

AFFAIRES

La Presse

Microcell surfera gratuitement sur le réseau de Bell

Page 3

Vivendi dans la tourmente

Page 7

S&P / TSX	TSX CROISSANCE	S&P / TSX 60	NASDAQ CANADA	NASDAQ	DOW JONES	S&P 500	OR	PÉTROLE	DOLLAR
7660,58 -6,45 -0.1%	1225,31 -0,95 -0.1%	430,26 -0,68 -0.2%	287,00 1,42 0.5%	1652,17 -9,32 -0.6%	9981,58 -122,68 -1.2%	1074,55 -9,27 -0.9%	323,90 \$US 3,50 1.1%	24,41 \$US 0,21 0.9%	65,32 CUS 0,09 70,35 €EURO -0,49

CAHIER D | LA PRESSE | MONTRÉAL | MERCREDI 29 MAI 2002

BOURSES

Téleglobe ternit les résultats de la Banque de Montréal...

d'après Bloomberg

Le bénéfice net de la Banque de Montréal a chuté de moitié au deuxième trimestre de son exercice, et la cinquième banque canadienne a augmenté ses réserves pour prêts irrécouvrables, y compris certains prêts à Téleglobe, filiale de BCE.

Les profits ont baissé à 310 millions de dollars, ou 57 cents l'action, contre 607 millions, ou 1,10 \$ un an plus tôt. Les résultats du dernier trimestre ont été inférieurs aux 58 cents par action prédits par des analystes sondés par Thomson First Call.

La banque a constitué une réserve de 320 millions pour des prêts comportant un risque de non-paiement, soit 47 % de plus qu'un an auparavant. L'établissement bancaire a également indiqué que Téleglobe, filiale en faillite de BCE, pourrait lui coûter jusqu'à 163 millions. La Banque de Montréal a encore des prêts d'une valeur de 2,8 milliards consentis à des compagnies liées aux secteurs de la câblodistribution, de la diffusion et des communications.

« Vous allez encore observer une augmentation des provisions pour créances douteuses parce qu'un grand nombre de ces compagnies continuent d'avoir du mal à payer leur dette », estime John Germain, de Mulvihill Capital Management, de Toronto, qui gère des actifs de 4,5 milliards et qui possède des actions de la Banque de Montréal.

Voir **BANQUE** en D2

La Banque Scotia augmente son bénéfice de 11% au deuxième trimestre. À lire en page 5.

... et sa filiale américaine fait faillite

d'après Reuters et PC

LA FILIALE américaine de Téleglobe a demandé la protection contre ses créanciers en invoquant hier le chapitre 11 de la loi américaine sur la faillite.

Téleglobe, filiale déficitaire du conglomerat canadien BCE, s'était elle-même placée il y a deux semaines sous la protection de la loi canadienne sur les arrangements avec ses créanciers afin de pouvoir restructurer ses dettes de 2,6 milliards tout en poursuivant ses activités.

Un tribunal américain avait empêché Téleglobe d'étendre la protection de la loi canadienne à sa filiale américaine, une manoeuvre qui lui aurait fait sauvé du temps et de l'argent.

BCE a indiqué le mois dernier qu'elle cessait de soutenir les besoins financiers à long terme de Téleglobe, laissant sa filiale au bord de la faillite. Téleglobe a licencié 850 de ses employés le 15 mai et envisage d'éliminer encore le tiers des 950 employés qu'il lui reste.

La filiale américaine de Téleglobe compte parmi ses créanciers Bank of New York, la Banque de Montréal, Morgan Stanley Senior Funding Inc. et John Hancock Mutual Life Assurance Co.

La plupart des banques canadiennes ont déjà prévu des provisions particulières pour compenser les pertes sur les prêts consentis à Téleglobe.



Michel Leblanc

Photo Bloomberg ©

Jetsgo veut offrir les tarifs les plus bas

MARTYNE COUTURE
LA PRESSE À TORONTO

LE NOUVEAU transporteur aérien Jetsgo, lancé officiellement hier à Toronto par son dirigeant Michel Leblanc, a l'intention de faire sa marque dans un marché de plus en plus concurrentiel en offrant les prix les plus bas au Canada.

L'ancien chef de la direction de Royal Aviation estime qu'il y a un grand besoin d'un transporteur à rabais dans l'est du pays. « La demande des consommateurs est phénoménale. Nous allons exploiter un produit et des routes qui nous permettent d'offrir un vrai modèle d'affaires à escompte », a-t-il déclaré durant la conférence de presse.

Michel Leblanc et sa famille ont investi la plus grande part des 120 millions de dollars injectés dans la nouvelle aventure. Les autres

partenaires sont une importante banque canadienne, dont le nom n'a pas été dévoilé, et Boeing.

Des liaisons seront assurées entre Montréal et les villes de Toronto, Winnipeg, Vancouver et Halifax par une flotte de trois avions, à laquelle s'ajoutera un autre appareil à l'automne. Les Boeing MD-83 pourront transporter 160 passagers. Les vols commenceront le 12 juin et les équipages seront bilingues.

Des vols vers d'autres villes des provinces de l'Atlantique seront ajoutés au cours de l'été. Plus tard, Jetsgo pourrait offrir des services vers la Floride.

Au cours de la première année d'activités, Jetsgo prévoit transporter 500 000 passagers, pour lui permettre d'atteindre un chiffre d'affaires de 100 millions de dollars. Le président espère atteindre la rentabilité d'ici trois mois.

Avec cette stratégie de démarrage (cinq villes, trois appareils et 200 employés), Mi-

chel Leblanc imite WestJet, son concurrent dans le marché à bas prix ; cette ligne aérienne lancée en février 1996 avec trois avions et 220 employés dessert cinq villes de l'Ouest.

Les passagers devront payer pour leur repas et leurs consommations, ce qui aidera l'entreprise, dont le siège social est à Montréal, à maintenir sa politique de bas prix.

Selon les vérifications effectuées hier par *La Presse*, un vol aller-retour entre Montréal et Toronto à la mi-juin coûtera, à bord de Jetsgo, 178 \$, taxes en sus. Tango, le transporteur à rabais d'Air Canada, exige 193 \$ pour le même vol.

Entre Vancouver et Toronto, le vol aller-retour de Jetsgo, à la mi-juin, coûte 468 \$. Tango affiche sur son site Web un coût de 593 \$, et WestJet impose 701 \$.

Voir **JETSGO** en D2

Hewitt investit 40 millions à Pointe-Claire et à Halifax

LAURIER CLOUTIER

HEWITT ÉQUIPEMENT achève des investissements de 40 millions, dont 20 millions à son nouveau siège social, de Pointe-Claire, et plus de 10 millions au nouveau siège social de sa filiale Atlantic Tractors & Equipment, de Halifax.

Jim Hewitt, président et chef de la direction de la compagnie de 1400 employés et de près de 500 millions de chiffre d'affaires, va inaugurer le siège social près de l'autoroute 40, demain, en compagnie d'au moins 1000 invités.

L'édifice de Pointe-Claire s'étend sur 400 000 pieds carrés, l'équivalent d'une tour de 18 étages, et comprend notamment un centre de formation de 18 000 pieds carrés, un entrepôt de pièces de 78 000 pieds carrés et des ateliers.

Important distributeur Caterpillar de l'Amérique du Nord, Hewitt vend et loue de la machinerie lourde, des moteurs de camions, des chariots élévateurs, des excavatrices, des groupes électrogènes de même que des appareils plus légers et des outils aux entrepreneurs des secteurs minier, forestier, hydroélectrique, de la construction, de l'agriculture et du transport.

Jim Hewitt a profité de la récente consolidation de l'industrie de la machinerie lourde pour prendre de l'expansion. Sa compagnie à capital fermé a fait l'acquisition d'Atlantic Tractors, dans les Maritimes, et de H. Palardy, un distributeur de machinerie et de tracteurs AGCO pour la ferme, de Saint-Damase, en banlieue de Saint-Hyacinthe, en plus d'ouvrir 11 centres de location d'équipement Cat (Caterpillar). Le marché de Hewitt comprend ainsi l'Ontario, le Québec et les Maritimes.



Photo ROBERT NADON, La Presse ©

Jim Hewitt devant son nouveau siège social de Pointe-Claire.

Les locaux de la compagnie de Pointe-Claire, fondée par le père du président, il y a 50 ans, ne suffisaient plus à la tâche. Hewitt a réaménagé 300 000 pieds carrés de l'édifice et l'a agrandi de 25 000 pieds.

Jim Hewitt, 54 ans, mise sur l'avenir. Son fils Michael, ingénieur mécanique de 28 ans, commence à monter les échelons depuis

deux ans dans la compagnie, après avoir acquis durant cinq ans de l'expérience ailleurs. D'ici cinq ans, le président prévoit une croissance du chiffre d'affaires jusqu'à 1 milliard.

Voir **HEWITT** en D2



Jusqu'où
nous mènera
la passion de l'été?

Collection «Rive» de Dedon

Jardin
de VILLE
mobiliier d'extérieur

Montréal :
8128, boul. Décarie
Tél. : (514) 342-8128

Blainville :
771, boul. Labelle
Tél. : (450) 435-6046

Fermé le dimanche

GM à Boisbriand: on parle de démolition

DENIS ARCAND

LES REPRÉSENTANTS syndicaux des 1400 employés de la General Motors, à Boisbriand, ont passé la journée d'hier en discussions avec des représentants de la compagnie, concernant le sort du bâtiment après la fermeture de l'usine d'assemblage.

GM, qui a annoncé la fermeture définitive de GM-Boisbriand vers le mois de septembre au plus tard, doit décider incessamment si elle démolira ou non l'usine.

La compagnie a déjà fait savoir qu'elle n'est pas intéressée à assumer les coûts d'entretien et les taxes municipales d'une installation qui n'est plus productive. Elle envisage de raser la structure, dont la partie la plus récente a été construite en 1988 grâce à un prêt gouvernemental sans intérêt de 220 millions, sur 30 ans.

Le syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile, qui représente tous les employés de la GM au Canada, s'oppose à la destruction de l'usine et veut inciter la compagnie à la conserver dans l'espoir d'une réouverture éventuelle.

Les négociations, qui ont eu lieu dans une salle de réunion d'un hô-

tel de Dorval, mettaient en présence une équipe de négociateurs menée par Jim Cameron, le directeur des relations de travail chez GM-Canada, et la direction du local 1163 des TCA, menée par Sylvain Demers.

Ces pourparlers portaient aussi sur une gamme d'autres sujets, y compris les offres de transferts à l'usine d'Oshawa, faites récemment par GM aux employés de l'usine de Boisbriand.

GM ajoutera d'ici peu un troisième quart de travail sur la chaîne où est montée la Chevrolet Impala, ce qui se traduira par un millier de nouveaux emplois à Oshawa.

Le complexe de la GM à Oshawa est en passe de devenir le cœur de la fabrication de voitures de la GM en Amérique du Nord. On y trouve en fait trois usines : deux chaînes d'assemblage modernes et une usine de pièces de carrosserie. Oshawa est aussi le siège social de la filiale canadienne. GM a récemment annoncé qu'elle y construira aussi une centre de recherche en ingénierie automobile, qui emploiera 330 personnes, surtout des ingénieurs et des techniciens.



ÉCONO FLASHES

RONA | Bénéfice net en hausse de 35 %

LE DISTRIBUTEUR et détaillant d'articles de quincaillerie Rona a enregistré de fortes hausses de ses profits et ventes au premier trimestre, qui est habituellement le moins rentable de son exercice. Rona a fait part hier d'un bénéfice net de 3,8 millions, en hausse de 35 % par rapport aux profits de 2,8 millions du premier trimestre de l'année dernière. L'augmentation du bénéfice par action a été moindre (40 cents par rapport aux 37 cents d'il y a un an), en raison d'une importante émission privée d'actions complétée en 2001. Les ventes de Rona ont fait un bond de 75 %, à 443,8 millions. Cette hausse est en bonne partie attribuable à l'acquisition, en juin 2001, de Revy Home Centres, une chaîne de 51 magasins dans la région de Toronto et dans l'Ouest. Malgré une forte concurrence sur le marché québécois des grandes surfaces, les ventes des grandes surfaces Rona ont connu une forte croissance de plus de 19 %. D'autre part, Rona a fait savoir que le président de son conseil d'administration, Henri Drouin, avait remis sa démission à l'occasion d'une réunion du conseil tenue hier. Il sera remplacé à ce poste par André Gagnon.

Cognos | Règlement d'un litige au sujet d'un brevet

COGNOS, société spécialisée dans les solutions de renseignements commerciaux, a signé une entente mettant fin au litige opposant la société et Business Objects au sujet d'un brevet. Le règlement annule la poursuite déposée par Business Objects le 5 mai 2000, alléguant que le logiciel Impromptu de Cognos violait son brevet numéro 5 555 403 aux États-Unis. L'entente stipule que Business Objects dégage Cognos de toute accusation de transgression du brevet. De plus, Cognos et Business Objects ont convenu d'un moratoire de cinq ans sur des litiges de brevet entre les deux sociétés. Dans le cadre de cet arrangement, Cognos versera à Business Objects un montant de 24 millions. L'entente souligne spécifiquement que Cognos ne s'avoue coupable au regard de la validité, de la force exécutoire ou de la contrefaçon d'aucun brevet.

AT&T Canada | Assurer l'avenir de la société

AT&T CANADA a dévoilé hier une autre étape dans la mise en place du plan qui assurera l'avenir de la société, à titre de fournisseur concurrentiel solide et rentable, avec des activités en pleine croissance, se procurant 85,5 millions par la monétisation de trocs combinés de taux d'intérêt et de devises. La société aurait pu réunir davantage de fonds de cette façon, mais a choisi de s'en abstenir pour le moment parce qu'il n'aurait pas été rentable de le faire. Avec l'appui de son consortium financier, la société a fait un amendement à son entente bancaire afin de lui donner accès à 200 millions supplémentaires de la façon suivante : une première tranche de 85 millions au moment de la remise d'un plan d'affaires, qui suivra le dévoilement de la décision du CRTC relatif au régime de plafonnement des prix, ce qui a obtenu l'approbation de créanciers représentant les deux tiers du consortium bancaire ; et une autre tranche de 115 millions au moment de l'approbation par chacun des créanciers. AT&T Canada a réitéré que le financement complet de son plan d'affaires est assuré jusqu'à la deuxième moitié de 2003.

Captech Multicom | Achat de 144 000 actions

CAPTECH MULTICOM, société de Blainville, a procédé à l'achat de 144 000 actions ordinaires de son capital social immatriculées au nom de Dominique Casals, ancien employé de Captech, pour fins d'annulation et ce, pour la considération totale de 1 \$ à la suite de la reconnaissance par M. Casals que l'annulation de son contrat d'emploi était entièrement justifiée et basée sur des motifs déloyaux de sa part envers Captech. Cet achat est effectué conformément aux conditions prévues à la convention d'entierement intervenue le 17 novembre 2000 et a fait l'objet d'une décision de la part de la CVMQ octroyant à Captech une dispense de l'application des obligations relatives aux offres publiques de rachat prévues à la Loi sur les valeurs mobilières (Québec) afin de lui permettre de racheter les 144 000 actions ordinaires au prix total de 1 \$. Captech développe et commercialise des produits de télégestion en temps réel, capables de gérer à distance les réseaux d'exploitation de services publics : électricité, gaz naturel et eau.

