membres en règle de l'Union européenne.

1 - Le rapport, disponible en anglais seulement et comportant des données détaillées pour chacun des 27 pays, coûte 445 \$ US (environ 710 \$ canadiens). On peut lire gratuitement un résumé de ses principales constatations et conclusions en se rendant au site Internet europa.eu.int et en cliquant sur « press ».

Le recteur de l'Université du Québec à Montréal, M. Roch Denis, a le plaisir d'annoncer la composition de la nouvelle équipe de direction de l'établissement.



DANIELLE LABERGE

Nommée **vice-rectrice à l'enseignement, à la recherche et à la création**, M^{me} Danielle Laberge est professeure au Département de sociologie depuis 1982 et détentrice d'un doctorat en criminologie de l'Université de Montréal. Coordonnant les deux vice-rectorats associés, elle a pour mandat de superviser toutes les activités de formation, de recherche et de création. Elle assume, entre autres, la responsabilité du développement international, en lien étroit avec les six facultés (arts, éducation, lettres, langues et communications, sciences, sciences humaines, science politique et droit) et l'École des sciences de la gestion.



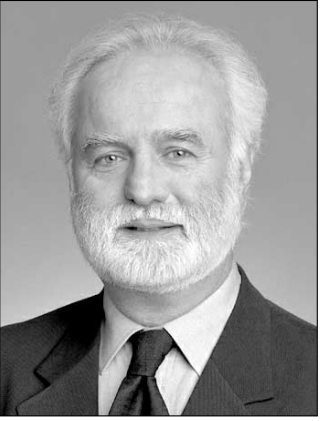
DANIEL CODERRE

Nommé **vice-recteur associé à la recherche et à la création**, M. Daniel Coderre est professeur au Département des sciences biologiques depuis 1982 et détenteur d'un doctorat en biologie de l'Université de Sherbrooke. Vice-recteur intérimaire à la recherche, à la création et à la planification au moment de sa nomination, il a été auparavant doyen de la Faculté des sciences. Le vice-recteur associé voit à l'élaboration des politiques relatives à la recherche et à la création et supervise l'organisation, le développement et les services de soutien nécessaires à ces activités.



CAROLE LAMOUREUX

Nommée **vice-rectrice associée aux études**, M^{me} Carole Lamoureux est professeure au Département d'organisation et ressources humaines depuis 1980 et titulaire d'un doctorat en psychologie industrielle et organisationnelle de l'Université de Montréal. Elle était, jusqu'à maintenant, directrice des études à l'École des sciences de la gestion. La vice-rectrice associée aux études est responsable de l'application des politiques de formation des étudiants, en concertation avec les facultés. Elle doit également mettre en place des ententes de formation avec les collectivités externes.



JACQUES DESMARAIS

Nommé **vice-recteur exécutif**, M. Jacques Desmarais est professeur depuis 1985 au Département des sciences juridiques, dont il était jusqu'à récemment le directeur, et il est titulaire d'une maîtrise en droit de l'Université de Montréal. Il a pour rôle d'appuyer le recteur dans l'administration générale de l'Université et de prendre en charge la planification stratégique. De plus, le vice-recteur exécutif assume, à titre intérimaire, les responsabilités du Vice-rectorat aux services académiques et au développement technologique.



MAURO MALSERVISI

Nommé **vice-recteur aux ressources humaines et aux affaires administratives**, M. Mauro Malservisi se voit confirmé au poste qu'il occupait de façon intérimaire depuis plus d'un an. Il est professeur au Département des sciences économiques depuis 1980 et détenteur d'une maîtrise en sciences économiques de l'Université de Montréal. Il est responsable de l'élaboration et de l'administration des programmes de gestion des ressources humaines et de la coordination des services administratifs.



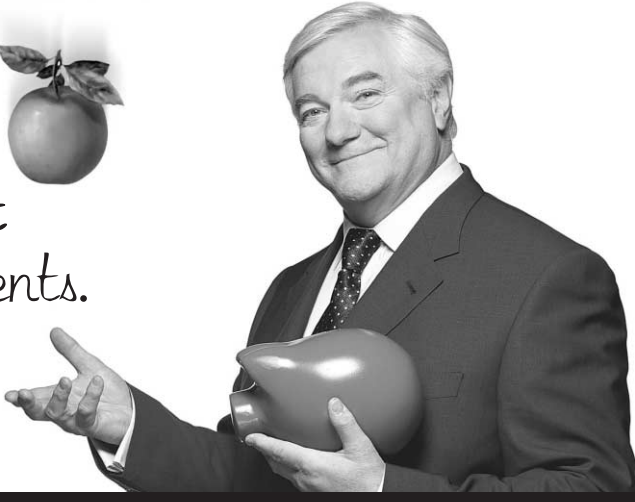
PIERRE PARENT

Occupant le poste de **secrétaire général** depuis 1998, M. Pierre Parent a la responsabilité des archives, du sceau et des registres de l'Université. Il voit également au développement et au maintien des relations avec les gouvernements, de même qu'au resserrement des liens entre l'Université et les diplômés. Enfin, il veille à la qualité de l'image institutionnelle, ainsi qu'à la visibilité et au rayonnement de l'Université.

L'UQAM compte près de 40 000 étudiants inscrits à plus de 200 programmes d'études aux trois cycles. Dotée d'un campus moderne, elle est acquise depuis ses débuts aux nouvelles technologies. Innovatrice et ouverte sur le monde, l'UQAM conduit des recherches de pointe avec différents organismes et entreprises dans la grande région de Montréal, au Québec et au Canada, ainsi que dans plus de 50 pays.

UQÀM

3007694A



Ceci est le fruit de vos investissements.

Qui sème des Obligations à taux progressif Placements Québec récolte...

La flexibilité: remboursables chaque année à leur date anniversaire sans pénalité.

La progressivité: taux avantageux fixés pour 10 ans.

La tranquillité: garanties sans limites par le gouvernement du Québec.

Année	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Taux annuels (%)	3,00*	2,30	4,00	4,50	4,75	5,50	6,00	6,50	7,25	8,00

Placements Québec

NOTRE INTÉRÊT À TOUS

* Taux incluant le boni de 1 % la première année pour les nouveaux fonds REER.

Boni +1%

la première année pour les nouveaux fonds REER

LES OBLIGATIONS À TAUX PROGRESSIF PLACEMENTS QUÉBEC

1 800 463-5229

Région de Québec, 521-5229.

www.placementsqc.gouv.qc.ca

Du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h et les samedis de novembre, de 10 h à 16 h.

2884960A

2884963

MICHEL GIRARD > FINANCES PERSONNELLES

mgirard@lapresse.ca

À la recherche d'un abri fiscal ?

La fin de l'année approche à grands pas. Question de réduire votre facture d'impôts provincial et fédéral, cherchez-vous des abris fiscaux autres que le REER ?

Bien sûr, le REER demeure la priorité. Mais une fois les droits de cotisation REER entièrement utilisés, que reste-t-il à l'investisseur pour économiser de l'impôt en 2001 ?

Si vous avez un revenu élevé et que, surtout, vous n'avez pas peur du risque, il existe encore des abris fiscaux à se mettre sous la dent. En voici une liste.

Fonds REA

Si le Régime d'épargne-actions vous intéresse encore, le Fonds d'investissement REA vous permettra d'investir dans un portefeuille diversifié de sociétés admissibles au REA.

Le Fonds est géré par Gestion de portefeuille Natcan, une filiale de Banque Nationale.

Depuis sa naissance en 1992, le Fonds d'investissement REA a « rapporté » à ses investisseurs des déductions provinciales allant de 80 % à 97 % du montant investi.

Il faut être conscient que le Fonds REA est une sorte de fonds commun spécialisé dans les PME québécoises. Avec tout le risque que cela comporte. Et ses avantages... pour l'économie québécoise.

> Contrainte importante : pour bénéficier de la déduction fiscale, il faut conserver les parts du Fonds REA durant un minimum de trois 31 décembre de suite.
> Distribution des parts : les firmes de courtage Financière Banque Nationale, Merrill Lynch Canada et Marchés Mondiaux CIBC.
> Le placement est admissible au REER, au FERR et au REEE (épargne-études).