Mitec Télécom | Contrats d'une valeur de 17 millions

MITEC TÉLÉCOM, société spécialisée dans la conception et la fabrication de produits pour les réseaux sans fil, a conclu, avec trois grands fournisseurs de réseaux de télécommunications, des ententes dont la valeur globale est estimée à 17 millions. En vertu de ces contrats, la société fournira divers équipements de stations de base sans fil, y compris des produits GSM et CDMA de 2,5 G. Ces équipements seront mis en service en Amérique du Nord, en Europe et en Chine. Ces contrats prévoient des commandes qui seront exécutées, pour la plupart, au cours du premier trimestre de l'exercice 2003 (en cours depuis le 1^{er} mai) ; le reste des commandes sera expédié d'ici la fin du deuxième trimestre du même exercice.

Aecon | Contrat de 20 millions du Québec

LE GROUPE AECON vient d'obtenir un contrat de 20,4 millions du ministère des Transports du Québec pour la reconstruction de l'autoroute 132/15 sur la Rive-Sud près de Montréal. Le contrat a été accordé à sa filiale Aecon Civil-Industriel de Laval et porte sur la reconstruction d'un tronçon de quatre kilomètres de l'autoroute 132/15 dans les municipalités de Candiac et La Prairie. Le projet comprend le pavage en béton, la démolition d'un tunnel pour piétons, la réparation du viaduc Salaberry et du pont enjambant la rivière Saint-Jacques et la construction d'une passerelle pour cyclistes et piétons. Les travaux devraient commencer ce mois-ci et être terminés en décembre. Récemment, Aecon a terminé un contrat de 33 millions pour la reconstruction de l'autoroute Décarie à Montréal.

Pierre Bellemare

JETSGO

Suite de la page D1

Le prochain concurrent dans le marché du transport à rabais pourrait être CanJet, dont les dirigeants ont récemment fait part de leur intention d'offrir des services dans l'Est.

Mais l'analyste de l'industrie aérienne Jacques Kavafian, de la firme Octagon Capital, croit fermement qu'il y a de la place pour Jetsgo. « Air Canada détient une part de marché de 86 %. C'est sûr que ce n'est pas soutenable », a-t-il affirmé à *La Presse*.

Il estime que Jetsgo a ce qu'il faut pour réussir. « Je trouve cela pas mal excitant », dit-il. Jacques Kavafian rappelle que Michel Leblanc a connu beaucoup de succès avec Royal, qui était profitable avant de passer aux mains de Canada 3000 il y a un an. « Si les gens de Canada 3000 ne savaient

pas gérer, ce n'est pas le problème de Michel. »

À la suite de la conférence de presse, Michel Leblanc a déclaré à *La Presse* qu'il ne s'inquiétait pas de la concurrence dans le marché : « Ça fait 20 ans que j'ai des concurrents et ça fait 20 ans que je tire mon épingle du jeu. Je ne m'attends pas à un monde non compétitif. »

Il y a un an, Michel Leblanc a vendu Royal Aviation à Canada 3000 en échange de 80 millions de dollars en actions. Lors de l'effondrement de Canada 3000, il avait tenté, sans succès, de reprendre certains éléments d'actif de Royal.

Au cours des six derniers mois, l'homme d'affaires a tenté de trouver des partenaires prêts à investir dans une nouvelle ligne aérienne. Selon nos informations, le Fonds de soli-

darité de la FTQ a rejeté le plan d'affaires de Jetsgo.

Tout en refusant de nommer les partenaires approchés, Michel Leblanc explique que les exigences imposées par certaines firmes de capital de risque étaient trop élevées : « Les taux d'intérêt demandés, ainsi que les taux de dilution, rendaient la proposition tout à fait exorbitante. »

Certains anciens employés de Royal font maintenant partie de l'équipe de Jetsgo. Mais ce n'est qu'un faible nombre, selon Humberto da Silva, un ancien directeur de vol de Royal Aviation toujours au chômage : « Nous nous sentons complètement trahis », a-t-il déclaré à *La Presse*.

L'action d'Air Canada a gagné 18 cents, pour clôturer à 7,38 \$ hier. WestJet a perdu 45 cents en terminant la journée à 20,55 \$.

BANQUE

Suite de la page D1

Au cours du dernier trimestre, quatre des six principales banques canadiennes ont constitué des réserves pour des prêts irrécouvrables en raison de Télélobe. Pendant le premier trimestre de son exercice, la Banque de Montréal a réduit de 10 % ses prêts aux compagnies de télécommunications, prêts qui s'établissaient à 3,1 milliards.

Un gain l'an dernier

Les résultats de la période correspondante il y a un an comprenant un gain de 284 millions sur la vente de la participation de la Banque de Montréal dans une banque mexicaine, Grupo Financiero BBVA Bancomer. En excluant ce gain et d'autres éléments non récurrents, le bénéfice aurait été de

422 millions, ou 76 cents par action.

L'action de la Banque de Montréal a cédé 35 cents à 36,60 \$ à la Bourse de Toronto. L'action est toutefois en hausse de 2,9 % cette année, performance qui se situe au quatrième rang parmi les huit titres de banques inscrits à la Bourse.

Les bénéfices tirés des opérations bancaires des particuliers et des entreprises ont fait un bond de 23 % à 229 millions. Le profit provenant d'opérations de banque d'affaires a par contre chuté de 23 %, à 155 millions, tandis que les gains de la gestion de portefeuilles ont dégringolé de 40 %, à 30 millions.

Pour l'exercice financier, la banque s'attend à constituer une réserve de 775 millions à 825 millions, contre 980 millions pour

l'exercice précédent. Au deuxième trimestre de l'année dernière, la banque établie à Toronto mais dont le siège social est officiellement à Montréal avait fait une provision de 217 millions pour pertes sur prêts.

La Banque de Montréal a également fait savoir qu'elle inscrirait les coûts des options d'achat d'actions sous la rubrique des dépenses de rémunération. Plus tôt ce mois-ci, la Banque Toronto-Dominion, deuxième banque au pays, a indiqué qu'elle fera de même, après que le International Accounting Standards Board, de Londres, dont le Canada est membre, eut suggéré d'adopter une telle mesure.

HEWITT

Suite de la page D1

L'industrie de l'équipement lourd a accusé une baisse de 48 % de 1998 à 2001, mais Hewitt a augmenté sa part de marché, dit le président. La rentabilité a baissé l'an dernier, parce que M. Hewitt a décidé de ne pas faire de mises à pied. Les diplômés que la compagnie embauche reçoivent une formation de 15 mois, payée, avant de commencer à travailler. Et la reprise est là.

« J'ai la chance de jouer avec de gros jouets, de travailler avec des bâtisseurs et une bonne équipe et j'adore ça. Beaucoup de gens grandissent avec le rêve de jouer avec notre machinerie », répond le président. La technologie progresse, de même que divers services de diagnostic à distance par GPS, d'entretien et de financement.

Hewitt a participé à de nombreux travaux de barrages et de chantiers routiers. L'année en cours bat des records au Québec pour les travaux routiers.



Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ATTENTION ACHETEURS SÉRIEUX!
Plus de 15 000 paires de souliers en inventaire. Prix moyen de détail 49 99 \$. Tout doit être liquidé maintenant. Très bon prix vendons en grosse quantité seulement. Nous attendons votre appel, à qui la chance?
Bata / Le Monde des athlètes (514) 745-6702
DEVELOPPEMENT DE PROJETS D'AFFAIRES
Secteurs cabinets-consults et innovation
Services contacts professionnels et Marketing de Résultats
Francois H-Begin, ing., au 450-442-3873

Devenez Day Trader

Possibilité rev. annuel 100 000\$ US+
• Maison ou bureau, temps plein/partiel
• Accès direct à NASDAQ, NYSE, TSE
• Coût de départ et d'opération minime
• Contrôle du risque à 100%
• Formation professionnelle complète.
- Cours de 80 h + manuel de 400 pages
- 40 h de pratique en temps réel
- Station de trading complète individuelle
- Entièrement déductible d'impôt.
Session de Mai/Juin: COMPLÈTE
Session Été 2002(Places limitées)
Info/rés. 514-990-3273 - 1-866-926-9434
www.daytradercanada.net/

715 SERVICES SPÉCIALISÉS, FINANCEMENT

190C-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente
Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

CONSULTANT EN
DÉMARRAGE D'ENTREPRISES
(514) 323-2365

LISTE de 2600 ouvrages de références en droit des affaires. Index gratuit par fax.
Tél. : 450-442-2007.

Clarica, compagnie d'assurance sur la vie Assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires et des titulaires de police

L'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires et des titulaires de police de Clarica, compagnie d'assurance sur la vie, aura lieu le mercredi 19 juin 2002 au siège social de la compagnie, 227, rue King Sud, Waterloo en Ontario, aux fins suivantes :

1. prendre connaissance des états financiers ainsi que des rapports du vérificateur et de l'actuaire pour l'exercice ayant pris fin le 31 décembre 2001;
2. nommer le vérificateur pour 2002;
3. élire les administrateurs des titulaires de police et des actionnaires;
4. examiner et approuver s'il y a lieu une modification au règlement n° 1 de Clarica portant sur la nomination d'administrateurs supplémentaires;
5. examiner la proposition d'un actionnaire formant l'annexe A de la circulaire de sollicitation de procurations de Clarica; et
6. régler toute autre question soumise à l'assemblée.

Par ordre du conseil d'administration

Waterloo (Ontario) Mary E. Duncan
Vice-présidente principale,
directrice du service juridique et secrétaire de la compagnie

L'on peut obtenir des exemplaires de cet avis de convocation en communiquant avec la secrétaire de la compagnie au 227, rue King Sud, Waterloo (Ontario) N2J 4C5.



CLARICA™

Investissements et assurances de personnes - Depuis 1870

30538382



Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS LÉGAL
Avis est par les présentes donné que
JULIETTE TREMPÉ, domiciliée au 10400 de l'Acadie, app. 610, Montréal, est dédée le 5 février 2002. La clôture de l'inventaire de la succession fut publiée au Registre des droits personnels et réels mobiliers sous le no 02-0208917-0001. Ledit inventaire peut être consulté à nos bureaux.
TRUST LA LAURENTIENNE DU CANADA
425 De Maisonneuve Ouest, 1er étage
Montréal (Québec) H3A 3G5

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que la compagnie
9079-3118 QUÉBEC INC., ayant son siège social au 8947 Verville, Montréal (Qc) H2N 1Y2, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Date de dissolution : 24 mai 2002
Mme Nguyen Thi Ky, présidente
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie
9054-1491 QUÉBEC INC., ayant son siège social au 8947 Verville, Montréal (Qc) H2N 1Y2, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.
Date de dissolution : 24 mai 2002
Mr. Bach Ngoc, président
R 850

800

850 AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que CAROL MACDONALD, en sa qualité de mère, dont l'adresse du domicile est le 9, rue Morgan, Baie d'Urfé, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer le nom de JACOB JOHN ARSENAULT en celui de JACOB JAMES JOHN ARSENAULT.
Baie-d'Urfé, le 1er mai 2002
R 850

PRENEZ AVIS que la compagnie
GESTION SUZANNE GIGUERE INC. ayant son siège social 232 Willowdale, Outremont, Québec H3T 1G7, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre et à cet effet dépose au registre des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales, la présente déclaration requise par les dispositions de l'article 37 de la Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales.
SUZANNE GIGUERE.
R 850

Réunis par nos différences

partage • écoute • entraide

CENTRE DE JOUR

Tél.:(514) 527-1344

«une vraie maison»

Microcell peut utiliser le réseau de Bell gratuitement

La décision du CRTC lui fera économiser une vingtaine de millions par année

FRANCIS VAILLES

Le télécommunicateur sans fil Microcell vient d'obtenir une série d'autorisations réglementaires qui lui permettent d'utiliser gratuitement le réseau des entreprises filaires comme Bell Canada ou Telus Communications.

Le 17 mai, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) a approuvé l'entente cadre d'interconnexion pour le marché ontarien entre Microcell et Bell, d'une part, et Microcell et Telus, d'autre part. Ce type d'ordonnance pour les marchés locaux, attendu depuis deux ans, permet à Microcell d'économiser une vingtaine de millions de dollars par année et lui donne plus de flexibilité pour son expansion.

À l'automne dernier, l'entreprise de Montréal a reçu le sceau du CRTC pour un premier marché, celui de la Colombie-Britannique. Depuis, l'organisme réglementaire a donné son aval pour les provinces à l'Est jusqu'en Ontario. L'ordonnance pour le Québec est prévue en juillet. C'est en Ontario et au Québec que se retrouvent environ 60 % des 1,2 million d'utilisa-



Photothèque La Presse ©

C'est en Ontario et au Québec que se retrouvent environ 60 % des 1,2 million d'utilisateurs des téléphones Fido de Microcell.

teurs des téléphones Fido de Microcell.

Dans une communication entre deux personnes, l'entreprise du client qui reçoit l'appel effectue la plus grande part du travail et assume donc la plupart des coûts. Or, actuellement, Bell impose des frais aux télécommunicateurs non seulement à la réception des appels, mais aussi à l'envoi. En contrepartie, les entreprises du sans-fil ne facturent rien, ni pour la réception ni pour l'envoi.

« Le CRTC a reconnu la valeur de notre travail pour terminer un

appel. On peut donc facturer des frais à Bell et aux autres compagnies », a expliqué Dean Procter, vice-président des affaires réglementaires de Microcell, selon qui il s'agirait d'une première en Amérique du Nord.

Bell et Microcell ne s'enverront pas constamment des factures, est-il prévu dans l'entente cadre, puisque les montants s'annulent, en quelque sorte. L'un imposera des frais à l'autre lorsqu'il y aura déséquilibre, c'est-à-dire lorsque les appels reçus par l'un seront significativement supérieurs à ceux reçus

par l'autre ou, autrement dit, lorsqu'on s'éloignera du 50 % — 50 %. Cet écart jugé comme un déséquilibre a été fixé à 20 % (60 % — 40 %) et sera vérifié périodiquement. « Depuis 1996, nous n'avons pratiquement jamais été en déséquilibre », affirme M. Procter.

En somme, cette décision a pour conséquence de rendre gratuite l'utilisation par Microcell des connexions de Bell et de Telus. Microcell doit faire la demande pour chaque marché (Colombie-Britannique, Alberta, etc.) parce que les interconnexions entre ses équipements et ceux des entreprises filaires sont distinctes.