Pétrole et gaz

Si vous croyez en l'avenir de l'exploration pétrolière et gazière canadienne, plusieurs sociétés en commandite vous offrent la possibilité d'y investir une partie de votre pécule, tout en réduisant votre niveau de risques avec des économies d'impôt. Généralement, le montant investi dans ces sociétés en commandite procure une déduction fiscale tournant autour de 100 %, tant au provincial qu'au fédéral.

> Le montant minimum d'investissement : 2500 \$.
> Une contrainte majeure : habituellement, on ne peut revendre les parts de la société en commandite qu'après environ 18 à 24 mois.
La plupart des maisons de courtage offrent les parts des sociétés en commandite pétrolière. Il vous suffit de contacter votre courtier pour obtenir les formulaires d'investissement dans les sociétés suivantes :
> Creststreet 2001 (11) Partnership : 20 millions.
> Société en commandite accréditée NCE (2001-2) : 30 millions.
> Société en commandite Ressources Canada Dominion V111 : 8 millions.

Mines et métaux

En cette fin d'année, quelques mines juniors refont surface sur la place publique dans le but de dénicher le financement qui leur permettra de « réactiver » leurs propriétés minières pendant les six à 12 prochains mois.
Investir dans les petites sociétés d'exploration minière québécoise « rapporte » gros en matière d'impôt économisé.
Du côté de Québec, les investisseurs



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

peuvent déduire jusqu'à 175 % du montant investi et du côté fédéral, la déduction peut atteindre les 100 %.

La souscription minimale dans la plupart des émissions d'actions accréditives est de 1000 \$.

Fait majeur : un placement dans les

accréditives est hautement spéculatif.

Même si le coût après impôt dépasse à peine les 300 \$ par tranche de 1000 \$ d'investissement, encore faudra-t-il revendre ses actions au moins à 30 % du prix payé pour ne pas se retrouver dans le trou.

Cela dit, voici une petite brochette de mines juniors qui sont actuellement en campagne de collecte de fonds accréditifs.

> Ressources Dianor
> Matamec Explorations
> Exploration Tom
> Ressources Strateco
> Ressources Sirios et Exploration Dios
> Ressources Metco
> Exploration Maude Lake
> Ressources Oasis
> Ressources Appalaches
> Exploration Loubel
> Mines Cancor

L'objectif de chaque mine junior : ramasser de 1 à 2 millions en financement accréditif.

De toutes les maisons de courtage, c'est Canaccord Capital qui s'est montrée au cours des dernières années la plus « productive » en matière d'émissions d'actions accréditives.

Pour investir dans les accréditives de votre choix, il suffit de demander à son courtier de

présenter la commande à la firme qui agit à titre de « placeur pour compte » pour l'appel public à l'épargne.

Investir directement dans une compagnie d'exploration minière ne vous plaît pas ?

Un autre véhicule d'investissement accréditif existe : la société en commandite.

Une émission de 15 millions est en cours actuellement, partout à travers le pays. Il s'agit de TDK (2001) Flow-Through Limited Partnership.

Les caractéristiques du placement :
> Investissement minimum : 2500 \$.
> Les placements accréditifs seront faits dans plusieurs sociétés et non une seule.
> Les parts ne pourront être revendues avant plus d'une année.
> La protection en cas de baisse de la valeur du portefeuille s'élève à 32 % (ce qui représente les réelles économies d'impôt).

Desjardins

La semaine dernière, j'ai parlé du nouvel abri fiscal du Mouvement Desjardins, Capital régional et coopératif Desjardins, lequel investira 60 % de son actif dans les PME québécoises.

Ses caractéristiques ?
> Investissement maximal : 2500 \$ par année.
> Investissement minimum : 500 \$ par année.
> Crédit d'impôt offert : 50 % du montant investi.
> Contrainte : il faut conserver le placement pendant sept ans.
> Non transférable dans le REER ou FERR.
> Distribution : Desjardins.

Dernière chose : investir dans les abris fiscaux est risqué. Tenez-vous le pour dit !

Quatre offres pour la Davie

Presse Canadienne

LÉVIS — Réunis en assemblée, les créanciers des Industries Davie ont accepté hier de donner une autre chance au chantier naval.

Le syndic, Gérald Robitaille et Associés, a confirmé avoir reçu des propositions d'achat ou des intentions d'acquérir les actifs du chantier naval provenant de quatre groupes d'investisseurs.

Le représentant du syndic, Michel Côté, a expliqué que ces propositions étaient assorties de plusieurs conditions qui devront être analysées par les inspecteurs.

« On est très optimistes. Ce matin, il y avait beaucoup d'adrénaline. C'est ce qui pouvait arriver de mieux pour la région. C'est effarant. Il y a la possibilité de 1000 à 1500 emplois directs pour la région », a commenté l'ex-ministre conservateur.

BOIS D'OEUVRE

Pettigrew prévoit une ébauche prochaine d'entente

PIERRE APRIL
Presse Canadienne

QUÉBEC-VANCOUVER — Les « éléments » d'une entente visant à mettre fin au différend américano-canadien sur le bois d'oeuvre pourraient être en place d'ici la mi-décembre, a affirmé hier le ministre fédéral du Commerce international, Pierre Pettigrew.

Le ministre a néanmoins invité les négociateurs américains à « mettre cartes sur table » et à préciser leurs exigences afin de garantir le libre accès au marché américain pour le bois d'oeuvre canadien.

Les discussions — se poursuivront au cours des deux prochaines semaines, à Toronto et à Washington.

Ottawa et les provinces ont proposé des solutions constructives et offert de modifier quelque peu leurs pratiques, a souligné le ministre. « Il est temps que les États-Unis mettent cartes sur table », croit-il.

À Québec, par ailleurs, le ministre des Ressources naturelles, Jacques Brassard, a fait savoir que la province ne signera pas d'entente à rabais avec le gouvernement américain pour sauver à court terme l'industrie québécoise du bois de sciage, mais il est prêt à procéder à des ajustements mineurs du régime forestier.

« Quand je dis qu'on est prêts à apporter des ajustements, a-t-il affirmé, il est clair qu'on refusera de chambarder notre régime forestier de fond en comble. Il n'en est pas question, parce que ce serait admettre que nous subventionnons notre industrie, ce qui est faux. »

Le ministre québécois tenait ces propos dans le cadre de l'interpellation parlementaire.

taire du vendredi, qui portait justement sur la gestion des forêts et le contentieux sur le bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis.

Tout en réaffirmant que le Québec fait toujours partie de l'équipe canadienne autant dans les négociations que dans la contestation judiciaire des frais compensatoires devant le tribunal de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), M. Brassard a tenu à répéter que l'équipe québécoise, dirigée par l'ex-premier ministre Pierre Marc Johnson, tente de s'entendre à court terme avec les Américains pour faire reconnaître un traitement spécifique pour le Québec.

Puisque les Américains assimilent les contrats d'approvisionnement forestier (CAF) à des subventions déguisées, le gouvernement du Québec a donc déposé une proposition qui permettrait de soumettre à l'encan ou au régime d'appels d'offres 350 000 mètres cubes de bois en forêt publique, l'équivalent de la production québécoise en forêt privée et dont le prix sert d'étalon sur le marché.

« On a envisagé la possibilité de faire en sorte qu'on puisse faire apparaître des prix de marché plus au nord, a expliqué M. Brassard, en mettant en soumission publique un certain volume de bois équivalent à ce qui nous sert de référence au sud, et on croit que cela viendrait conforter notre système de redevances pour la forêt publique. »

À l'instar du gouvernement, le porte-parole libéral Claude Béchard souhaite tout simplement que l'on revienne à l'esprit du libre-échange dans le dossier du bois d'oeuvre. Il a quand même exigé, avant de donner son aval à la suggestion du ministre, que les coûts d'une entente spécifique pour le Québec soient connus et discutés avec les représentants de l'industrie.

Une usine de lithium métal pourrait ouvrir ses portes

CAMILLE BEAULIEU
collaboration spéciale

VAL-D'OR — Raymor Industries de Québec annonce l'achat de la propriété Mines Dor Val, à 15 kilomètres à l'est de Val-d'Or. La propriété comprend un concentrateur, un chevalement, un parc à résidus et suffisamment d'espace, estime-t-on, pour y installer une usine pilote, puis éventuellement une usine commerciale produisant de 500 à 2000 tonnes de lithium métal (Li) par année.

Le plan d'affaires de Raymor prévoit un investissement total de 17 millions pour exploiter et transformer le minerai de son gisement d'oxyde de lithium (Li₂O) de LaMotte, à mi-chemin entre Val-d'Or et Amos. Stéphane Robert, président de l'entreprise, a confirmé hier que la mine entrera en opération dès l'an prochain, créant 75 emplois. La transaction annoncée aujourd'hui, a-t-il ajouté, représente pour nous 85 % du financement total du projet, incluant l'usine commerciale. L'entrée en opération de cette usine dans quelques années créera une centaine d'emplois supplémentaires.

À lui seul le projet d'usine pilote de lithium métal dévoilé en juin dernier est évalué à quelques 7 millions pour une période de trois ans. De plus, les équipements qui viennent d'être acquis nécessiteront pour 1,5

million de dollars de travaux de restauration, selon deux firmes d'experts appointées par Raymor.

Il s'agira de la première usine du genre au Canada.

Pour réaliser ces projets, Raymor « dispose en exclusivité mondiale d'une technologie inédite de purification des métaux, un procédé métallurgique sous vide, mis au point à l'Université McGill en 1999 et en voie d'obtention d'un brevet aux USA et au Canada », a confirmé hier le porte-parole Raymond Fournel. L'entreprise prévoit produire du lithium métal de très haute pureté à un faible coût pour les marchés des piles et des batteries (électronique, télécommunications, voitures électriques, etc.), et des alliages lithium-aluminium (aéronautique et aérospatial).

Ce procédé, assure la direction de l'entreprise, présente l'avantage d'une moins grande sensibilité à la qualité du minerai de base, et convient aussi au traitement de plusieurs matériaux bruts contenant du lithium. Propriété à 100 % de Raymor, le gisement de LaMotte recèle 4,55 millions de tonnes de minerai d'une teneur de 1,05 % d'oxyde de lithium. Suffisamment, estime-t-on, pour assurer un minimum de 15 années d'exploitation de l'usine.

Encore mieuX5.



Les 2002 sont arrivés.

Qui veut se dépasser ne doit cesser d'innover. Le véhicule d'activités sportives BMW X5 2002 prouve que le génie automobile est toujours bouillonnant d'idées neuves.

À partir de:

56 900\$

3002068A



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

Laval
BMW Laval
Nouvelle adresse
2450, boul. Chomedey, Laval
(450) 682-1212 / (514) 990-2269
www.bmwlaVal.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
Entretien inclus pendant 3 ans ou 60 000 km, selon les intervalles recommandés par BMW. Photo à titre indicatif seulement. Certaines options démontrées ne sont pas offertes sur le modèle de base. Cette offre prend fin le 31 décembre 2001.



Un Québécois à la tête du numéro un mondial de l'or



SOPHIE COUSINEAU
LE MONDE DES AFFAIRES

Quand j'ai dit à mes collègues de la section économie que je venais d'interviewer Pierre Lassonde, certains ont cru que je parlais du grand patron du producteur de jus de Rougemont (il s'appelle en fait Pierre-Paul) ou d'un membre de sa famille.

Cette méprise illustre à quel point Pierre Lassonde, un diplômé du séminaire de Saint-Hyacinthe et de l'École polytechnique, est méconnu dans son Québec natal. «C'est l'un des plus grands Québécois que je connaisse, dit Éric Dupont, président et chef de la direction de la société biotechnologique Aeterna. En fait, il est sans doute plus reconnu à travers le monde qu'il ne l'est ici.»

Éric Dupont ne tarit pas d'éloges sur Pierre Lassonde, qu'il considère comme un mentor au même titre que son oncle chercheur. On pourrait penser que c'est parce que cet homme d'affaires de 54 ans a pris moins d'une heure pour se décider à sortir son chéquier et à investir 500 000\$ dans la PME de Québec en 1993, soit deux ans avant qu'elle n'entre en Bourse. Mais dans les cercles d'affaires de Toronto où il s'est établi il y a une vingtaine d'années, le talent et le flair de Pierre Lassonde ne font plus aucun doute.

Avec son patron chez le gestionnaire de fonds Beutel, Goodman & Co., Seymour Schulich, un autre Montréalais, fils de tailleur, démenagé à Toronto, il a cofondé Franco-Nevada Mining en 1982, une société aurifère dont la valeur boursière s'élève aujourd'hui à 3,7 milliards de dollars.

Leur succès tient à leur plan d'affaires, fort innovateur en 1984. Au lieu de mener des travaux d'exploration ou de produire de l'or, les deux associés ont plutôt investi dans des mines, au Nevada surtout, pour en retirer des royalties, des revenus assurés, à l'abri de toute poursuite pour dégât environnemental. (Ce n'est que récemment que les deux ont essayé de produire de l'or, sur la propriété Midas au Nevada, mais ils ont lamentablement échoué, de l'aveu même de Pierre Lassonde, et ils sont revenus à leurs moutons.) Pourquoi au Nevada? Parce que cet État combine les coûts d'extraction les moins élevés aux meilleures conditions de ski, la passion commune des deux associés.

Franco-Nevada Mining se trouve aujourd'hui dans la mire de la société américaine Newmont Mining, qui souhaite l'acquérir en même temps que l'australienne Normandy Mining dans le cadre d'un mariage à trois annoncé il y a 10 jours. La nouvelle Newmont née de ces deux acquisitions par actions (d'une valeur estimée à plus de 4 milliards\$ US) deviendra le premier producteur d'or de la planète, avec 12 500 employés, 22 mines et 97 millions d'onces d'or en réserve.

Cette fusion permettra de répartir géographiquement le risque associé aux pays où l'entreprise compte des mines, tout en permettant de dégager des économies d'échelle de l'ordre de 500 millions de dollars sur cinq ans.

C'est le duo Schulich-Lassonde qui a été



Pierre Lassonde.

Photo TERESA BARBIERI, collaboration spéciale ©

l'architecte de cette fusion à trois, même si Franco-Nevada ne deviendra qu'une division (le banquier d'affaires) de Newmont. En effet, Franco-Nevada était déjà actionnaire à hauteur de 20% de Normandy et a approché Newmont après que la société australienne eut fait l'objet d'une offre d'achat hostile de la société sud-africaine AngloGold, premier producteur d'or en titre.

Sans surprise, donc, c'est Pierre Lassonde qui deviendra le président de la nouvelle Newmont. Si, bien sûr, la fusion se concrétise.

Ce qui, à ce stade-ci, apparaît toujours comme un si. «C'est une très bonne transaction, dit John Ing, président de la firme de courtage Maison Placements Canada, de Toronto. Mais le marché semble penser autrement, compte tenu de la chute de la valeur du titre de Newmont.» Ce titre, la monnaie d'échange de cette fusion, valait plus de 23\$ US dans les jours précédant l'annonce, mais a clôturé hier à 19,24\$ US à la Bourse de New York.

«On s'attendait à ce que le prix de l'action

La fin de la couverture des ventes d'or?

La fin de la couverture des ventes d'or?

L'ISSUE de cette bataille qui oppose actuellement les plus grands producteurs d'or du monde sera lourde de conséquences pour l'industrie. La nouvelle Newmont à naître du mariage avec Franco-Nevada et Normandy entend ainsi s'opposer fermement à la couverture des ventes d'or, dont le producteur canadien Barrick Gold, un pionnier de cette technique, est le plus ardent défenseur.

De quoi s'agit-il au juste? Un producteur d'or décide de vendre tout de suite sa production future d'or, disons dans cinq ans. Pour ce faire, il emprunte de l'or à une banque centrale, qui le lui prête à un taux d'intérêt, par exemple de 2 %, jusqu'à ce qu'il remette l'or dans cinq ans. Le produit de la vente de l'or est investi dans des titres monétaires qui rapportent disons 5 %. Ainsi, le producteur empoche la différence d'intérêt de 3 % par an pendant cinq ans.