« Avec le nouveau statut, les coûts sont divisés en deux. De plus, avant, nous étions obligés de louer à Bell Canada. Maintenant, nous pouvons louer à AT&T ou encore construire notre propre réseau. »

Dean Procter n'a pas voulu chiffrer avec précision les économies qu'engendreront de telles ententes pour Microcell, question de concurrence. Il parle toutefois de moins de 20 millions comme estimation. Les économies varient en fonction du volume acheminé sur le réseau. Microcell en profitera davantage au fur et à mesure qu'augmentera l'utilisation du réseau sans fil pour la transmission de données Internet. Au bout du compte, c'est

le consommateur qui en profitera.

Microcell est le seul télécommunicateur sans fil à avoir entrepris de telles démarches. Il faut dire qu'une grande part des affaires de Bell Mobilité et de Telus Mobilité sont faites avec leur société mère. Rogers AT&T Communications sans fil, par contre, n'a pas fait de demandes.

Ces ordonnances tombent à point pour Microcell, dont le cours de l'action a dramatiquement chuté depuis quelques mois, plongeant à 26 cents à la fermeture des marchés, le 28 mai. L'action se négociait à 2 \$ au début d'avril, à 12 \$ il y a un an et à 70 \$ en mars 2000.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2001, l'entreprise a réalisé des revenus de 567 millions, mais sa perte nette s'est chiffrée à 498,5 millions (4,56 \$ par action). La mesure couramment utilisée pour les entreprises en développement, soit le bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA), a été négatif de 15 millions en 2001.

Ce BAIIA est toutefois positif depuis trois trimestres. Il s'est chiffré à 9,8 millions au premier trimestre de 2002. L'entreprise a tout de même enregistré une perte nette de 95,3 millions (40 cents par action) pour ce trimestre.

À vos claviers! L'indicatif 438 s'ajoutera au 514 à Montréal

HÉLÈNE BARIL

IL RESTE un peu moins de deux ans pour se délier les doigts : en février 2004, il faudra composer 10 chiffres pour faire des appels locaux à Montréal, parce que l'indicatif 438 s'ajoutera au 514 dans le but d'éviter une pénurie de numéros de téléphone.

Deux ans, ça peut paraître long, mais ça ne l'est pas tant que ça, compte tenu de ce que ce changement signifie. Les entreprises doivent ainsi modifier leur papeterie et reprogrammer leurs télécopieurs. Elles devront également adapter leurs systèmes de sécurité et modifier leurs connexions Internet pour inscrire des numéros à 10 chiffres.

Période de grâce

Les particuliers ont, eux aussi, besoin de temps pour s'adapter au changement. Combien oublient encore de faire le 450 en téléphonant à Longueuil ou à Laval ? Ça fait pourtant déjà trois ans que la composition à 10 chiffres est devenue nécessaire pour appeler sur et de la Rive-Sud et la Rive-Nord.

Comme il faut du temps aux personnes qui téléphonent pour se reprogrammer elles-mêmes, il est prévu que dès 18 octobre 2003, soit quatre mois avant l'introduction officielle du nouvel indicatif 438, un message enregistré rappellera à l'utilisateur qu'il faut dorénavant composer le numéro, plus le code 514 ou 438 pour faire un appel local à Montréal. Ceux qui veulent se pratiquer peuvent le faire dès aujourd'hui.

Compte tenu de la croissance fulgurante de l'utilisation des téléphones cellulaires et des autres services de télécommunications, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) avait prévu l'introduction d'un nouvel indicatif pour l'île de Montréal à partir de juin 2003. Bell Canada et les autres compagnies de téléphonie ont demandé de reporter la date à 2005, en plaçant qu'avec le ralentissement économique, la réserve de numéros de téléphones de la zone 514 durerait plus longtemps que prévu.

Le CRTC a tranché la poire en deux, en reportant de huit mois la date prévue pour la composition obligatoire à 10 chiffres. L'organisme de réglementation a toutefois refusé de réduire de quatre à deux mois la période de transition durant laquelle les compagnies de téléphonie doivent avertir leur clients qu'il faut désormais composer l'indicatif et le numéro.

Prudence

Le CRTC a choisi la prudence, a commenté hier son porte-parole, Denis Carmel. « C'est difficile de prévoir le rythme d'utilisation des numéros de téléphone, alors il vaut mieux pêcher par prudence que l'inverse. »

Toronto a été la première ville canadienne à avoir besoin d'un nouvel indicatif téléphonique. La région métropolitaine de Toronto utilise actuellement quatre indicatifs, le 416, le 647, le 905 et le 289. Depuis 2001, Vancouver a aussi deux indicatifs, le 604 et le 240.

À Montréal, il est prévu que dès que la réserve de numéros commençant par 514 sera épuisée, les numéros commençant par 438 seront attribués, peu importe où le demandeur habite sur l'île.

Plus d'entreprises s'affichent à l'adresse .ca

MADELEINE GUAY

L'ADRESSE INTERNET se terminant par .com perd du terrain au Canada au profit de noms de domaine .ca, indique les résultats d'une étude de l'Autorité canadienne pour les enregistrements Internet (ACEI) menée auprès de 307 entreprises canadiennes.

Quelque 45 % des entreprises canadiennes ont déjà enregistré au moins un nom de domaine .ca pour adresser leur site Web. Au Québec, 38 % des entreprises l'ont fait.

Cette popularité des noms de domaine .ca fait en sorte qu'ils représentent maintenant 38 % de tous ceux enregistrés par les entreprises canadiennes, comparativement à 48 % pour les noms de domaine .com. Il y a deux ans, avant que l'ACEI ne prenne le contrôle de la gestion du domaine de tête de code .ca, seulement 16 % des noms étaient inscrits sous ce registre canadien. Les autres étaient majoritairement nichés à l'adresse du pionnier Internet, .com, la référence commerciale Internet d'origine américaine avec près de 19 millions de noms de domaine dans le

monde, et chapeauté par l'Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN).

Aux côté des deux grands acteurs, de petits gestionnaires tels .net ou .biz essaient tant bien que mal de gruger les minimes parts de marché restantes.

« La popularité croissante du nom de domaine .ca, d'autant plus remarquable dans ce marché très concurrentiel, laisse présager un avenir fort prometteur », a souligné Bernard Turcotte, président de l'Autorité canadienne pour les enregistrements Internet (ACEI) au cours d'une conférence de presse, hier à Montréal.

L'ACEI est un organisme à but non lucratif responsable, depuis août 2002, de l'exploitation et des politiques afférentes au domaine de tête de code .ca, l'adresse Internet qui a été attribuée au Canada par les Nations unies, comme l'ont été, par exemple, le suffixe .us aux États-Unis, .jp au Japon ou .fr à la France, pour les fins de télécommunications Internet.

Développée à l'origine par John C. Demco, professeur à l'Université de la Colombie-Britannique (UBC) et membre du conseil d'administration de l'ACEI,

l'adresse .ca était gérée bénévolement depuis 1988 par le registraire de l'UBC, lequel n'était plus en mesure de soutenir la croissance de façon adéquate. À preuve, l'augmentation du nombre d'enregistrements de 60 000 à 291 000 noms .ca en moins de deux ans, de décembre 2000 à mai 2002.

Selon l'étude, l'option d'une adresse .ca est envisagée par un plus grand nombre d'entreprises parce qu'elle est de plus en plus connue en tant que référence canadienne. « Une adresse .ca est perçue comme étant plus honnête et digne de confiance », disent les répondants, lesquels associent les entreprises de plus petite taille au suffixe .ca, et les grandes au domaine .com. L'adresse .com est généralement associée aux entreprises américaines, celles d'envergure internationale, du domaine commercial et du détail.

L'enquête confiée à Impact recherche, une filiale du Groupe Cossette, a été menée auprès de 103 entreprises québécoises et 204 entreprises des autres provinces ou territoires entre le 25 avril et le 3 mai 2002. La marge d'erreur est de 5,6 %.



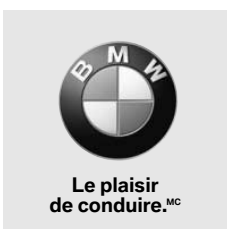
La famille des Grands Maîtres de BMW s'élargit.

BMW Canada est heureuse d'annoncer que Rafaël Perez, de BMW Canbec, a reçu le titre de Grand Maître Vendeur BMW Canada pour l'année 2001. Son engagement à assurer un service hors pair, son souci du détail et son esprit d'équipe lui ont valu l'estime et l'admiration de ses clients ainsi que de ses collègues. En décernant cette distinction, BMW tient à souligner la compétence de ses lauréats de même que leur inestimable contribution au plaisir de conduire.

BMW Canbec

4090 Jean-Talon O., Montréal
(514) 731-7871
www.bmwcanbec.com

© BMW AG, Canada. «BMW», le logo BMW et «Le plaisir de conduire» sont des marques de commerce de BMW AG, utilisées sous licence par BMW Canada Inc.



Avis de nomination



Jean-Guy Goulet

Le président de *rationpharm International*, monsieur Gerd Lehmann, est heureux d'annoncer la nomination de monsieur Jean-Guy Goulet au poste de président et chef de la direction de *rationpharm* (anciennement Technilab Pharma / Altimed).

Monsieur Jean-Guy Goulet a débuté sa carrière dans le domaine des produits pharmaceutiques chez Technilab Pharma en 1987, où il a occupé divers postes stratégiques, dont celui de vice-président, Opérations, puis le poste de vice-président, Marketing et ventes. Il occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-président exécutif, Développement des affaires et Affaires scientifiques, où il dirigeait les équipes responsables de la R&D, des affaires réglementaires et du développement des affaires.

Monsieur Goulet est très actif au sein de l'Association canadienne des fabricants de produits pharmaceutiques (ACFPF). Il en est le vice-président du conseil d'administration.

rationpharm se spécialise dans le développement, la commercialisation et la distribution de médicaments génériques de grande qualité. Elle compte près de 400 employés et son chiffre d'affaires s'élève à plus de 175 millions \$.

rationpharm

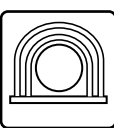
Partez en retard, arrivez à l'heure.



LA LEXUS IS 300

0 \$ COMPTANT
599 \$*/mois

À la conquête de la perfection. LEXUS



LEXUS
PRESTIGE
Laissez-nous vous gâter...

5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777
Montréal (514) 990-7724

MODÈLE LEXUS IS 300

- Six cylindres en ligne de 3 L et 215 ch.
- De 0 à 60 milles/h en 6,8 secondes avec la boîte manuelle à 5 rapports.

* Bail 48 mois, dépôt de sécurité requis. Limite de 24 000 km, 15 ¢/km additionnel (10 ¢ moyennant ajustement lors de la négociation du bail). Transport, préparation, immatriculation et toutes taxes applicables en sus. Ne peut être jumelé à une autre offre.

STRATÉGIE MARKETING

Pourquoi des entreprises mettent leur dirigeant au coeur de leurs communications



FRANÇOIS PERREULT
collaboration spéciale

La semaine dernière, la chaîne de restaurants Wendy's annonçait le retour de son président et fondateur, Dave Thomas, comme vedette de ses publicités. Le hic, c'est que le monsieur en question est décédé le 8 janvier dernier !

Cette anecdote traduit bien la valeur marketing que représente Thomas. Il faut dire qu'en 13 ans, il a figuré dans quelque 800 annonces, la plupart humoristiques. Il y est souvent apparu comme un simple cuisinier, vêtu d'une chemise blanche à manches courtes, d'une cravate rouge et d'un tablier. Rapidement, il est devenu un personnage culte du petit monde publicitaire américain en raison de sa bonhomie.

À sa disparition, l'annonceur avait choisi de ne plus y faire allusion dans ses pubs, par crainte d'être taxé d'opportunisme. Toutefois, depuis sa mort, les revenus de la chaîne ont grimpé de 10 % et l'entreprise dit avoir reçu des centaines d'appels de consommateurs affirmant s'être rendus dans une succursale afin de lui rendre hommage.

Devant un tel plébiscite, on a décidé de remettre en évidence le défunt porte-parole. Ainsi, à partir du mois prochain, des messages télévisés portant le « Super Value Menu » en présenteront les composantes, précisant qu'elles ont été préparées « à la manière de Dave ». De plus, des affiches montrant Dave Thomas spatule à la main seront installées dans les 5700 succursales de la chaîne en Amérique du Nord. On pourra y lire des mentions comme « *We'll always do it Dave's way* » et « *Our name is Wendy's, but we will always be Dave's place* ».

Déjà, l'initiative suscite des réactions contradictoires. Interviewé par le *New York Times*, Ron Paul, président de Technomic, une entreprise de consultation en restauration, estimait risquée l'idée de faire revenir un disparu. « Cependant, vous pouvez rappeler aux consommateurs l'héritage de cette per-

sonne tout en restant de bon goût. » À l'opposé, Clive Chajet, consultant en marque et en identité d'entreprise, émet des réserves quant à la stratégie de Wendy's. « Ils semblent croire qu'un mort peut faire vendre des hamburgers. Si l'image de Dave Thomas est fortement liée à la marque Wendy's, pourquoi ne pas faire appel à un membre de sa famille pour symboliser la continuité ? »

Il faut dire qu'en matière de réincarnation publicitaire, certaines tentatives ont donné des résultats mitigés. Un cas souvent cité en exemple est celui de Poulet Frit Kentucky, qui a longtemps utilisé dans ses pubs l'image de son fondateur, Harland Sanders, pourtant décédé en 1980. Ainsi, on a pu voir des messages faussement vieilliss où un comédien personnifiait le célèbre colonel. D'autres le mettaient en vedette sous la forme d'un personnage de dessins animés. « En agissant de telle façon, vous détruisez un héritage très puissant », déplore David Martin, président d'Interbrand, une firme new-yorkaise de consultants en branding.

D'Ultramar à Jean Coutu

Chez nous, contrairement aux États-Unis, rares sont les entreprises qui placent leur président au coeur de leur stratégie de commercialisation. Selon François Lacoursière, responsable de la planification publicitaire de Diesel Marketing, l'explication est avant tout culturelle. « Au Québec, le *star system* est surtout axé sur les artistes. Donc, pour une entreprise, il est avantageux de s'associer à un artiste populaire et de profiter du transfert de sympathie. Aux États-Unis, les chefs d'entreprise sont davantage admirés et reconnus. On les utilisera donc pour des campagnes *sociétales* et dans les communications avec les actionnaires, mais aussi pour des opérations grand public. »

On retrace néanmoins quelques cas de présidents-vedettes chez nous. Ainsi, il y a une quinzaine d'années, la pétrolière Ultramar avait mis en scène son président de l'époque, Jean Gaulin, dans un message annonçant la commandite de la télésérie *Lance et compte*. Ultramar a aussi recouru à son président, Alain Ferland, quand elle a lancé, en 1996, son programme Valeur Plus, basé sur les prix de l'essence. Et qui ne se souvient pas de l'Américain Victor Kiam, qui nous



Photothèques Bloomberg News, La Presse ©

Cinq mois après son décès, Dave Thomas, président et fondateur des restaurants Wendy's (avec la chemise blanche sur la photo), réapparaîtra sur une affiche installée dans les 5700 établissements de la chaîne en Amérique du Nord. Ci-contre, Jean Gaulin (en haut), à l'époque où il était président d'Ultramar, et Jean Coutu, de la célèbre chaîne de pharmacies.

vantait ses rasoirs Remington dans les années 1980 ?