Pierre Lassonde considère que la couverture des ventes d'or est grandement responsable du prix déprimé du métal jaune. «Les 5000 tonnes d'or sorties des coffres des banques centrales ces 10 dernières années ont inondé le marché», déplore-t-il en notant que le prix de l'or chute de 5 \$ US l'once chaque fois que 100 tonnes sortent des coffres. L'or se négocie actuellement à 272,90 \$ US l'once.

Cette technique a très bien fonctionné pendant que le prix de l'or chutait, souligne de son côté Barrick. Ainsi, ce producteur fait aujourd'hui valoir qu'il serait aussi irresponsable de ne pas couvrir ses ventes que de jouer au casino avec l'argent des actionnaires.

«Ils passent pour des héros parce que le cours de l'or tombe depuis 20 ans. Mais il va bientôt arriver un moment où l'or va monter

fléchisse, dit Pierre Lassonde en entrevue téléphonique. On croit vraiment que notre offre est supérieure, et ce sera apparent dès que le cours de Newmont sera rétabli autours de 22\$ US»

«Ce n'est qu'une question de vendre la transaction», a-t-il ajouté hier, peu avant de prendre un vol pour l'Europe, où il tentera de se rallier des investisseurs institutionnels.

L'achat de Normandy par Newmont est une condition essentielle au mariage à trois. «Normandy produit 2,3 millions d'onces d'or par année, dont 90% vient de l'Australie, un pays stable avec des coûts de production faibles d'environ 162\$ US l'once, explique Pierre Lassonde. En plus, l'entreprise a beaucoup de projets miniers dans son pipeline (dans ses cartons).»

L'ennui, c'est que AngloGold songe actuellement à surenchérir pour ravir Normandy; la réponse de la société sud-africaine devrait être connue d'ici lundi, a indiqué un de ses dirigeants. Le cas échéant, Newmont ripostera-t-elle? N'ouvrant pas son jeu, Pierre Lassonde affirme que l'offre actuelle devrait leur permettre de remporter la mise. «Même si AngloGold offrait un petit peu plus d'argent, il reste que les actionnaires de Normandy vont préférer être payés en actions de Newmont, un titre d'une grande liquidité qui se transige à New York, plutôt qu'en actions de AngloGold, un titre qui se négocie moins, en Afrique du Sud en plus. Ce sera un facteur déterminant.»

À l'entendre, Pierre Lassonde est déjà rendu dans les bureaux de Newmont à Denver, au Colorado. Il y a deux ans, cet homme d'affaires n'aurait pu envisager une aventure qui l'aurait éloigné de Toronto et de son épouse, Claudette MacKay-Lassonde, une ingénieure spécialisée dans le nucléaire et femme d'affaires accomplie (elle a travaillé pour Hydro-Ontario, Nortel, Xerox, le gouvernement de l'Ontario et redressé la société Enghouse), qu'il a rencontrée à l'Université de Montréal. Mais un cancer a emporté en juin 2000 sa campagne de toujours et la mère de ses enfants Julie et Christian.

«Cette occasion-là arrive dans un moment dans ma vie où je peux la saisir, dit Pierre Lassonde. C'est peut-être le destin qui m'envoie ça.» Peut-être, oui.

et c'est le contraire qui va arriver », rétorque pour sa part Pierre Lassonde.

Les banques centrales ont bien vu, selon lui, qu'elles prêtaient leur or à un taux trop peu élevé et donnaient des milliards à l'industrie minière, tout en dépréciant la valeur des lingots toujours dans leurs coffres. Voilà pourquoi elles ont récemment convenu de facturer des taux d'intérêts plus élevés sur leurs prêts d'or. Cette hausse jumelée à la baisse des taux monétaires fait en sorte que la couverture des ventes d'or n'est plus profitable en soi.

«En mettant un terme aux contrats de couverture de Normandy, on va casser le cercle vicieux qui faisait chuter le prix de l'or et on va lentement lancer un cercle vertueux », dit Pierre Lassonde. Celui-ci s'attend ainsi à voir remonter le prix de l'or aux environs de 350 \$ US d'ici trois ans.

Cinar licencie à Montréal

Presse Canadienne

VENDREDI NOIR pour les employés de Cinar à Montréal, où une cinquantaine de personnes ont été licenciées, ce qui a réduit du tiers l'effectif, qui passe ainsi de 164 à 110 personnes.

La maison de production a éliminé 54 emplois, soit 22 au studio et dans l'animation au sein de la division Divertissement, et 32 dans l'administration, ce qui correspond à la moitié de son personnel administratif.

Les réductions de personnel ne touchent pas la division éducation, basée essentiellement aux États-Unis et à Londres. Cinar n'a donc éliminé aucun poste à l'extérieur de Montréal.

La vice-présidente aux relations avec les investisseurs et aux affaires publiques, Louise Sansregret, a indiqué que dans la division divertissement, Cinar voulait se concentrer sur ses produits clés, soit Arthur et Caillou.

Elle a déclaré qu'en raison de ses

problèmes de financement, Cinar avait de la difficulté à mettre en marche de nouvelles productions. L'entreprise a donc décidé de s'en tenir aux productions déjà commencées et de se défaire des employés en surplus.

Cinar a souligné qu'elle offrira des indemnités de départ appropriées, des ressources d'aide à l'emploi et des conseillers pour les personnes touchées par la réorganisation.

Baisse des revenus de Sportscene

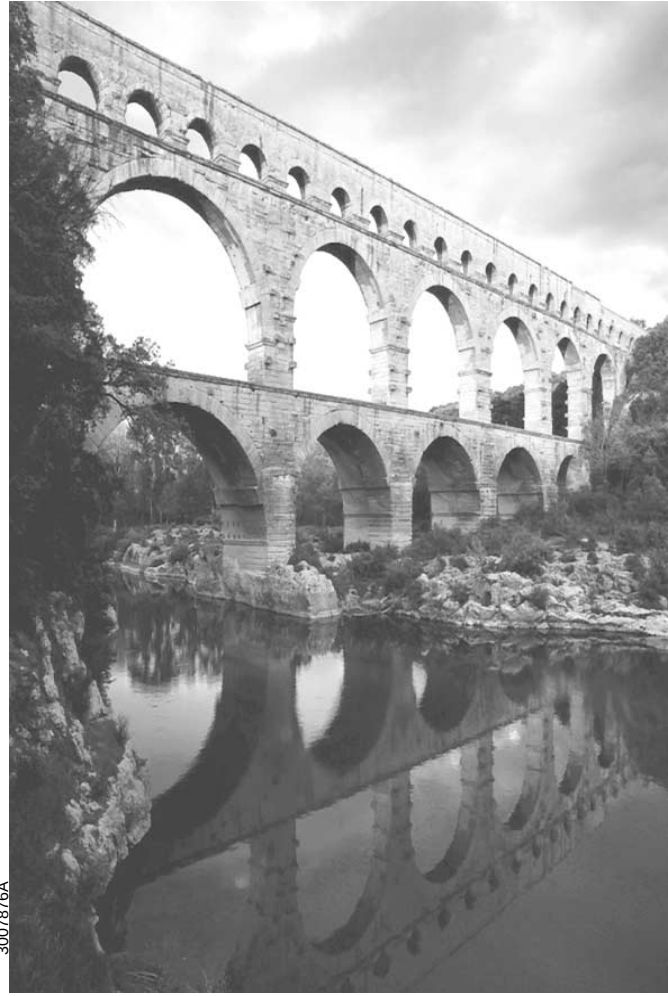
Presse Canadienne

LES RESTAURANTS Sportscene, qui exploitent la chaîne de restos-bars La Cage aux Sports, ont fait part hier de légères baisses des revenus et de profits au cours de l'exercice qui a pris fin le 26 août.

Le bénéfice net de 954 134 \$ marque un recul par rapport à celui de 1,05 million de l'année précédente. La baisse du bénéfice d'exploitation a été plus marquée, avec

un recul de 20 %, à 4,1 millions, durant le dernier exercice.

Les revenus sont passés de 69 millions l'année dernière à 68,1 millions pour l'exercice qui vient de prendre fin. La direction attribue principalement ce recul à la fermeture de trois restaurants. Elle souligne d'ailleurs que les ventes pour le même nombre de restaurants ont progressé de 2,4 % pour l'ensemble de l'exercice et de 5,5 % au quatrième trimestre.



3007816A

Voici IntesaBci Canada

Promesse de services bancaires supérieurs^{MC}

Nous sommes fiers d'appartenir à l'une des plus anciennes, et des plus grandes, institutions financières au monde, regroupant plus de 4000 succursales dans 60 pays.

Notre nouvelle raison sociale est issue de la fusion de deux des plus grandes banques d'Europe, dont les réputations reflètent les qualités immuables d'un aqueduc romain – la stabilité, l'innovation et le raffinement.

IntesaBci Canada bénéficie de l'appui d'une institution riche d'un siècle d'expérience du domaine financier international, de la force d'un actif global évalué à plus de 700 milliards \$ et de l'avantage d'un service de classe mondiale.



**IntesaBci
Canada**

1-800-224-5596 www.intesabci.ca

L O N D R E S • N E W Y O R K • M O N T R É A L • H O N G K O N G • M I L A N

Tango mènera aussi en Floride

JACQUES BENOIT

À partir du 15 décembre, Air Canada enrichira de cinq liaisons quotidiennes vers des destinations-soleil, au départ de Montréal et de Toronto, son programme Tango de vols à prix réduits.

Montréal sera ainsi relié quotidiennement à Fort Lauderdale, de même qu'à Orlando.

À ces deux vols, s'en ajouteront trois autres au départ de Toronto, à destination des deux mêmes villes et, au surplus, d'Orlando.

Autre nouveauté pour le marché du Québec : alors que tous les vols au départ de Montréal comportaient jusqu'ici une escale à Toronto (et un changement d'appareil), toutes ces nouvelles liaisons seront directes, sans escale, a indiqué hier à *La Presse* Nicole Simard-Couture, chef de service, relations médias, d'Air Canada.

D'autre part, trois autres vols intérieurs quotidiens, également sans escale, s'ajouteront aux vols Tango déjà existants, à partir du 7 janvier, a fait savoir Air Canada en toute fin d'après-midi. Soit une liaison Montréal-Halifax, une deuxième qui reliera Halifax et Ottawa, plus enfin un vol Halifax-St. John's (Terre-Neuve).

Lancé le jeudi 1^{er} novembre, le programme Tango se limitait jusqu'à maintenant à des vols intérieurs, avec 30 liaisons par jour à destination de huit villes canadiennes (Calgary, Edmonton, Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Vancouver et Winnipeg).

Air Canada y a affecté six appareils, tous des Airbus A-320, comptant 159 places.

Ce nombre de liaisons peut sembler relativement élevé, mais c'est bien peu comparativement à Air Canada, qui effectue 1600 envolées quotidiennes, note en substance Mme Simard-Couture.

Les avantages pour les consommateurs du programme Tango ?

D'abord, les tarifs sont règle générale net-

tement plus bas que ceux d'Air Canada. Ainsi, dit-elle, dans les meilleures conditions (en réservant son billet à l'avance), le meilleur tarif pour l'aller-retour Montréal-Toronto sur un vol d'Air Canada est de 198 \$ avant taxes, comparativement à 138 \$, également avant taxes, pour ce qui est d'un vol Tango.

Autre exemple encore plus probant : l'aller-retour Montréal-Vancouver coûtera au voyageur 1048 \$ avec Tango, s'il achète son billet une journée seulement avant le jour du départ, comparativement à 3860 \$ en ce qui regarde Air Canada...

Deux autres particularités de Tango, qui simplifient de toute évidence la vie au voyageur : ne sont vendus que des allers simples, de sorte qu'il suffit de multiplier par deux pour savoir le coût de l'aller-retour ; enfin, peu importe la durée du séjour à la destination choisie, le tarif reste le même.

« Que vous restiez une heure, un jour ou une semaine, c'est le même prix », expliquait hier un de ses préposés aux réservations.

Total, les tarifs de Tango ne comportent que quatre niveaux, contre « 12 à 15 » dans le cas d'Air Canada, signale Mme Simard-Couture.

Le système en ce qui regarde Tango : un certain nombre de sièges sont offerts au plus bas tarif, un autre lot au tarif immédiatement supérieur, et ainsi de suite. Le tout en fonction des réservations déjà faites.

Hier, ainsi, il était impossible d'obtenir avant le 1^{er} décembre le plus bas tarif en vigueur en ce moment à destination de Toronto (102,95 \$ toutes taxes comprises), selon le service des réservations.

L'idée de ce programme est né à la suite de la réticence de plus en plus marquée des hommes et des femmes d'affaires de se déplacer par avion aux pleins tarifs, note Mme Simard-Couture.

Enfin, Air Transat a ajouté depuis deux semaines sept vols par semaine (trois au départ de Toronto et quatre à partir de Mirabel) aux 63 existants à destination du Sud, a fait savoir son porte-parole, Sophie Lussier.

PORTRAIT

Le patron de la Banque Nationale

RÉJEAN BOURDEAU



Photo ROBERT MAILLOUX, La Presse©

Réal Raymond

EN JUILLET, le conseil d'administration de la Banque Nationale a choisi Réal Raymond, 51 ans, pour succéder à André Bérard comme chef de la direction. D'ici la passation officielle des pouvoirs lors de l'assemblée annuelle en mars prochain il est chef de l'exploitation.

> Marié et père d'une fille de 24 ans. Il habite à l'Île-des-Soeurs et il possède une maison de campagne à Saint-Donat, où il est né.

> Banquier de profession, il est au service de la Nationale (à l'époque, la Banque Provinciale) depuis 1970. Il a dirigé tous les secteurs d'activités de l'institution financière.

> Formé sur le tas, il a gravi tous les échelons un à un, à partir de caissier. Au fil des ans, il a obtenu un certificat en administration de l'Université Laval (1982), un MBA de l'UQAM (1986) et il suit un programme de gestion à l'Université du Michigan (1990).

> Bon golfeur, il pêche aussi le saumon. Dans ses autres activités, il est aussi membre du conseil d'administration de l'Hôpital St. Mary et il est gouverneur du Centre Immaculée Conception.

Peu connu du grand public : « Vous allez bientôt me voir sur les tribunes et à la télévision. Je vais aussi diriger des campagnes de financement pour certaines fondations. »

Pas dans l'ombre de M. Bérard : « Son rôle est de diriger le conseil et de travailler lors de la partie protocolaire de l'assemblée annuelle. Et ça s'arrête là. Il ne siègera sur aucun comité important du conseil. J'ai toute la liberté d'action. D'ailleurs, M. Bérard me l'a démontré dans les faits. Depuis ma nomination, il m'a laissé toute la place et il a offert une collaboration extraordinaire. »

Transfert des pouvoirs : « La transition se fait en souplesse. M. Bérard me confie graduellement ses dossiers. Comme président de la Banque des particuliers et des entreprises mon secteur représentait l'équivalent de 63 % des profits du groupe. Maintenant j'ai 100 % ».

Style de gestion : « Dans la gestion moderne, la gestion autoritaire n'a pas sa place. Je délègue beaucoup de responsabilité à mes collègues. Je leur

donne beaucoup de pouvoirs et de marge de manœuvre. Par contre, je suis exigeant sur les résultats ».

Nouvelle structure : « Il n'y aura pas de président pour la banque de particuliers et des entreprises. Ma réflexion n'est pas encore arrêtée mais il y aura plutôt un groupe d'officiers (particuliers, entreprises, gestion du patrimoine, commerce électronique) qui se rapporteront à moi. Je réfléchis comment je vais regrouper les secteurs et sélectionner les individus ».