Chrysler a employé ce stratagème il y a une dizaine d'années, avec Yves Landry, président et directeur général de Chrysler Canada à ce moment. Le constructeur de voitures amorçait un virage, et son dirigeant symbolisait cette volonté de changement. De plus, alors qu'un constructeur comme General Motors bénéficiait d'un capital de sympathie par la présence d'une usine en sol québécois, Chrysler cherchait une façon de se rapprocher à son tour des consommateurs d'ici par l'entremise d'un porte-parole francophone. Ajoutons que l'utilisation publicitaire de Lee Iacocca, président du conseil de Chrysler à ce moment, avait fait ses preuves dans le reste de l'Amérique.

Enfin, on a vu à quelques reprises, dans les années 1990, le pharmacien Jean Coutu dans les publicités de l'entreprise qu'il a fondée. Question de renforcer le positionnement de la marque, l'entrepreneur y apparaissait systématiquement vêtu de son sarrau.

Une réussite unique est sans

doute celle de la brasserie Sleeman, dont le président, John Sleeman, a vanté les produits à la radio de 1994 à 2000, et le fait à la télé depuis l'an dernier. François Lacoursière, dont l'agence est chargée de la publicité de Sleeman au Québec, raconte qu'on a utilisé ici un handicap pour le transformer en un atout majeur.

Faire d'une faiblesse un atout

« Imaginez une brasserie ontarienne et anglophone, dont le produit comporte des symboles visuels comme un castor. Difficile de vendre le tout aux Québécois, d'autant plus qu'au milieu des années 1990, plusieurs microbrasseries concurrentes misaient justement sur des références québécoises. Nous avons donc tablé sur le président. D'abord, comme il dirigeait une entreprise fondée par un ancêtre, il était le mieux placé pour en raconter l'histoire. De plus, cela donnait une image artisanale à la marque. Puis, nous l'avons fait parler en français sans chercher à corriger ses fautes. Ses maladresses linguistiques l'ont vite rendu sympathique, surtout qu'il ponctue ses propos de patois québécois. »



Le concept s'est rapidement imposé au point où, dans certains messages, le narrateur se contentait de se présenter comme « John », sa voix étant devenue le capital de la marque. En septembre dernier, Sleeman se classait d'ailleurs deuxième parmi les messages les plus remarqués (derrière Bell) dans le sondage Dominance, une étude mensuelle de la firme Impact Recherche sur la notoriété et la popularité des publicités au Québec.

Selon François Lacoursière, une telle stratégie n'aurait pas été possible pour n'importe quel type d'annonceur. « Une brasserie nationale qui emploierait la même approche ne susciterait sans doute pas des réactions identiques, pense-t-il. Quand les grosses organisations jouent sur l'aspect humain, cela semble souvent trop chorégraphié et peu crédible. »

Coca-Cola verse 8,1 millions US à des employés sous-payés

Reuters

ATLANTA — Coca-Cola a accepté hier de verser 8,1 millions de dollars américains pour indemniser 2000 employés, de sexe féminin pour la plupart. Un vérificateur du gouvernement fédéral et une enquête interne ont établi qu'ils avaient été sous-payés en 1999 et 2000.

Aux termes d'un accord avec le département du Travail, le numéro un mondial des boissons gazeuses paiera un total de 4,2 millions US à 980 employés qui travaillaient ou travaillent encore à son siège d'Atlanta.

Le groupe versera parallèlement 3,9 millions US à 1100 employés de sa division nord-américaine en conséquence de son en-

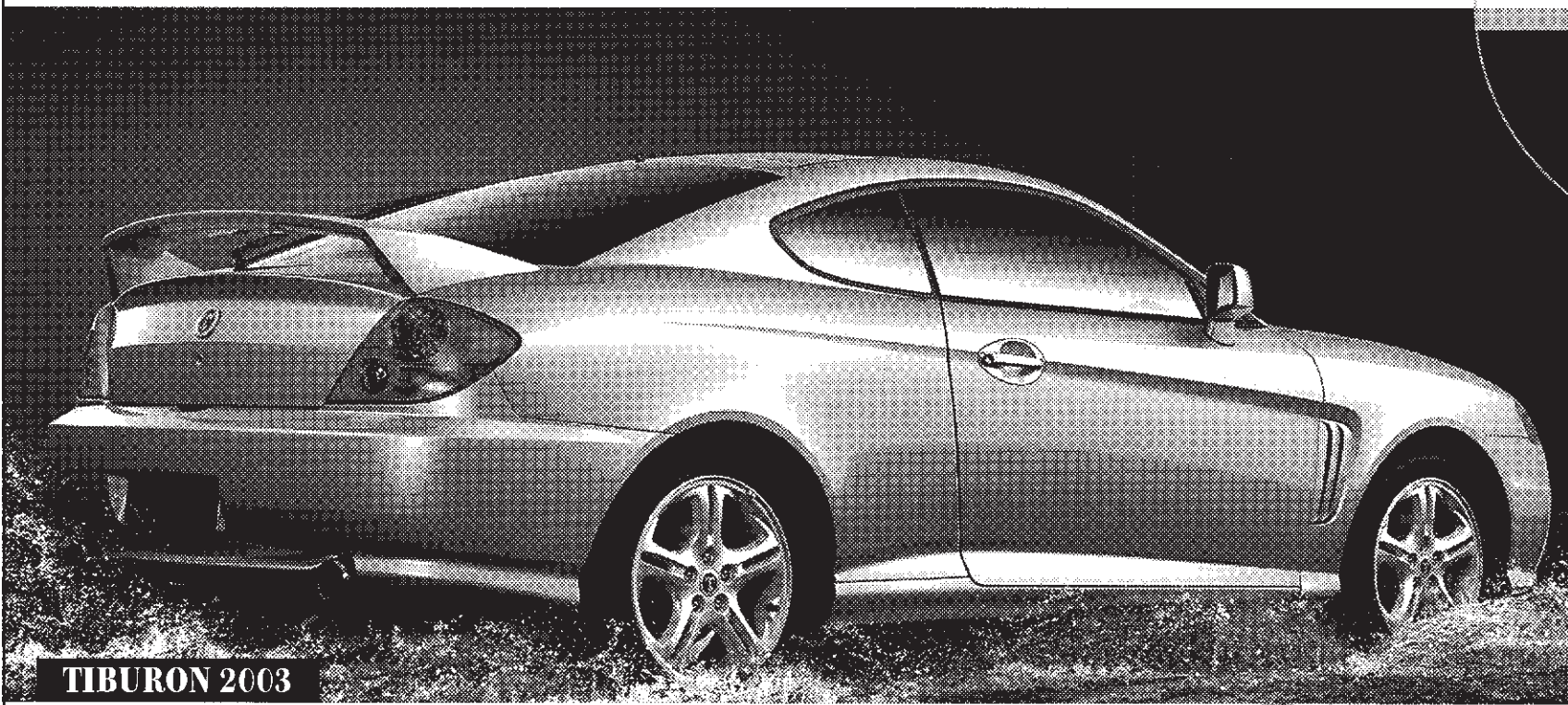
quête interne décidée après celle du département du Travail, laquelle portait sur le seul siège d'Atlanta.

La décision de dédommager les salariés, dont certains ont perdu leur emploi à l'occasion de la restructuration en profondeur menée par Coca-Cola en 2000, intervient un an après le règlement d'une affaire de discrimi-

nation raciale qui avait coûté 192,5 millions US au géant d'Atlanta.

Coca-Cola était alors accusée d'avoir défavorisé son personnel noir tant en matière de salaires que de promotions. Plus de 85 % des 2200 personnes concernées par la plainte avaient accepté le règlement collectif, mais un groupe dissident de travailleurs noirs l'a rejeté et réclame 1,5 milliard US à la firme.

ÉPOUSTOUFLANTE!



TIBURON 2003

LOUEZ
à partir de
249 \$ *
par mois/48 mois

0 \$
TRANSPORT ET
PRÉPARATION
INCLUS

DE SÉRIE :

- MOTEUR 2,0 LITRES À DACT
- TRANSMISSION MANUELLE À 5 RAPPORTS
- RADIO STÉRÉO AM/FM/CD ET 6 HAUT-PARLEURS
- GLACES, VERROUILLAGE ET RÉTROVISEURS EXTÉRIEURS DÉGIVRANTS À COMMANDES ÉLECTRIQUES
- ROUES EN ALLIAGE D'ALUMINIUM DE 16 PO
- PNEUS RADIAUX DE PERFORMANCE MICHELIN P205/55R-16
- PHARES ANTIBROUILLARDS
- ET BEAUCOUP PLUS!

PDSF 19 995 \$

DÉCOUVREZ LA NOUVELLE GÉNÉRATION TIBURON

0 %
FINANCEMENT
À L'ACHAT
DISPONIBLE JUSQU'À 36 MOIS



GARANTIE 5 ANS

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE : 5 ANS / 100 000 km (éléments importants) ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES (3 ans / 60 000 km standard) Incluant : livraison d'essence • changement de roue en cas de crevaison • déverrouillage • remorquage

Photo à titre indicatif seulement. *Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour le TIBURON 2003 à partir de 249 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 11 952 \$. Comptant de 1 995 \$, dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 0 % jusqu'à 36 mois. L'offre d'aucun paiement pour 90 jours s'applique uniquement pour le financement à l'achat de véhicules 2002. Aucun frais d'intérêt pour les premiers 60 jours à partir de la date de prise de possession du véhicule par son propriétaire. Après 60 jours, les intérêts commenceront à s'accumuler et l'acheteur doit payer ensuite mensuellement le capital et les intérêts sur une période de 36 mois. En sus, frais administratifs de 350 \$ reliés au contrat de location pour les modèles 2002. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 ¢ par kilomètre additionnel. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 31 mai 2002.



HYUNDAI
UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

LES PARTENAIRES HYUNDAI

La Banque Scotia augmente son bénéfice de 11% au deuxième trimestre

Reuters

TORONTO — La Banque Scotia a fait état hier d'une hausse de 11 % de son bénéfice du deuxième trimestre, portée par ses activités bancaires canadiennes.

La Scotia dit avoir contenu les dégâts de son portefeuille de prêts, ce qui lui a permis de dégager un bénéfice de 598 millions de dollars, ou 1,11 \$ par action, durant le trimestre terminé à la fin d'avril.

La Scotia a affiché un bénéfice supérieur aux attentes des analystes, qui ta-

blaient en moyenne sur un profit de 1,07 \$ par action.

À pareille période l'an dernier, la Scotia avait engrangé 539 millions, ou 1,01 \$ par action.

Les activités canadiennes de la banque ont généré la moitié du bénéfice du plus récent trimestre, a précisé la banque. Les revenus ont totalisé 2,8 milliards, comparativement à 2,6 milliards il y a un an.

Le rendement sur l'avoir des actionnaires a progressé de 17,9 % à 18,3 %, en excluant l'impact défavorable de ses activités en Argentine.

Les provisions pour pertes sur prêts ont atteint 350 millions, soit le même montant qu'au premier trimestre. À ces provisions s'ajoutent 500 millions ciblés pour assumer les coûts liés à la crise financière en Argentine.

La Scotia estime par ailleurs que la qualité du crédit devrait s'améliorer et prévoit que ses provisions pour pertes, hors Argentine, diminueront d'ici la fin de l'année.

Le titre de la Scotia prenait 1,61 \$, à 54,55 \$ hier, à la Bourse de Toronto, où il s'est échangé entre 40,41 \$ et 56,19 \$ au cours des 52 dernières semaines.

Le Canada, le Mexique et les É.-U. discutent des pépins de l'ALENA

Reuters

PUERTO VALLARTA — Les représentants commerciaux du Mexique, des États-Unis et du Canada se sont réunis hier dans une station balnéaire mexicaine afin d'aborder divers enjeux qui entravent leur accord de libre-échange.

« Il s'agit d'une rencontre multilatérale entre trois pays, mais nous aborderons davantage une série de questions bilatérales », a indiqué le représentant commercial du Mexique au sujet de la réunion qui se tient à Puerto Vallarta.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui regroupe les trois pays depuis l'adhésion du Mexique en 1994, a permis la croissance des échanges dans la région, mais est toujours aux prises avec de multiples conflits commerciaux.

La relation entre le Mexique et les États-Unis a souffert au cours des derniers mois des querelles sur les édulcorants et le transport par camion.

Le ministre du Commerce du Canada et son vis-à-vis des États-Unis doivent quant à eux profiter de l'occasion pour discuter de l'accès du bois d'oeuvre canadien au marché américain, un sujet épineux qui s'est récemment soldé par l'imposition de tarifs punitifs par Washington.

Le Canada et le Mexique feront tous deux connaître leurs objections quant à la nouvelle loi américaine sur l'agriculture qui a permis l'augmentation des subventions accordées à plusieurs producteurs américains.

Pour le moment, les deux pays ont publiquement démontré leur détermination à limiter l'ouverture de leurs frontières.

Le PDG du courtier en énergie Dynegy démissionne

Agence France-Presse

HOUSTON — Le courtier en énergie américain Dynegy, qui fait l'objet d'une enquête de la Securities and Exchange Commission (SEC), le gendarme boursier américain, sur ses méthodes comptables, a annoncé hier la démission de son PDG et président du conseil d'administration, Chuck Watson, dans un communiqué.

Glenn Tilton, vice-président de ChevronTexaco, sera président du conseil d'administration, et Daniel Dienstbier, président de Northern Natural Gas, sera président par intérim en attendant de trouver un remplaçant à M. Watson.

ChevronTexaco, le deuxième groupe pétrolier américain qui détient une participation minoritaire dans Dynegy (26,5 %), a marqué son entier soutien aux changements. « ChevronTexaco a un intérêt à soutenir une stratégie qui va restaurer la confiance des investis-



Photo Bloomberg ©

Daniel Dienstbier a été désigné président par intérim de Dynegy.

seurs dans l'entreprise, pour le bien de tous les actionnaires de Dynegy », souligne le groupe pétrolier.

Vendredi, Dynegy avait annoncé qu'un procureur fédéral lui avait enjoint de remettre des documents concernant ses transactions.



JAF
Marques reconnues
PRIX DE GROS ET
SERVICE DE BOUTIQUE

Vestons sports
Prix cour.: 300 \$ à 700 \$
...250\$ à 350\$

Chandails polo faits en Italie
à partir de **40\$**

Complets
Prix cour.: 475 \$ à 1 200 \$
250\$ à 650\$

Taxes et retouches incluses.
Service de tailleur sur place. Vaste choix de vêtements et d'accessoires de marques reconnues pour hommes au prix de gros.