Jean Turmel (qui était en lice pour être chef de la direction) : « Je le considère comme un des meilleurs financiers au Canada. Il a été mon mentor pendant sept ans dans les marchés financiers. Il demeure président des marchés financiers et de la trésorerie. Jean a encore trois années complètes pour travailler avec moi, car il n'a pas encore 57 ans et la norme pour la direction supérieure est de quitter à 60 ans. »

Président du conseil : « Pour la prochaine année, M. Bérard sera président du conseil et il pourra renouveler par la suite. En 2004, on va en nommer un nouveau. Ce sera aux administrateurs de décider mais, pour ma part, je pense que le président du conseil viendra de l'extérieur de la banque ».

NATIONALE

Suite de la page E1

dit le président. On va aller chercher des parts de marché et on va gagner une clientèle qui va nous confier une plus grande partie de son portefeuille. »

Ce projet d'amélioration de la qualité touche tous les services offerts par la banque, allant des dépôts, aux prêts hypothécaires et commerciaux, jusqu'à la gestion de fortunes.

Pour montrer le sérieux de la chose, plus de 15 % du boni de M. Raymond et ceux de tous les premiers vice-présidents sont liés à la réussite de ce plan triennal. Les résultats des sondages mesurant la qualité des services sont présentés de façon périodique au conseil d'administration.

Une banque super régionale

M. Raymond considère la Nationale comme une « banque super régionale », dont les parts de marché dans tous ses créneaux sont généralement supérieurs à ceux des autres banques canadiennes au Québec.

« Notre modèle ressemble beaucoup à celui des banques régionales américaines », dit-il. Pour l'an prochain, il souhaite voir la Nationale garder le cap sur ses trois activités de base : gestion du patrimoine, particuliers et PME.

Cette stratégie a permis à la banque d'enregistrer des profits records au cours des dernières années. Au troisième trimestre terminé le 31 juillet, elle a enregistré un bénéfice de 148 millions, en hausse de 11 % par rapport à l'an passé.

Pour se prémunir contre la récession, elle a toutefois doublé à 136 millions sa dotation pour pertes sur prêts pour le quatrième trimestre.

Au cours des derniers mois, elle est sortie de certains secteurs qui « n'offraient pas de valeur » à ses clients et à ses actionnaires. Ses activités américaines de prêts sur garantie ont notamment été vendues à PNC Financial Services Group, de Pittsburgh. Mais le marché des États-Unis n'est pas délaissé pour autant.

« En libérant du capital, on va pouvoir réinvestir dans nos créneaux de base et profiter des occasions qui vont se présenter dans la période actuelle de ralentissement », précise-t-il.

Partenariat à venir...

Ce plan d'affaires n'empêche pas la banque de s'allier à des partenaires stratégiques ou à vendre jusqu'à 65 % de sa participation à un acheteur intéressé, comme le prévoit la loi des banques en vigueur

depuis l'automne.

La Nationale va-t-elle bouger rapidement ? « Pas nécessairement », répond le président. Il n'y a pas d'échéancier, ni de délais déterminés. Ce n'est pas parce que cette option s'offre à la banque qu'elle « est en train de courir pour se trouver un partenaire demain matin », ajoute-t-il.

M. Raymond rappelle que se sont les occasions d'affaires qui guideront les partenariats ou les alliances. « Cela dépendra de nos objectifs stratégiques, explique-t-il. S'il arrive des occasions d'acquisitions et qu'on pense qu'un partenaire pourrait aider, on pourrait faire appel à un partenaire stratégique. »

La banque a un bon plan d'affaires, une bonne capitalisation et elle n'a jamais été aussi bien équipée pour faire face à un ralentissement économique, soutient M. Raymond. « Il n'y a pas de raisons à se précipiter dans un partenariat », dit-il.

Cela dit, il ne veut pas dire si la Nationale est en négociations dans le moment. Il ne commente pas non plus quant à la stratégie d'utiliser un seul partenaire stratégique ou plusieurs actionnaires minoritaires.

Air Canada s'apprête à lancer un transporteur à rabais dans l'Ouest

Presse Canadienne

AIR CANADA SE prépare à lancer un nouveau transporteur à tarifs réduits dans l'Ouest.

La direction d'Air Canada a entrepris, cette semaine, d'afficher des postes à l'interne pour recruter le personnel dont elle aura besoin pour le lancement d'un nouveau transporteur dans l'ouest du pays. Air Canada va de l'avant avec ce projet malgré le fort ralentissement dans le transport aérien et le contexte économique difficile.

Le lancement de ce nouveau transporteur vise très clairement à concurrencer WestJet, qui connaît une croissance soutenue depuis ses débuts en 1996. Le transporteur de Calgary est même parvenu à enregistrer de solides profits, au troisième trimestre, alors que toute l'industrie traverse des moments éprouvants.

Un analyste dit toutefois douter des chances de succès d'Air Canada, compte tenu des échecs passés de grandes sociétés qui ont tenté d'exploiter un transporteur à l'intérieur d'un transporteur.

Michael Carney, professeur en gestion du transport aérien à l'Université Concordia à Montréal, rappelle les exemples de British Airways avec son service Go, de KLM avec Buzz, de Continental avec Cal Lite ainsi que de USAir avec Metro Jet. Toutes ces expériences se sont soldées par des échecs.

« Vous créez deux structures de coûts sans pour autant doubler les revenus, dit M. Carney. Les dirigeants à l'intérieur de l'organisation passent la moitié de leur temps à se disputer entre eux parce que leurs services se cannibalisent. »

Air Canada avait annoncé en août dernier l'embauche de Stephen Smith, ex-dirigeant de WestJet, pour qu'il assume la direction de son nouveau transporteur à tarifs réduits.

M. Smith avait alors affirmé que le transporteur débiterait ses activités d'ici la fin de l'année, mais les attentats du 11 septembre ont vraisemblablement bouleversé l'échéancier.

L'action de WestJet a clôturé en baisse de 30 cents à la Bourse de Toronto, hier, à 19,55 \$, alors que celle d'Air Canada gagnait 13 cents, à 5,03 \$.

Par ailleurs, le transporteur régional d'Air Canada s'est entendu avec les pilotes.

Un syndicat de pilotes et le transporteur régional d'Air Canada ont annoncé hier, à Halifax, avoir conclu une entente de principe, en vue de signer une convention collective.

Les instances canadiennes de l'Air Line Pilots Association (Alpa) et les quelque 1500 pilotes concernés doivent maintenant approuver l'accord.

Cette négociation portant sur une nouvelle convention fait suite à « la décision d'Air Canada de regrouper quatre compagnies régionales en une seule entité, en février 2000 », indique un communiqué conjoint.

L'entité regroupée fonctionne sous les raisons sociales AirBC, Air Ontario, Canadien régional et Air Nova, cette dernière étant présente notamment au Québec.

Parmi cet effectif syndical, environ 200 pilotes travaillent à partir du Québec ; le transporteur régional a une base à Québec et, depuis bientôt un an, une autre à Montréal.

L'accord est l'aboutissement de discussions menées depuis l'an dernier, sous l'égide de la médiatrice fédérale Elizabeth MacPherson. Elles se sont « déroulées durant l'une des périodes les plus éprouvantes de l'histoire de l'aviation », note la partie syndicale.

PROJECTIONS DU CONFERENCE BOARD

Faible croissance, surtout au Québec et en Ontario

Presse Canadienne

« Le Québec échappera de justesse à la récession en 2001, mais pas l'Ontario qui subira une récession légère », avance par ailleurs l'analyste Mario Lefebvre.

Selon la « note de conjoncture » de l'organisme, en 2002, Terre-Neuve obtiendra la meilleure croissance du produit intérieur brut (PIB), grâce surtout au projet pétrolier Terra Nova, tandis que « l'Alberta ralentira sous l'effet du fléchissement des prix de l'énergie ».

Créé en 1916 et basé à New York, le Conference Board réunit plus de 2800 sociétés et organismes dans le monde ; son conseil des fiduciaires est présidé par Marshall Knightsbridge, de British Airways.

D'APRÈS LE BUREAU canadien du Conference Board, la croissance « sera plus faible dans l'ensemble des provinces », lorsqu'elle sera compilée pour l'année 2001.