900, boul. Décarie • St-Laurent
Tél. : (514) 744-0985
Côte-Vertu
1140, av. Union • Montréal
Tél. : (514) 877-9888
Coin René-Lévesque



NOUVELLE DIRECTION AU CLUB SAINT-JAMES



Marc Ouimet incarne les qualités d'un leader dans son domaine et nous avons le plaisir de l'accueillir à titre de directeur général.

Âgé de 38 ans, il est diplômé de l'Institut de tourisme et d'hôtellerie du Québec et formé en gestion hôtelière à la prestigieuse université Cornell. Il a de plus occupé des fonctions exécutives au sein d'importantes chaînes hôtelières depuis 1993. Il était auparavant membre du personnel cadre de l'Hôtel Fairmont Le Château Frontenac de Québec et responsable du service des banquets de l'Hôtel Fairmont Mont-Tremblant.



La formation et l'expérience de notre nouveau directeur général traduisent la mission du Club Saint-James de Montréal d'offrir la meilleure qualité de services à ses membres, un engagement qu'il continue d'appliquer depuis sa fondation en 1857.

Localisé au cœur du centre des affaires de la métropole, le **Club Saint-James de Montréal** procure à ses membres une gamme complète de services et ses nombreuses affiliations en font un des principaux réseaux d'affaires à Montréal.



CLUB SAINT-JAMES
de MONTRÉAL

Trimestre marqué par la croissance à la SFDL

Presse Canadienne

LA SOCIÉTÉ financière Desjardins-Laurentienne (SFDL) a réalisé un bénéfice net de 17,8 millions de dollars au premier trimestre, en hausse par rapport aux 14,4 millions des trois premiers mois de l'année dernière. Le premier trimestre de 2001 comprenait toutefois une charge d'amortissement de 3,5 millions alors qu'aucune charge de ce genre n'a été inscrite au premier trimestre de cette année, en vertu des nouvelles normes comptables sur les écarts d'acquisition. La SFDL est également parvenue à améliorer son rendement des capitaux propres, pour le porter à 6 %, plutôt que 5 % il y a un an.

VOTRE HOROSCOPE

♊ GÉMEAUX DU 21 MAI AU 21 JUIN

Grâce à votre énergie débordante, vous pourriez terminer un projet que vous aviez laissé en plan. Côté coeur, c'est par la douceur que vous pourriez vous faire comprendre. Ne réagissez pas trop promptement.

♋ CANCER DU 22 JUIN AU 22 JUILLET

Très jasant, vous aurez les mots justes pour convaincre les gens de votre entourage. Côté coeur, vous vous exprimerez avec simplicité. En soirée, la compagnie d'une personne que vous aimez vous réchauffera le coeur.

♌ LION DU 23 JUILLET AU 23 AOÛT

Bon moment pour organiser votre sécurité financière. Si vous êtes dans une situation délicate, vous saurez mettre de l'ordre dans vos affaires en économisant davantage. Côté coeur, vous sentirez le vent du changement.

♍ VIERGE DU 24 AOÛT AU 22 SEPTEMBRE

C'est le moment de vous acheter ce vêtement ou cet objet dont vous rêvez depuis quelque temps. Le climat sera agréable et vous créerez une bonne ambiance où que vous soyez. Vous agirez avec précision dans tout ce que vous toucherez.

♎ BALANCE DU 23 SEPTEMBRE AU 23 OCTOBRE

Vous ne supporterez pas tout contrôle que l'on voudrait avoir sur vous. Vous pouvez parfaitement décider de ce qui vous convient. Comme vous serez particulièrement attentif aujourd'hui, vous pourriez corriger des erreurs qui ont échappé à d'autres.

♏ SCORPION DU 24 OCTOBRE AU 22 NOVEMBRE

Au travail ou à la maison, vous adopterez une nouvelle manière de faire. Vous ferez preuve d'originalité dans tout ce que vous toucherez. Les rapports seront chaleureux avec vos amis.

♐ SAGITTAIRE DU 23 NOVEMBRE AU 21 DÉCEMBRE

Vous serez favorisé dans votre vie sociale. Vous aurez aussi besoin d'être bien dans votre vie intime pour que votre bonheur soit complet. Si vous prévoyez faire un court voyage, le moment est favorable. En matière d'argent, vous êtes sur la bonne voie.

♑ CAPRICORNE DU 22 DÉCEMBRE AU 20 JANVIER

Modifiez votre approche avec quelqu'un qui vous pose problème. Dans vos activités, vous réfléchirez à certains de vos objectifs car le moment est propice aux changements. Côté coeur, vous serez choyé. Par la souplesse, on réussit mieux, vous vous en souviendrez.

♒ VERSEAU DU 21 JANVIER AU 19 FÉVRIER

Vous serez intuitif et vous comprendrez certaines choses. Bonne journée pour les gains. Toutes les questions concernant votre lieu d'habitation se résoudront à votre satisfaction aujourd'hui. Vie familiale riche en événements.

♓ POISSONS DU 20 FÉVRIER AU 20 MARS

En forme et de bonne humeur, vous aurez de l'entrain dans toutes vos activités. Des déplacements sont possibles. Bonne journée pour ce qui touche aux communications.

♈ BÉLIER DU 21 MARS AU 20 AVRIL

On pourrait vous demander une attention plus grande. Si vous désirez agir pour améliorer votre situation, c'est un bon moment. Le hasard pourrait mettre sur votre route une personne qui vous donnera de bonnes idées.

♉ TAUREAU DU 21 AVRIL AU 20 MAI

Vous verrez aisément ce qui vous convient le mieux. Des nouvelles pourraient se faire attendre. Si c'est effectivement le cas, tout rentrera dans l'ordre sous peu. Toutes les tâches que vous pourrez faire en collaboration, vous les ferez mieux. La compagnie des autres vous rendra heureux.



L'allure et le comportement routier d'une voiture de 60 000 \$ pour 37 950 \$.

► LA BERLINE DE CLASSE C 2002

Regardez-la bien. Vous verrez qu'il est difficile de distinguer la Classe C d'une berline de luxe haut de gamme. Ses lignes élancées et sa tenue de route hors pair montrent incontestablement qu'il s'agit là d'une berline sport européenne par

excellence. Cela saute encore plus aux yeux lorsque vous remarquez certaines de ses caractéristiques de série : puissant V6, climatisation à deux zones, réseau de communication à fibres optiques. De quoi vous faire douter du prix indiqué.

► Et nous n'avons même pas encore

mentionné toutes les caractéristiques de sécurité dont est dotée la Classe C. Huit coussins gonflables, dont des coussins-rideaux pleine longueur de protection pour la tête. Deux systèmes de traction et de stabilité. Et un volant qui vous donne accès à 50 fonctions-clés sans

que vous ayez à le quitter des mains.

► Pour couronner le tout, la Classe C est vraiment offerte à partir de 37 950 \$, en dépit de ce que suggèrent vos sens. Afin de stimuler ces derniers encore davantage, faites un essai routier. Pour connaître l'adresse du concessionnaire

le plus proche, appelez le 1 800 387-0100 ou rendez-vous à www.mercedes-benz.ca.



Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

Entrez dans l'univers Mercedes-Benz avec les articles griffés du catalogue *La Collection* en visitant www.mercedes-benz.ca

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ontario, 2002. Mercedes-Benz — une marque de DaimlerChrysler. PDSF de la C240 Classique 2002 (C240 Sport montrée, n'inclut ni les taxes, ni les frais de transport, de préparation et d'administration). Le concessionnaire peut offrir un prix moindre.

REVENUS NETS COMPTANTS			
Le revenu net comptant – soit la différence entre les recettes monétaires et les dépenses d'exploitation des agriculteurs – a atteint 8,8 milliards de dollars en 2001.			
(millions \$)	2000	2001	Var.-%
Canada	6803	8828	29,8
T.-N.	10	16	60,0
I.-P.-É.	42	54	28,6
N.-É.	87	83	-4,6
N.-B.	60	89	48,3
Qué.	1215	1250	2,9
Ont.	1580	1813	14,7
Man.	643	1021	58,8
Sask.	1175	1867	58,9
Alb.	1516	2126	40,2
C.-B.	476	510	7,1

RECETTES MONÉTAIRES			
Les recettes monétaires totales au 1 ^{er} trimestre ont connu une légère progression de 0,6 % pour atteindre 8,9 milliards \$.			
Janvier à mars			
(millions \$)	2001	2002	Var.-%
Canada	8829	8878	0,6
T.-N.	19	19	0
I.-P.-É.	87	95	9,2
N.-É.	100	99	-1,0
N.-B.	92	113	22,8
Qué.	1185	1237	4,4
Ont.	1901	1935	1,8
Man.	972	927	-4,6
Sask.	1904	1876	-1,5
Alb.	2076	2054	-1,1
C.-B.	493	523	6,1

Source: Statistique Canada

Forte progression du revenu net des exploitations agricoles

JACQUES BENOIT

Le revenu net des agriculteurs a progressé de 29,8 %, à 8,8 milliards de dollars en 2001, par rapport à l'année précédente, ce qui était la deuxième hausse annuelle consécutive après les reculs qui avaient marqué la fin des années 1990, a indiqué hier Statistique Canada.

Très variable selon les provinces et les propriétés, ce revenu (les recettes moins les frais d'exploitation) a augmenté de façon beaucoup moins importante au Québec, où il s'est élevé à 1,25 milliard, soit une hausse de 2,9 %.

Les facteurs qui jouent dans ces variations sont, entre autres, « les élevages et les cultures choisis, les prix et les conditions climatiques », note l'agence.

Dans l'ensemble du Canada, c'est avant tout à « la vigueur du secteur du bétail » qu'est attribuable cette montée du revenu net, malgré l'augmentation des prix des engrais et des aliments pour les animaux.

À la fois les recettes, dans lesquelles figurent les paiements en vertu des programmes et des diverses lois concernant le monde agricole (Compte de stabilisation du revenu net, Loi sur l'assurance-récolte, etc.) et les dépenses des agriculteurs ont atteint un niveau record l'an passé, a précisé Statistique Canada.

En hausse de 9,7 %, les revenus ont atteint 36,2 milliards, l'augmentation des recettes provenant du bétail (bovins, porcs, volaille et oeufs, produits laitiers, etc.) ayant compté pour plus de la moitié de cette hausse. Ces recettes, qui se trouvaient ainsi à grimper pour la troisième année d'affilée, ont en effet progressé de 10,7 %, à 18,9 milliards en 2001 —« un sommet »—, tout en ayant été supérieures de 25,4 % à la moyenne des cinq années précédentes (1996 à 2000).

En ce qui regarde les bovins, la hausse a été de 14,5 %, pour des recettes records de 7,8 milliards. « L'augmentation des ventes à l'exportation s'est combinée à la vigueur des prix pour propulser les recettes à 35,7 % au-dessus de la moyenne quinquennale précédente », note Statistique Canada.

Deux fois moindres, les revenus tirés de l'élevage du porc, qui ont progressé pour la troisième année consécutive, se sont accrues de 13,7 % pour atteindre 3,9 milliards. Et dans ce cas également, la hausse est très forte (+ 38,3 %) par rapport à la moyenne des cinq années précédentes.

Une autre partie importante de la hausse des recettes, « près de 30 % », a été due à l'augmentation de 925 millions de l'aide aux agriculteurs, ce qui l'a portée à 3,8 milliards au total. Les versements aux agriculteurs au titre de l'assurance-récolte ont en effet atteint un milliard, en hausse de 71,1 %, à la suite du mauvais temps qui a nui aux cultures des céréales et des oléagineux (arachide, colza, etc.) à la fois en 2001 et en 2000.

De leur côté, les frais d'exploitation, en hausse de 4,4 %, se sont élevés à 27,4 milliards, à cause notamment de l'augmentation du prix des aliments destinés aux animaux (+ 12,6 %) et des engrais (+ 14,7 %).

Par ailleurs, en raison de la forte progression l'année dernière du prix du gaz naturel, les frais de chauffage des exploitations agricoles ont été de 23,4 % supérieurs à ce qu'ils avaient été un an plus tôt.

Enfin, vu les mauvaises conditions climatiques qui ont réduit le volume des récoltes, les exploitations ont dû puiser dans leurs stocks de céréales et d'oléagineux l'année dernière, de sorte que leurs stocks se sont trouvés réduits de 17,1 % par rapport à leur niveau moyen des 10 années précédentes.

Au premier trimestre 2002, finalement, les recettes n'ont augmenté que très faiblement, soit de 0,6 % pour atteindre 8,878 milliards, à la suite du recul de 5,4 %, à 3,3 milliards, des revenus que tirent les exploitations des cultures.

Les pertes des compagnies aériennes en 2001 estimées à 10,9 milliards US

Agence France-Presse

LES COMPAGNIES aériennes régulières du monde entier ont enregistré en 2001 des pertes d'exploitation totalisant 10,9 milliards de dollars américains, selon une estimation préliminaire publiée hier par l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI).

Ces pertes s'expliquent principalement par le recul du trafic aérien, qui a atteint 3 % pour les passagers, en raison du ralentissement général de l'activité économique et, surtout, des attentats du 11 septembre aux États-Unis, a indiqué l'OACI dans un communiqué.

En 2001, les compagnies aériennes régulières ont réussi à diminuer de 0,5 % leurs dépenses d'exploitation, à 316,2 milliards US, mais cette baisse a été insuffisante pour compenser la chute de 7,1 % des recettes d'exploitation, à 305,3 milliards US, selon l'agence spécialisée des Nations unies.

« Le résultat net se soldera par une perte représentant 3,9 % des recettes d'exploitation en 2001, alors qu'en 2000, on avait enregistré un résultat positif d'environ 1,1 % des recettes d'exploitation », a ajouté l'OACI.

En 2001, les avions n'étaient remplis qu'à 69 % pour l'ensemble des services passagers, comparativement à 71 % en 2000.

GRATUIT : adj. (XIV^e; lat. gratuitus)
I- Qui se fait, qui se donne pour rien. ❁ *Ex. : « Ces trois accessoires gratuits donnent une méchante plus-value à mon pick-up ».*

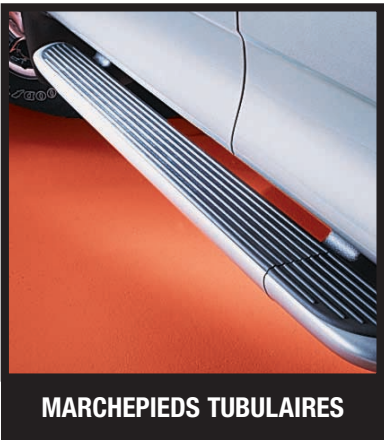
Obtenez trois accessoires en prime à l'achat ou à la location d'un F-150 XL 2002 à cabine double ou d'un Ranger Edge 2002 à cabine double.



DOUBLURE DE PLATEAU



DÉFLECTEUR DE CAPOT



MARCHEPIEDS TUBULAIRES



F-150 XL 2002
À CABINE DOUBLE

369\$*
/mois

• Location 36 mois • Mise de fonds de 3 595 \$
• Transport inclus • Aussi offert avec 0 \$ de mise de fonds

Prix d'achat de 26 238 \$**

- TRANSMISSION AUTOMATIQUE**
sans frais additionnels
- Moteur V6 de 4,2 L, 205 ch
 - Freins ABS aux 4 roues
 - Chaufte-moteur
 - Coussins gonflables côtés conducteur et passager avant
 - Antidémarrage SecuriLock™
 - Radio AM/FM stéréo/lecteur de cassettes
 - Banquette arrière divisée 60/40
 - Pare-chocs arrière chromé

- Moteur V6 de 3 L
 - Freins ABS aux 4 roues
 - Chaufte-moteur
 - Coussins gonflables côtés conducteur et passager avant
 - Antidémarrage SecuriLock™
 - Radio AM/FM stéréo/lecteur de CD
 - Banquette divisée 60/40
 - Phares antibrouillard
- UN DUR**
Ford
DE DUR

RANGER EDGE 2002
À CABINE DOUBLE

269\$*
/mois

• Location 36 mois • Mise de fonds de 1 995 \$
• Transport inclus • Aussi offert avec 0 \$ de mise de fonds

Prix d'achat de 19 945 \$**

VOS CONCESSIONNAIRES FORD DU QUÉBEC



ford.ca

Photos à titre indicatif seulement. *Dépôt de sécurité (425 \$ F-150, 325 \$ Ranger), mise de fonds et première mensualité exigés. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 60 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. Sous réserve de l'approbation du crédit. **Transport (1 025 \$ F-150, 860 \$ Ranger) et taxes applicables en sus. Le prix annoncé inclut une remise taxable du fabricant de 2 002 \$ pour le F-150 et de 1 000 \$ pour le Ranger. Les taxes doivent être calculées sur le montant total à l'achat avant la déduction du rabais. Ces offres ne peuvent être combinées avec aucune autre offre, exception faite de la remise aux diplômés. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.



Photothèque Bloomberg News

Jean-Marie Messier, PDG du groupe Vivendi Universal, celui qui a transformé la vénérable Compagnie générale des eaux (CGE) en un géant des médias.

Vivendi Universal: conseil d'administration crucial pour Messier à New York

EMMANUEL DEFOULOUY
Agence France-Presse

PARIS — Le géant franco-américain de la communication Vivendi Universal (VU) réunit aujourd'hui à New York, à partir de 10 h, un conseil d'administration crucial au cours duquel le PDG, Jean-Marie Messier, devra rassurer sur sa stratégie de désendettement et les comptes du groupe.

Confronté à un lourd endettement (au moins 17,5 milliards d'euros ou 24,6 milliards de dollars) et à des doutes persistants sur l'état de ses comptes et de sa trésorerie, le deuxième groupe mondial de communication a vu son cours de Bourse chuter de près de moitié depuis le début de l'année.

Cette dégringolade a entraîné des spéculations sur le maintien ou non de M. Messier à la tête de VU, tandis que les scénarios de démantèlement du groupe ont fait florès.

La faiblesse du cours accentuée par ailleurs les risques d'une offre publique d'achat (OPA) hostile, ce qui a suscité l'inquiétude des pouvoirs publics français, soucieux de garder le groupe et sa filiale eau Vivendi Environnement sous contrôle français.

Jean-Marie Messier aura donc fort à faire face aux 15 autres membres du conseil, notamment des administrateurs américains particulièrement remontés.

L'un d'entre eux a notamment demandé une étude approfondie des comptes du groupe, selon deux journaux français, requête au sujet de laquelle un porte-parole de Vivendi Universal se bornait hier à ne faire « aucun commentaire ».

Pour sortir son groupe de la crise financière, M. Messier s'est attaqué aux foyers de pertes que constituent le groupe Canal+ et les activités Internet, mais les marchés et certains administrateurs lui réclament sans relâche de faire rentrer de l'argent frais afin d'alléger la dette.

Pour cela, celui qui a transformé la vénérable Compagnie générale des eaux (CGE) en

un géant des médias devrait proposer aujourd'hui de vendre de 15 à 20 % du capital de Vivendi Environnement (détenu actuellement à hauteur de 63 %), ce qui rapporterait autour de 2 milliards d'euros.

VU abandonnerait donc le contrôle majoritaire de ses activités historiques (eau, propriété, énergie), mais chercherait à vendre des parts à un « noyau dur » d'institutionnels français, tels la Caisse de dépôts et la Société générale.

Vivendi Environnement est cependant l'une des principales sources de flux monétaires (*cash flow*) de sa maison mère. Parmi les « cinq engagements simples » de VU pour 2002 figurent l'amélioration des flux monétaires, l'absence d'acquisitions majeures, la diminution de la dette, l'accentuation des synergies et le fait de s'attaquer aux principaux foyers de pertes.

« Ce qui est inquiétant à court terme, c'est s'il ne se passe rien demain en matière de cessions d'actif ou de gestion », a indiqué hier un analyste sous couvert d'anonymat, car « l'action va mal le prendre dans les jours qui suivent ».

« Mais si l'annonce est limitée à Vivendi Environnement, cela fera peu bouger l'action VU, car cette annonce a déjà été anticipée, on en parle depuis trop longtemps », a-t-il ajouté.

Jean-Marie Messier pourrait donc également annoncer l'abandon pur et simple de la plate-forme de télévision à péage italienne Telepiu, grosse dévoreuse de liquidités, et sa vente au groupe News Corp. de Rupert Murdoch.

Reste que l'amélioration financière à court terme n'est pas la stratégie à long terme et que M. Messier aura toujours à convaincre de la pertinence de sa stratégie majeure : la convergence entre les « contenants », c'est-à-dire les supports de diffusion (télévisions, téléphones mobiles, Internet, etc.), et les « contenus » (cinéma, musique, audiovisuel, sport, etc.).

Deutsche Telekom compte supprimer 30 000 emplois d'ici la fin de 2004

d'après AP et AFP

FRANCFORT, Allemagne — Le patron de Deutsche Telekom a annoncé hier que l'opérateur allemand de télécommunications allait supprimer 30 000 emplois d'ici la fin de 2004, en vue de réduire ses coûts et le poids de ses dettes.

Ron Sommer a précisé, au cours de l'assemblée générale des actionnaires du groupe à Cologne, que l'entreprise envisageait d'économiser ainsi plus de 10 milliards d'euros (14 milliards de dollars). D'après lui, Deutsche Telekom, qui compte 245 000 salariés va supprimer quelque 30 000 emplois en Allemagne d'ici la fin 2004, mais envisage de procéder à des embauches au cours de la même période, ce qui ramènerait le nombre total des réductions d'emplois à 22 000.

Détenu à 43 % par le gouvernement allemand, le groupe a perdu 3,5 milliards d'euros en 2001 après le rachat coûteux de l'entreprise américaine de téléphonie mobile VoiceStream et des investissements massifs dans des services de téléphonie mobile.

Ron Sommer a essuyé les critiques des actionnaires, qui l'ont largement tenu responsable des 67,7 milliards d'euros d'endettement de l'opérateur allemand et des pertes continues.

Les pertes enregistrées au cours du premier trimestre se sont élevées à 1,81 milliard d'euros, alors que le déficit était de 358 millions d'euros durant la même période l'an dernier entre janvier et mars.

Au lendemain de la diffusion de ces mauvais résultats, les actions de Deutsche Telekom sont tombées jeudi dernier à leur plus bas niveau historique, à 11,76 euros. Hier, elles étaient en hausse de 3,48 %, à 12,80 euros, à la Bourse de Francfort.

Le patron de Deutsche Telekom s'est contenté de maigres explications pour justifier la chute vertigineuse du cours boursier de l'opérateur allemand de télécommunications, face aux vives récriminations de ses petits actionnaires en colère.

Quelque 9000 petits porteurs s'étaient déplacés, cherchant à comprendre pourquoi l'action populaire, symbole d'un pays converti à la culture actionnariale avec l'introduction en Bourse du groupe en 1996, a perdu quelque 85 % de sa valeur en deux ans.

« Des mécanismes psychologiques » : telle est la réponse apportée par le président du conseil, qui refuse « de se lamenter » sur le cours en Bourse de sa société.

Les chiffres sont pourtant parlants : le titre de Telekom, qui affichait le 6 mars 2000 un sommet historique à 103,9 euros, cote aujourd'hui autour de 12 euros. Il a même crevé ce plancher vendredi dernier, affichant en séance le plus bas niveau de son histoire,

à 11,76 euros. Certes, Ron Sommer reconnaît que le niveau de l'action de Telekom est « vraiment insatisfaisant ». Mais « je suis convaincu qu'il n'y a pas de réel fondement dans la vague actuelle de pessimisme qui semble à la mode concernant les télécommunications », poursuit-il.

Ce mouvement de défiance constitue pourtant une véritable « catastrophe » pour la culture actionnariale de l'Allemagne, « une gifle » même, lui rétorque la représentante d'une association de petits actionnaires, Jella Benner-Heinacher.

Il a créé « une grosse frustration » parmi les petits porteurs, selon un autre représentant, Wolfgang Rosenthal. Et un dernier d'enfoncer le clou : c'est « une honte pour une entreprise de cette réputation ».

Le petit peuple actionnarial parvient — à peu près — à garder son calme. Jusqu'à ce que soit abordé un autre dossier sensible : les salaires des dirigeants.

Les membres du conseil d'administration ont perçu tous ensemble l'an dernier 17,4 millions d'euros, par rapport à 9,2 millions d'euros un an plus tôt. Soit une augmentation de 89 %, options d'achat d'actions non comprises. Les actionnaires sifflent.

Mais le président du conseil de surveil-



Photo BLOOMBERG NEWS

Ron Sommer, le patron de Deutsche Telekom.

lance, Hans-Dietrich Winkhaus, contraint d'intervenir pour rétablir le calme dans la salle, estime que les dirigeants ont « fait du bon travail » et que ces émoluments sont donc appropriés.

Calme, arrogant, diront certains, Ron Sommer se défend : « Le conseil n'a jamais cherché à se servir dans la caisse ou à devenir riche sur le dos de la société. » Nouveau concert de sifflets.

Le patron ne s'étend guère et préfère répéter que la réduction de la pharaonique dette de son groupe demeure « la priorité des priorités ».

L'endettement de l'ancien monopole public, qui atteint actuellement plus de 67 milliards d'euros, explique partiellement la chute du titre en Bourse.

Le géant des télécoms prévoit donc vendre des actifs immobiliers à hauteur de 3 milliards d'euros cette année et l'an prochain.

En revanche, concernant la vente du réseau de télévision câblée, qui devait lui rapporter rapidement 5,5 milliards d'euros, Ron Sommer préfère attendre que les conditions générales du marché s'améliorent. Il en est de même pour l'introduction en Bourse de sa filiale de téléphonie mobile, T-Mobile.

Le patron le plus connu d'Allemagne, selon le *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, pourrait pourtant être pressé par le temps. Son principal actionnaire, l'État allemand (43 %), serait sur le point de le lâcher. À en croire l'hebdomadaire *WirtschaftsWoche*, le chancelier Gerhard Schröder, s'il est réélu en septembre, prévoit ainsi de le limoger. Une information toutefois vigoureusement démentie par le ministère des Finances.

Vodafone annonce les plus fortes pertes de l'histoire économique britannique

JÉRÔME RASETTI
Agence France-Presse

LONDRES — Vodafone, qui a dépensé en deux ans plus de 200 milliards de dollars américains en acquisitions, a décidé de déprécier la valeur de plusieurs éléments d'actif qui n'ont pas tenu les promesses affichées lors du boom du secteur des télécoms et a annoncé des pertes records pour un groupe britannique.

Malgré ce remède de cheval, les analystes restent optimistes pour les perspectives à moyen terme du géant mondial de la téléphonie mobile, notamment grâce à de nouveaux services.

Sur l'exercice 2001-2002, Vodafone a ainsi enregistré des pertes avant impôts de 13,54 milliards de livres sterling (30,7 milliards de dollars), soit les plus grosses pertes jamais enregistrées par une entreprise britannique.

Ces pertes records sont dues à une charge de 13,5 milliards de livres pour amortissement des survaleurs (comparativement à 11,8 milliards en 2000-2001) et une charge exceptionnelle de 6 milliards liée notamment à Arcor, la filiale de téléphonie fixe qui faisait partie du groupe allemand Mannesmann acheté en 2000.

Le groupe reconnaît ainsi qu'il a payé trop cher certains éléments d'actif achetés depuis 2000, notamment l'opérateur allemand Arcor en Allemagne, mais aussi Cegetel en France, Japan Telecom au Japon, Iusacel au Mexique et China Mobile à Hong Kong.

Toutefois, le patron de Vodafone, Chris Gent, reste optimiste. « Ce sont d'excellents résultats. Il ne faut pas se fier uniquement aux pertes, cela serait oublier les performances de nos activités », a-t-il déclaré au cours d'une conférence de presse.

« Nos performances sont meilleures que celles de nos concurrents, nous respectons notre tableau de marché pour le développement des technologies de troisième génération qui généreront une forte croissance à long terme », a poursuivi Chris Gent.

Vodafone s'est ainsi refusée à déprécier la

valeur de son actif dans la téléphonie mobile dont il détient plus de 50 %, estimant qu'ils ont « un très fort potentiel de croissance », a précisé Ken Hydon, le directeur financier du groupe.

Avec 101 millions d'abonnés dans 28 pays, Vodafone est le premier opérateur de téléphonie mobile du monde. Le groupe a vu son chiffre d'affaires progresser de 52 % en 2001-2002, à 22,8 milliards de livres, tandis que son excédent brut d'exploitation (EBITDA) a bondi de 44 % par rapport à l'exercice précédent, à 10,1 milliards de livres.

Les analystes ont accueilli ses résultats avec soulagement, certains tablant en effet sur des résultats plus décevants encore. « À tous les niveaux, les chiffres sont meilleurs que ce qui était annoncé. La décision de ne pas dévaluer les acteurs dans la téléphonie mobile est un gage de confiance », a souligné John Tysoe, analyste à WestLB Panmure.

La croissance de Vodafone n'a pas été entamée par la descente aux enfers de son titre qui, depuis le début de l'année, a perdu 40 % de sa valeur à la Bourse de Londres.

Ces résultats ont été bien accueillis par le marché, puisque le titre de Vodafone se repliait sur des prises de bénéfices après avoir représenté l'une des plus fortes progressions de la séance à la Bourse de Londres.

Pour l'exercice 2002-2003, Vodafone table sur une hausse « d'un peu moins de 10 % » du nombre de ses abonnés et sur une augmentation du revenu par abonné dans la plupart de ses marchés européens. « Cela devrait mener à une croissance à deux chiffres de nos revenus », a estimé le groupe.



Photo BLOOMBERG NEWS

Chris Gent

TSO3 reporte une émission d'actions de 10 millions

DENIS ARCAND

LA STRATÉGIE de brevetage du fabricant de stérilisateurs TSO3, de Québec, pourrait lui avoir joué un tour. La découverte d'un brevet accordé récemment à une firme du Texas a obligé TSO3, qui fabrique des appareils de stérilisation des instruments chirurgicaux, à reporter une émission de 4,6 millions d'actions à 2,15 \$ chacune.