Or cette faiblesse sera ressentie « surtout en Ontario et au Québec », indiquait hier l'organisme d'études, basé à Ottawa ; l'Alberta serait en fait la seule à obtenir 2,0 % de croissance économique.

La récession qui menace aux États-Unis risque de causer une « baisse très marquée de la demande de produits manufacturés canadiens », touchant alors forcément les deux provinces centrales.

La première rame sera fabriquée à l'usine de Bombardier à Henningsdorf, en Allemagne, les 18 autres à celle du partenaire Changchung, dans la province de Jilin, au nord-est du pays ; les systèmes de propulsion doivent sortir de l'usine de Västerås, en Suède.

Ce type de rame, long de 140 m, utilise de « récentes techniques d'aménagement modulaire (caisses

en aluminium), afin de satisfaire aux exigences de contenu local », écrit le fournisseur canadien.

Cette coentreprise avait été mise sur pied par Adtranz, une division de DaimlerChrysler acquise par Bombardier en mai dernier.

Le groupe industriel canadien est dans une autre coentreprise avec deux sociétés chinoises, dont l'une construit du matériel dans la

province de Shandong, à quelque 500 km au sud-est de Pékin.

Le trio a obtenu en 1999, du ministère chinois des Chemins de fer, un contrat portant sur 300 wagons, dont les premiers seront livrés en juin 2002.

À titre de « chef de consortium », Bombardier a déjà fourni du matériel roulant aux métros de Shanghai, de Canton et de Hong Kong (pour la desserte de l'aéroport).

Bombardier construira 19 rames de métro pour la Chine

LE CONSTRUCTEUR ferroviaire Bombardier vient d'obtenir un contrat de 140,5 millions de dollars portant sur 19 rames de métro de six wagons chacune, destinées à la ville de Shenzhen, en Chine.

Les 114 véhicules serviront à lancer le futur métro de Shenzhen, maintenant en construction dans

cette ville voisine de Hong Kong et Canton, indiquait hier un communiqué.

Bombardier agit en coentreprise avec un partenaire, Changchung Car Company ; la commande totalise 222 millions et la livraison devrait s'étaler entre le début de 2004 et le second semestre de 2005 ; la mise en service est prévue pour décembre 2004.

La première rame sera fabriquée à l'usine de Bombardier à Henningsdorf, en Allemagne, les 18 autres à celle du partenaire Changchung, dans la province de Jilin, au nord-est du pays ; les systèmes de propulsion doivent sortir de l'usine de Västerås, en Suède.

Ce type de rame, long de 140 m, utilise de « récentes techniques d'aménagement modulaire (caisses

en aluminium), afin de satisfaire aux exigences de contenu local », écrit le fournisseur canadien.

Cette coentreprise avait été mise sur pied par Adtranz, une division de DaimlerChrysler acquise par Bombardier en mai dernier.

Le groupe industriel canadien est dans une autre coentreprise avec deux sociétés chinoises, dont l'une construit du matériel dans la

province de Shandong, à quelque 500 km au sud-est de Pékin.

Le trio a obtenu en 1999, du ministère chinois des Chemins de fer, un contrat portant sur 300 wagons, dont les premiers seront livrés en juin 2002.

À titre de « chef de consortium », Bombardier a déjà fourni du matériel roulant aux métros de Shanghai, de Canton et de Hong Kong (pour la desserte de l'aéroport).

Les Européens boudcront le Québec cet hiver



JEAN-FRANÇOIS BÉGIN

LONDRES — Les voyageurs européens n'ont pas déserté le Québec et le Canada, mais l'hiver risque quand même d'être difficile pour les entreprises touristiques québécoises qui dépendent d'un influx de visiteurs d'outre-Atlantique.

C'est du moins ce qu'indique un tour d'horizon réalisé hier par *La Presse* auprès de plusieurs grossistes et agents de voyages français, britanniques et allemands, dont certains laissent entendre que la disette pourrait se prolonger jusqu'au printemps et à l'été 2002.

« Cet hiver, on va prendre une grosse claque », reconnaît Murielle Baleste, directrice du marketing adjointe pour la France chez Vacances Air Transat, leader du marché canadien chez les voyagistes français. « On enregistre une baisse de l'ordre de 30 à 35 % sur nos ventes globales vers le Canada par rapport à la même période l'an dernier. »

La diminution est beaucoup plus

marquée que pour les autres destinations fétiches de Transat, Cuba et la République dominicaine, selon Mme Baleste, qui estime qu'il s'écoulera entre neuf et 12 mois avant que l'on assiste à une reprise.

Chez Destination Québec, mandataire de Tourisme Québec en France et en Belgique, on reconnaît que les prochains mois seront « très calmes ». « C'est le contexte international qui veut ça. Les gens n'ont pas la même confiance que l'an dernier et ils évitent de prendre l'avion ou, alors, ils vont dans des destinations plus limitrophes, en Europe », dit la directrice générale, Barbara di Stefano, jointe à son bureau parisien. Environ 400 000 Français visitent habituellement le Québec à chaque année, mais le nombre sera assurément moindre cette année, d'après elle.

« La crainte des États-Unis s'est malheureusement étendue au Canada », confirme Jean-Alexis Pougatch, propriétaire de la Compagnie des États-Unis et du Canada, un voyagiste parisien qui vise le marché haut de gamme.

Groupe

Grosso modo, la moitié des Français qui voyagent au Québec vivent

dans l'agglomération parisienne. Il s'agit d'une clientèle qui dispose de revenus assez élevés et qui passe de moins en moins par les voyagistes pour organiser son séjour au Canada. Les voyages de groupe — comités d'entreprise, associations, mairies, etc. — fort populaires il y a une dizaine d'années, sont en déclin et ne comptent plus que pour 30 % du marché.

Vacances Air Transat, qui célébrera ses 15 ans en France en février, envoie 80 000 passagers par année au Canada. Les groupes représentent encore 45 % de son chiffre d'affaires. « On n'a pas noté autant de réticence au voyage et d'annulations dans le marché des groupes que dans le marché individuel, a dit Mme Baleste. Ça s'annonce pas mal pour l'été prochain pour le Canada. On n'a pas noté de crise de ce côté. »

Le portrait est toutefois très différent chez Nouvelles Frontières (NF), l'autre grossiste majeur en France pour les voyages au Québec. Si rien ne change, le nombre de réservations de groupes pour 2002 passera de 50 à une dizaine à peine, selon une représentante de NF.

Cela ne manquera pas d'avoir un impact dans la province. « J'ai

parlé à beaucoup d'agences réceptives québécoises et même si elles sont très sollicitées pour des estimations de prix, celles-ci ne se concrétisent pas en réservations. Il y a une forte concurrence dans le marché des groupes de la part d'autres destinations, souvent très différentes, comme l'Île Maurice », indique Mme di Stefano, de Destination Québec.

Les déboires de l'industrie aérienne limitent par ailleurs sérieusement les options des Européens désireux de visiter le Québec. « On a un problème aérien entre la France et le Québec, parce que les vols sont rares et chers. Il ne reste qu'Air Canada — qui a changé ses appareils et a moins de capacité —, Air France et Air Transat », souligne Mme di Stefano. La compagnie belge Sabena, en faillite, offrait cinq vols par semaine à destination de Montréal et six l'été à des tarifs très avantageux, en plus de desservir efficacement la province française. Air Transat offre certes un vol direct hebdomadaire vers sept villes françaises, en plus de Paris, mais seulement l'été.

La disparition de Canada 3000 laisse aussi un grand vide, qui se fait également sentir en Grande-Bretagne, où la compagnie exploi-

taient en haute saison une dizaine de vols vers Gatwick, Manchester et Glasgow.