Le report annoncé hier est survenu le matin même où des investisseurs institutionnels et un syndicat de preneurs fermes (pour la vente au grand public) devaient conclure la transaction qui aurait concrétisé le financement de 10 millions de dollars pour TSO3.

« La semaine dernière, nous avons constaté que le Bureau des brevets américain a attribué le 14 mai un brevet concernant un appareil de génération d'ozone dont une des applications alléguée est la stérilisation d'instruments chirurgicaux », a dit hier le président de TSO3, Jocelyn Vézina.

Ce qui est lié au domaine d'activités de TSO3. « Notre agent de brevet (le cabinet juridique Borden Lardner, à Toronto) partage notre avis que ce brevet n'a aucun impact sur nos demandes de brevets et nos activités. Mais même si on pense que cela est sans impact pour nous, nous ne pouvons pas procéder au financement sans divulguer cette information à nos investisseurs. Et d'un commun accord, nous avons décidé qu'il vaut mieux faire confirmer cet avis par une firme de brevets américaine avant de procéder. »

M. Vézina n'a pas voulu divulguer le nom du propriétaire du brevet américain, mais le site Internet de la Gazette du US Trademark Office a permis de trouver que la firme Lynntech Inc, de College Station, au Texas, s'est vue attribuer le brevet 6 387 241, le 14 mai, pour une « Méthode de stérilisation au moyen de l'ozone ». Le document décrit une technique électrochimique de production d'ozone.

M. Vézina a affirmé hier que le brevet de Lynntech n'entre aucunement en collision avec les brevets encore en instance (demandés mais pas encore accordés) de TSO3, qui

protégeront la propriété intellectuelle de sa technologie. La vérification confiée à une firme d'experts en brevets américains vise surtout à déterminer si le brevet pourrait nuire à la commercialisation américaine des stérilisateurs TSO3.

« La firme américaine (Lynntech) vient d'inventer une nouvelle technique de génération de l'ozone. Bravo. Sauf que nos brevets à nous portent sur autre chose de bien plus difficile, soit la technologie nécessaire pour générer cet ozone dans un environnement de haute humidité tout en gardant la température basse. Le brevet de la firme américaine n'aborde en rien cet aspect de la chose. »

« Générer de l'ozone n'est pas un problème. Et tout le monde sait depuis des décennies que l'ozone peut tuer les bactéries et les virus. La difficulté technique d'utiliser l'ozone à des fins de stérilisation des instruments médicaux a toujours été de générer cet oxydant dans un milieu approprié, ce que nous seuls avons réussi. »

Le président de Lynntech, Oliver Murphy (qui est aussi l'auteur du brevet) n'était pas au bureau hier en fin de journée et il n'a pas rappelé *La Presse*.

La loi américaine stipule qu'une demande de brevet demeure secrète aux États-Unis tant que le US Patent Office ne l'accorde pas, a dit M. Vézina. « C'est pour cela que nous ne l'avons pas vu venir », a-t-il ajouté.

TSO3, depuis le dépôt de sa demande de brevet, a adopté « la stratégie d'en retarder autant que possible l'attribution, pour ne pas éveiller l'intérêt d'autres firmes sur notre approche », a dit M. Vézina. « Tant que nous n'étions pas en Bourse, ce n'était pas une information matérielle pour des investisseurs publics. »

Selon M. Vézina, la clarification de la situation pourrait prendre aussi peu que 15 jours, après quoi TSO3 pourrait procéder au financement de 10 millions. Cet événement prévu hier devait aussi permettre à TSO3 de graduer à la Bourse TSX de Toronto (elle est actuellement au TSX-Croissance, l'ancien CDN).



**Commission
scolaire
de Montréal**

La plus importante
commission scolaire
du Québec est
à la recherche de :

Directrice générale adjointe – directeur général adjoint aux services administratifs

Sous l'autorité du Directeur général, le titulaire du poste assure la gestion d'ensemble des programmes et des activités de soutien administratif de la Commission à savoir le Service des ressources financières, le Service des ressources humaines, le Service des ressources matérielles et le Service du secrétariat général. Il doit, dans l'exercice de ces responsabilités, assurer la gestion de l'ensemble des ressources prévues au plan d'organisation de ces services. Il participe à titre de membre de la Direction générale à la gestion de l'ensemble des programmes et des ressources de la Commission.

- Participer, en collaboration avec les autres membres de la Direction générale, à la détermination des orientations globales et des objectifs généraux et spécifiques de la Commission; étudier la planification d'ensemble et participer à la détermination des priorités et des stratégies de l'organisation;
- Élaborer les politiques relatives à la gestion des services de soutien administratif. S'assurer de la mise sur pied de services répondant aux exigences de l'organisation et supportant l'atteinte de ses objectifs;
- S'assurer de l'efficacité des activités reliées à la gestion administrative des Services sous sa responsabilité, notamment l'établissement de standards de qualité, l'élaboration des procédures, normes et directives administratives, l'élaboration et l'implantation de mécanismes de contrôle et d'évaluation, l'analyse des données qualitatives et quantitatives des services offerts, etc.;
- Agir à titre d'expert-conseil en matière de gestion des services administratifs auprès du Conseil des commissaires, du Comité exécutif et de l'ensemble du personnel de la Commission;
- Intervenir au besoin, auprès du Ministère ou d'autres organismes externes lorsque l'efficacité des Services administratifs le réclame;
- Travailler en étroite collaboration avec la direction des Regroupements afin de s'assurer de la qualité des services administratifs offerts.

QUALIFICATIONS MINIMALES REQUISES :

- Grade universitaire de 1^{er} cycle dans un champ de spécialisation approprié sanctionnant un programme universitaire de 3 ans. Un diplôme universitaire de 2^e cycle serait un atout.
- Minimum de 8 ans d'expérience pertinente, dont au moins 3 ans dans un emploi de cadre supérieur ou de direction d'école et de centre.

TRAITEMENT :

De 93 509 \$ à 121 446 \$ selon l'application des mécanismes prévus au Règlement des conditions d'emploi des gestionnaires des commissions scolaires.

Toute personne répondant aux exigences du poste et intéressée à soumettre sa candidature doit le faire par écrit, en y joignant son curriculum vitae, et le faire parvenir au plus tard le 10 juin 2002, 16 h, par télécopieur au (514) 596-6584 ou à l'adresse suivante :

Concours - Direction générale adjointe
Madame Micheline Marcoux
Service des ressources humaines
COMMISSION SCOLAIRE DE MONTRÉAL
3737, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H1X 3B3

Aucun accusé de réception ne sera envoyé aux candidats. La Commission communiquera par téléphone seulement avec les personnes convoquées aux entrevues.

La CSDM souscrit au principe de l'égalité des chances dans l'emploi.
Elle applique un programme d'accès à l'égalité sur les femmes et les communautés culturelles.

3055721

COORDONNATEUR ADJOINT OU COORDONNATRICE ADJOINTE AU SERVICE DE L'ORGANISATION DE L'ENSEIGNEMENT

Le Collège Ahuntsic offre une trentaine de programmes d'études préuniversitaire et technique. Il accueille 10 000 élèves à l'enseignement régulier et à la formation continue.

Nature du travail

Sous l'autorité de la coordonnatrice de l'organisation de l'enseignement et dans un contexte de gestion concertée, la personne recherchée assure la gestion courante du registraire de même que les activités liées au dossier et au cheminement scolaire des élèves de l'enseignement régulier et de la formation continue. Elle participe au développement et coordonne l'implantation et le fonctionnement des systèmes informatisés de gestion pédagogique. Elle s'assure de la qualité des services offerts à la clientèle étudiante et du respect des règlements, politiques et procédures en vigueur. Elle a la responsabilité d'une équipe de travail composée de 16 personnes.

Qualifications requises

- Diplôme universitaire de premier cycle dans une discipline pertinente, notamment en informatique de gestion et en administration
- Cinq années d'expérience à des postes reliés à l'emploi
- Maîtrise des systèmes informatisés de gestion pédagogique
- Bonne connaissance des règles régissant les programmes d'études collégiales de l'enseignement régulier et de la formation continue
- Bonne connaissance de l'enseignement collégial
- Maîtrise de la langue française et grande capacité de rédaction

Toute combinaison exceptionnelle d'expérience et de scolarité peut compenser l'absence de l'une ou l'autre des conditions d'admissibilité mentionnées ci-dessus.

Conditions de travail

Les conditions de travail sont celles prévues au « Règlement déterminant certaines conditions de travail des cadres des collèges d'enseignement général et professionnel ». Classification du poste : 15b.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae au plus tard le 6 juin 2002, à 16 h, à madame Lise Millette, Directrice des ressources humaines, Collège Ahuntsic, 9155, rue Saint-Hubert, Montréal (Québec) H2M 1Y8 • Télécopieur : (514) 389-5752
Courriel électronique : dir-ressources.humaines@collegeahuntsic.qc.ca



COLLÈGE AHUNTSIC

3054482

Le Collège applique une politique d'accès à l'égalité en emploi.

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées avant le 12 juin 2002.



Centre hospitalier de Lachine

UN HÔPITAL AUX DIMENSIONS HUMAINES !

Situé dans le sud-ouest de l'Île de Montréal, à proximité du Fleuve et du lac St-Louis, le Centre hospitalier de Lachine est un établissement de santé qui offre des soins médicaux généraux et spécialisés, des services diagnostiques ainsi que des services d'hébergement et de soins de longue durée.

DIRECTEUR(TRICE) DES SERVICES PROFESSIONNELS Poste temps complet

Sous l'autorité de la directrice générale, vous dirigerez les activités des chefs de département clinique ainsi que des co-gestionnaires de programme, assurerez la surveillance du fonctionnement des comités du C.M.D.P. et la coordination du processus de gestion des plaintes de nature médicale. De plus, vous participerez avec les autres directeurs à la coordination de l'activité professionnelle et scientifique de l'établissement.

Exigences professionnelles : Membre en règle du Collège des médecins du Québec; formation administrative universitaire ou une expérience pertinente; bonne connaissance des normes de gestion et de pratique professionnelle et hospitalière; **Qualités personnelles :** Leadership, communicative, aime le travail d'équipe. **Rémunération :** conforme aux normes du MSSS, classe A.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae au plus tard le 10 juin 2002.

Centre hospitalier de Lachine, direction des ressources humaines, 650 - 16^e avenue, Lachine, QC H8S 3N5 Tel : (514) 637-2351 # 5300
Télécopieur : (514) 637-6471

3054505



Le Service de santé SCO est un établissement dynamique qui répond aux besoins des gens de toutes confessions et origines, dans les deux langues officielles. Guidé par la mission et les valeurs des Sœurs de la Charité, qui se sont établies à Ottawa en 1845, l'établissement est devenu un centre reconnu d'enseignement et de recherche. Il offre une intervention de soutien à long terme, des soins continus complexes ainsi que des soins palliatifs et de réadaptation à ses trois principaux centres de la région d'Ottawa, soit le Centre de santé Élisabeth-Bruyère, l'Hôpital Saint-Vincent et la Résidence Saint-Louis.

CHEFS CLINIQUES — (4 POSTES)

Programme de soins continus complexes

En plus d'être responsable du leadership clinique de l'unité des patients hospitalisés, vous élaborerez, mettez en place et évaluez une approche axée sur le patient à soigner. De plus, vous créerez et mettez en œuvre les standards cliniques et surveillerez la conformité avec ces standards. Vous possédez un baccalauréat dans le domaine de la santé ou clinique et avez une excellente connaissance des domaines de spécialisation du programme; une maîtrise dans une discipline clinique est préférable. Vous possédez trois années d'expérience dans le domaine des soins de la santé de même que des aptitudes éprouvées pour le leadership et la gestion. Des aptitudes supérieures pour la communication, en anglais comme en français, tant à l'oral qu'à l'écrit, sont nécessaires, tout comme un engagement éprouvé pour la recherche, la formation et le développement professionnel. Enfin, vous êtes familiarisé avec les principes GQT et leur utilisation et possédez des aptitudes pour la gestion efficace du changement.

DIRECTEUR(TRICE) DE PROGRAMME ADJOINT(E)

Programme de soins continus complexes

Vous assisterez le directeur de programme en ce qui a trait à l'ensemble de l'élaboration et de la gestion des activités du programme. Vous assurerez la coordination et le rôle de liaison dans la planification des activités du programme et agirez comme personne-ressource dans la création de programmes nouveaux et élargis et dans d'autres domaines connexes. Vous possédez une maîtrise en administration publique ou de la santé ou l'équivalent, jumelée à cinq années d'expérience en gestion des soins de la santé et avez des aptitudes éprouvées pour le leadership et la gestion ainsi qu'une connaissance étendue de la gérontologie et des problèmes cliniques de soins continus complexes. Vous avez des aptitudes supérieures pour la communication, tant en anglais qu'en français, une connaissance des principes GQT et de leur utilisation de même que des aptitudes éprouvées pour la gestion efficace du changement.

Si vous recherchez la satisfaction professionnelle et que vous désirez vous joindre à une équipe dynamique, votre candidature nous intéresse. Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae avant le 7 juin 2002, en indiquant le titre du poste visé, au **gestionnaire, Recrutement et sélection, Service de santé SCO, Centre de santé Élisabeth-Bruyère, 43, rue Bruyère, Ottawa (Ontario) K1N 5C8. Télécopieur : (613) 562-4245; courriel : pvandett@scos.on.ca**

Nous communiquerons seulement avec les candidats acceptés en entrevue.

www.scos.on.ca

3055743A

SUPERVISEUR TECHNIQUE

ENDROIT : Centre commercial à Dorval

OFFRE : Poste permanent à temps plein
5 jours / semaine
Minimum 5 ans d'expérience
Bilingue
Échelle salariale selon expérience
Avantages sociaux

DESCRIPTION DES TÂCHES

- Effectuer l'entretien préventif et régulier du bâtiment
- Effectuer les réparations mineures
- Superviser lors de travaux majeurs
- Superviser le personnel d'entretien ménager
- Superviser le personnel de sécurité
- Assister la direction dans diverses tâches
- Disponible 24 h sur 24 pour urgence
- Effectuer des appels d'offres

Le candidat sera appelé à effectuer diverses réparations. Ce dernier devra donc avoir des connaissances de base diversifiées dans plusieurs domaines tels que l'électricité, plomberie, menuiserie, rénovation, peinture, etc.

Les candidats devront faire parvenir leur curriculum vitae par télécopieur au (514) 636-7647 ou par courrier électronique à :

cguimond@cdgecombe.qc.ca

3057271

Notre client, une entreprise de la rive nord oeuvrant depuis plus de quinze années dans le domaine des crédits d'impôt à la recherche scientifique et au développement expérimental, recherche du personnel qualifié afin de soutenir sa croissance au Canada.