Ça explique en partie pourquoi de l'autre côté de la Manche, où le Québec se dirigeait vers une année record avant le 11 septembre, les affaires tournent désormais au ralenti, même si le taux de change entre la livre sterling et le dollar canadien est extrêmement favorable. « Nos réservations pour tout le Canada sont en baisse de 20 % par rapport à l'an dernier », dit Chris Neill, directeur général de All Canada, un grossiste spécialisé, qui se dit néanmoins encouragé par la réponse initiale à un publipostage réalisé récemment auprès de 45 000 foyers en collaboration avec le pendant britannique de Destination Québec. Il faudra toutefois attendre au lendemain des Fêtes, période où les Britanniques commencent traditionnellement à songer à leurs vacances d'été, pour connaître la tendance à long terme.

Enfin, lueur d'espoir, les principaux voyagistes allemands faisant affaires avec le Canada ont indiqué à la Commission canadienne du tourisme, il y a 10 jours, qu'ils prévoyaient que 2002 serait une année comme les autres, voire même que le volume des ventes augmenterait légèrement.

La Russie réduit très faiblement sa production pétrolière

Agence France-Presse

MOSCOU — La Russie, testant l'OPEP et les marchés pétroliers, a consenti hier à une réduction insignifiante de sa production de brut, mais maintenant la suspense en envisageant de nouvelles résolutions dans les semaines à venir.

À l'issue d'une réunion entre les magnats du pétrole et le premier ministre Mikhaïl Kassianov, il a été décidé d'une diminution de la production et des exportations pétrolières russes de 50 000 barils par jour au quatrième trimestre de cette année, a annoncé le vice-premier ministre Viktor Khristenko.

Cette décision remplace la promesse faite précédemment de réduire les extractions de 30 000 bj, a-t-il précisé : Moscou ajoute donc 20 000 barils dans la balance, une goutte face à la mer que représente l'offre de pétrole sur le marché.

L'Organisation des pays exportateurs de pétrole (qui réunit notamment l'Arabie

Saoudite, l'Iran, le Venezuela ou les Émirats arabes unis), espérait une coupe de quelque 200 000 barils par jour.

« Ce n'est absolument pas suffisant. Nous devons continuer à mettre la Russie sous pression », a déclaré une source de l'OPEP après l'annonce de M. Khristenko.

Le cartel pétrolier veut redresser les cours du pétrole, mais il n'entend pas se sacrifier seul. Il ne baissera ses quotas de production (de 1,5 million bj) que si les exportateurs indépendants réduisent les leurs de 500 000 bj.

Le Mexique a accepté d'intervenir à la hauteur de quelque 100 000 bj, la Norvège promet une coupe comprise entre 100 000 et 200 000 bj et Oman est prêt à une baisse d'au moins 25 000 bj.

Mais ces différents engagements ont été liés à un effort conséquent de Moscou.

La Russie a laissé la porte ouverte à la coopération.

Les patrons des groupes pétroliers et les

responsables du gouvernement se rencontreront de nouveau dans les dix premiers jours de décembre.

Des mesures supplémentaires pourraient alors être prises concernant la production pour le début de l'an prochain, a déclaré M. Khristenko.

« La Russie se donne encore quinze jours de réflexion », a commenté Konstantin Rez-nikov, spécialiste du secteur énergétique à la banque russe Alfa.

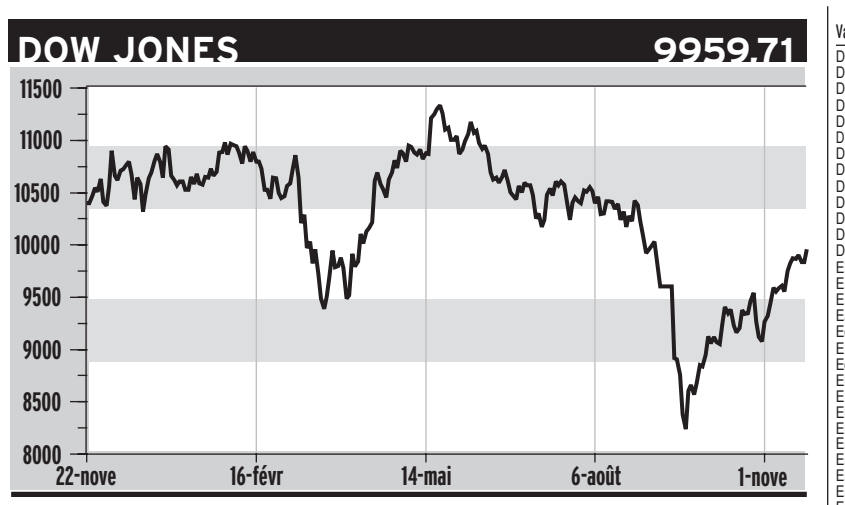
« Elle lance un ballon d'essai et teste les réactions de l'OPEP et des marchés », ajoute-t-il.

La guerre des nerfs va donc se poursuivre, et l'incertitude continuera à régner sur les marchés pétroliers au cours des deux prochaines semaines.

Les prix du brut, qui avaient progressé jeudi en anticipant la soumission de Moscou, se sont repliés hier, mais sans excès. Le baril de Brent fermait à 19,48 \$US, en baisse de 62 cents, la veille.

OPTIONS SUR L'INDICE S&P 100 À CHICAGO			
	Prix	Déc.	
500.000	93.000		
560.000	37.500		
570.000		37.000	
580.000	22.100		
585.000	16.399	n/d	
590.000	16.299	22.500	
595.000	13.500		
600.000	11.199	17.000	
605.000	8.300	n/d	
610.000	6.800		

PRIX DE LÉVÉE ACHATS



Valeurs	Div	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Nette
A - B							
AAR	10m	292	8.34	8.10	8.30	-0.10	
ACM	34	889	8.18	8.15	8.15		
ADM	51	189	4.76	4.84	4.74	0.08	
ADM	20	4696	26.50	26.02	26.50	0.23	
ADM	11528	21.19	20.50	21.00	0.53		
ASL	64338	37.24	36.60	36.75	0.29		
ACT	60a	541	19.25	19.87	19.25	0.28	
AD	15	22032	17.17	16.85	17.04	0.11	
ATD	203	106	25.62	26.00	25.60		
AXA	505	1958	22.60	22.24	22.50	0.06	
Abilab	84	8214	54.19	53.33	53.95	0.20	
Abitibi g	40	756	6.78	6.60	6.74	0.06	
Ac	2615	20.82	20.26	20.55	0.20		
ADM	285	14.53	14.30	14.45	0.12		
ADM	12222	13.40	13.03	13.36	0.22		
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	60	494	69.40	68.45	69.31	0.87	
ADM	1261	207	30.25	29.70	30.02	0.39	
ADM	9259	0.42	0.34	0.42	0.07		
ADM	64	3421	20.44	20.64	20.63	0.49	
ADM	11	30	68.00	67.00	68.00	0.50	
ADM	1.12	121	22.57	22.17	22.52	0.29	
ADM	72	6537	40.60	39.26	40.42	0.74	
ADM	340	28.30	28.75	28.90			
ADM	84	1121	60.02	59.50	59.70	0.50	
ADM	2844	28.15	27.40	27.88	0.03		
ADM	2426	14.40	14.16	14.20	0.18		
ADM	104	563	32.60	32.00	32.33	0.43	
ADM	586	10628	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.65	0.05	
ADM	70	1012	50.14	50.73	50.61		
ADM	816	704	11.10	10.80	11.00	0.30	
ADM	30	6800	67.00	66.00	67.00	0.50	
ADM	1922404	0.2260	0.150				
ADM	11561	25.65	24.90	25.63	0.93		
ADM	9681	65.35	64.07	65.22	0.85		
ADM	22	550	30.10	29.75	30.15	0.12	
ADM	1167	9.19	8.78	9.11	0.29		
ADM	48	250	25.42	25.05	25.42	0.15	
ADM	104	563	32.30	32.08	32.33	0.15	
ADM	586	10622	49.10	48.77	49.00	0.35	
ADM	60	2492	61.30	60.29	61.15	0.87	
ADM	34	1902	42.57	41.97	42.62	0.42	
ADM	38	2461	32.46	32.15	32.30	0.28	
ADM	100	7125	38.99	38.55	39.		

***Bibliothèque
et Archives
nationales***

Québec 

La Presse

24 novembre 2001

Page E12 manquante