Conseiller(re)s scientifiques r dacteur(trice)s techniques

Exigences:

- Baccalauréat (ou équivalent en génie industriel)
- Mécanique industrielle
- Informatique;
- Bilingue (français et anglais)
- Bonne connaissance du français ou de l'anglais écrit.

Mandat:

- Assister et former notre clientèle dans leurs démarches de réclamation de crédits d'impôt à la RS et DE.
- Temps plein et temps partiel

Lieu de travail

- Rive Nord
- Télétravail

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae, au plus tard le 7 juin 2002 à 16 h, par courrier ou télécopieur à :

Beauregard & Breault, ca
1218, boul. Curé-Labelle
Blainville (Québec) J7C 2N4
Télécopieur: (450) 434-4432

3055629



CARLO GAVAZZI

Carlo Gavazzi (Canada) Inc. (anciennement Electromatic), fabricant en composantes d'automatisation industrielle, recherche pour son bureau de Montréal, un

représentant des ventes externes

Exigences requises:

- DEC en électricité / électronique;
- 5 ans dans la vente de composantes d'automatisation industrielle;
- Expérience avec le réseau de distribution dans le domaine du contrôle industriel;
- Bilingue;
- Ambitieux et autonome;
- Connaissances de l'environnement Windows.

Veuillez faire parvenir votre C.V. à **ilevy@carlo gavazzi.com**

Télécopieur: (514) 644-2808

Seuls les candidats répondant aux exigences seront retenus.

Sites Internet: **www.carlogavazzi.com**
www.gavazzionline.com

3054590



**Vous êtes
notre plus
belle réussite**

Chez Cascades, leader nord-américain d'envergure internationale de l'industrie papetière, vous évoluerez dans un milieu chaleureux où l'on mise sur la franchise, l'autonomie et le dépassement de soi et où l'on reconnaîtra votre valeur et vos efforts.

Cascades FjordCell inc., propriété de Cascades Groupe Carton Plat ainsi que de Cascades Groupe Papiers fins, est un manufacturier de pâte kraft blanche. Son marché se situe principalement au Québec, en Ontario et aux États-Unis.

Directeur d'usine

Votre défi

- Travailler en étroite collaboration avec la direction des ressources humaines et le personnel cadre pour appuyer le perfectionnement et le bon fonctionnement des équipes semi-autonomes.

Vos responsabilités

- Coordonner et superviser l'exploitation de l'usine;
- Optimiser l'emploi des ressources disponibles afin d'assurer la rentabilité de l'usine.

Vos compétences

- Ouverture d'esprit et souplesse devant les nouvelles méthodes de travail mises en place chez Cascades FjordCell;
- Excellent sens de l'organisation et capacité de mener à terme plusieurs projets, tout en respectant les paramètres de coûts en place;
- Solide expérience de gestion en tant que cadre supérieur et, de préférence, expérience pertinente dans le domaine de la production de pâte kraft;
- Bilinguisme, un atout;
- Aptitudes à la gestion des ressources humaines et financières et compétences pour remplir toute autre fonction de gestion associée au poste;
- Excellents principes et valeurs en tant que gestionnaire, autonomie, aptitudes à la communication et talent pour stimuler les relations de travail basées sur la philosophie de Cascades.

Lieu de travail : Jonquière.

Vous devrez vous installer à Jonquière selon la politique de l'entreprise.

Visitez notre site et postulez en ligne ou encore faites parvenir votre curriculum vitae par télécopieur au (514) 289-1773 avant le 5 juin 2002.

Cascades FjordCell inc. souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.



Cascades

3055028

Directeur, développement des affaires Garde côtière auxiliaire canadienne (Québec) inc.

La Garde côtière auxiliaire canadienne (GCAC) est un organisme à but non lucratif dont le mandat est d'appuyer les programmes de recherche et sauvetage et de sécurité nautique de la Garde côtière canadienne. Les 700 bénévoles de GCAC au Québec participent à environ 25% des missions de recherche et sauvetage maritimes effectuées dans la région.

La GCAC recherche une personne motivée qui occupera le poste de Directeur, développement des affaires. Le titulaire de ce poste sera responsable de la mise en œuvre des programmes de communication interne et externe, de marketing et de financement ainsi que de la supervision du personnel chargé de fournir les services aux membres.

Le poste exige une capacité éprouvée d'établir et d'entretenir de saines relations avec les membres bénévoles, les membres du Conseil d'administration et les divers partenaires du secteur public et privé, qui sont susceptibles d'appuyer la GCAC dans l'atteinte de ses objectifs. La personne doit avoir le sens de l'innovation, être énergique, autonome et avoir des habiletés supérieures pour initier et superviser des projets confiés à des bénévoles. Elle doit être bilingue et avoir une connaissance approfondie du milieu du nautisme au Québec.

La personne choisie sera basée au siège social de la GCAC situé à Sorel et doit être disposée à voyager régulièrement au Québec pour assister à des réunions à l'appui des activités de l'organisation.



Prière de faire parvenir votre curriculum vitae sous pli confidentiel au plus tard le 12 juin 2002 à l'attention du Président, Garde côtière auxiliaire canadienne (Québec) inc. CP. 1184, Sorel, Québec J3P 7L5. Télécopieur : (450) 743-2498
Courriel : **petitpasr@dfo-mpo.gc.ca**

3055677

Le Québec en troisième place pour la croissance au pays en 2002

Presse Canadienne

OTTAWA — Grâce à la forte demande dans le secteur de la construction et la reprise dans le secteur manufacturier, le Québec affichera en 2002 une solide performance économique, prévoit le Conference Board.

En fait, selon l'organisme, l'expansion qui est présentement en cours au Canada se répercutera sur toutes les provinces. Parmi elles, le Québec arrive bon troisième pour le taux de croissance économique prévu (hausse de 3,3 % du produit intérieur brut), devancé seulement par Terre-Neuve (5,8 %) et l'Île-du-Prince-Édouard (3,8 %).

« Les bonnes nouvelles n'ont pas cessé de déferler sur le Québec depuis le début de l'année », peut-on lire dans un communiqué de l'organisme rendu public hier.

Le Conference Board a dit estimer que les projets d'exploitation pétrolière en mer, comme Terra Nova, White Rose et Hibernia, permettront à Terre-Neuve de voir son économie faire un bond important cette année.

De son côté, grâce à la hausse des dépenses de consommation et de la construction résidentielle, l'économie ontarienne devrait croître de 3,2 % et le Nouveau-Brunswick verra la sienne connaître une poussée de 2,8 %.

Par contre, l'économie de la Colombie-Britannique traînera la patte, n'avançant que de 1,8 % cette année. Mais une demande plus ferme en 2003 améliorera la performance de la province et la croissance accélérera à 3,6 %, prévoit-on.

Et l'Alberta, qui connaît déjà le plein emploi, verra son taux de croissance ralentir dans les mois qui viennent, mais tout juste sous la moyenne nationale. En 2003, un ravivement dans le secteur du pétrole et du gaz naturel propulsera la croissance du produit intérieur brut (PIB) réel à 4,7 % dans cette province.

« Au lendemain des événements du 11 septembre, plusieurs prévisionnistes ont craint le pire, mais comme nous l'anticipions, le Canada a évité la récession », affirme Marie-Christine Bernard, économiste principale au Conference Board.

Alimentées par une conjoncture monétaire stimulante, les dépenses de consommation et la construction résidentielle ont affiché une expansion énergétique, empêchant ainsi l'économie canadienne de tomber en récession, explique-t-on.

Créé en 1954, le Conference Board du Canada est un organisme de recherche appliquée, sans but lucratif et indépendant, qui cherche à mieux comprendre les tendances économiques, les grands dossiers d'intérêt public et la performance des organisations.

Le niveau de confiance des consommateurs américains en hausse, les ventes de maisons aussi

d'après Bloomberg

WASHINGTON — Les consommateurs américains ont manifesté un regain de confiance ce mois-ci, ce qui donne à penser que nos voisins du Sud vont continuer à dépenser après avoir fait des folies le mois dernier pour acheter maisons et voitures.

Moins de personnes ont éprouvé des difficultés à trouver un emploi, et c'est là une des raisons expliquant que la mesure d'optimisme du Conference Board américain a atteint 109,8 en mai, par rapport à 108,5 en avril. Mai était le troisième mois de suite au cours duquel l'indice a dépassé le seuil de 100, et la dernière fois que ce phénomène s'était produit, c'était avant que les attaques terroristes du 11 septembre ne freinent l'économie.

Les dépenses de consommation, qui constituent les deux tiers du produit intérieur brut (PIB), ont augmenté de 0,5 % en avril, cinquième hausse d'affilée, a fait savoir le département du Commerce. Les achats de biens durables, y compris les automobiles, ont mené les gains du mois dernier. Les ventes de maisons ont fait un bond de 7 % pour s'établir à un rythme annuel de 5,8 millions de dollars américains, ce qui le situe au troisième rang dans les records de tous les temps, a indiqué la National Association of Realtors.

« Les consommateurs continuent à dépenser et ils souhaitent posséder une maison », soutient Van Davis, directeur général et président de Century 21 Real Estate, une division de Cendant Corp. « Nous sommes très optimistes quant aux perspectives pour le reste de l'année », ajoute-t-il.

Le rapport sur les dépenses indique cependant qu'il existe une menace d'inflation potentielle. L'indice des prix des dépenses personnelles de consommation a augmenté de 0,4 %, soit la plus forte hausse depuis octobre dernier. L'indice des prix de base, qui exclut l'alimentation et l'énergie, a augmenté de 0,2 %, plus forte augmentation depuis novembre.

Les revenus ont augmenté de 0,3 % en avril, plus modeste hausse en quatre mois, après avoir été en hausse de 0,4 % en mars. Après rajustement en fonction de l'inflation, le revenu personnel disponible, c'est-à-dire le revenu après impôts, a baissé de 0,1 %, première diminution depuis octobre dernier.

Au cours du premier trimestre, l'économie américaine a affiché une croissance de 5,6 % à un rythme annuel, soit la cadence la plus rapide en près de deux ans, indiquait le département du Commerce la semaine dernière. On prévoit que la croissance ralentira à un rythme annuel de 3,1 % au cours du trimestre courant, si l'on se fonde sur la prévision générale issue d'une étude du Blue Chip Economic Indicators. L'économie amé-

ricaine est entrée en récession en mars 2001, et elle a atteint un creux lorsque le produit intérieur brut (PIB) s'est contracté au cours du trimestre juillet-septembre.

Les dépenses de consommation ont augmenté à un taux de 3,2 % au cours du premier trimestre, faisant suite à un rythme de croissance de 6,1 % au cours du quatrième trimestre de l'an dernier, indiquait la semaine dernière un rapport du département du Commerce.

Pour réaliser son sondage, le Conference Board a interrogé 5000 ménages américains, posant des questions sur les conditions éco-

nomiques générales, leurs perspectives d'emploi et leurs projets de dépenses.

L'augmentation des dépenses en avril s'est faite au rythme de la hausse de 1,4 % dans les achats de biens durables (autos, appareils ménagers, etc.). En mars, les dépenses totales avaient augmenté de 0,3 % alors que les achats de biens durables avaient baissé de 0,2 %. Le mois dernier, le niveau de ventes de maisons existantes a été supérieur à ce qui avait été prévu par les économistes, soit l'équivalent de 5,35 millions US pour l'année entière, et a reflété des gains dans les quatre grandes régions américaines.

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com



FALCONBRIDGE LIMITED

Société minière Raglan du Québec ltée, "RAGLAN", dont les opérations se situent à la limite nord du territoire québécois, constitue l'un des projets de métaux de base les plus importants à avoir été réalisé au Québec. RAGLAN est une filiale en propriété exclusive de Falconbridge ltée et vise à être l'une des entreprises modèles de l'industrie minière par son souci de développement de ses ressources humaines, d'équité à l'égard de sa main-d'œuvre multiculturelle et de respect pour les communautés et l'environnement. RAGLAN emploie environ 400 travailleurs et se porte garante d'un milieu de travail sécuritaire, productif, sain et stable pour plusieurs années à venir.

SURINTENDANT ENVIRONNEMENT ET SANTÉ SÉCURITÉ

Relevant du directeur des opérations de Raglan, le titulaire a la responsabilité complète de la gestion et orientation des stratégies de l'environnement, de l'hygiène, de la santé et sécurité au travail, de la gestion de risques ainsi que des politiques et programmes qui supportent les stratégies d'affaires de la compagnie. Cette position fournira le leadership et l'expertise nécessaire au développement et à l'implantation efficace d'améliorations innovatrices et rentables en performance environnementale, tout en assurant la conformité aux politiques et procédures des opérations. Il agira à titre de représentant de SMRQ auprès des autorités gouvernementales locales et provinciales, des communautés et groupe d'intérêts et participe tel que requis et en consultation avec le département corporatif de l'environnement à divers comités consultatifs et associations.

Le candidat idéal détient un baccalauréat en sciences ou ingénierie, incluant la chimie, la biologie ou les sciences environnementales. Il doit posséder 7 à 10 ans d'expérience en prévention et contrôle des risques dans un environnement minier. La connaissance technique de l'environnement minier (effluents, résidus miniers, stérile) est un atout nécessaire pour la gestion du risque, de même que la connaissance des équipements et procédés. Il doit posséder des qualités observées de leadership, gestion de projet, en affaires ainsi que de très bonnes aptitudes à communiquer et à influencer. Il doit posséder une bonne capacité d'adaptation pour le travail en région éloignée dans un milieu multiculturel. Le candidat doit être bilingue (français - anglais). L'horaire de travail pour ce poste représente 14 jours de travail au site minier Raglan suivis de 7 jours de congé régulier et 11 jours de travail au site minier Raglan suivis de 10 jours de congé régulier par la suite (14-7 / 11-10).

Raglan offre un salaire avantageux incluant une gamme complète d'avantages sociaux.

Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae en toute confidentialité avant le 14 juin 2002 à **Maureen Sinden, recrutement de cadres, 440, avenue Laurier Ouest, bureau 200, Ottawa (Ontario) K1R 7X6.**

www.falconbridge.com

La forme masculine est utilisée afin d'alléger le texte. RAGLAN offre des chance d'emploi égales à tous. Seules les personnes retenues pour une entrevue recevront une réponse.



3054609A

CARRIÈRES PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

OPPORTUNITÉ DE CARRIÈRE : CONTRÔLEUR

Notre client, un détaillant en pleine expansion, recherche un(e) contrôleur d'expérience pour gérer l'ensemble de ses activités comptables.

Outre la gestion de la comptabilité, le poste requiert un(e) professionnel(le) apte à assurer la planification budgétaire et le financement des perspectives de croissance, de même qu'à établir de bonnes relations de travail avec les fournisseurs, les fabricants et les autorités bancaires.

Comptant plus de dix années d'expérience à son actif, la personne choisie s'occupera efficacement de l'embauche et de la formation des membres de son équipe. Visionnaire, elle mettra en oeuvre des moyens visant à améliorer les systèmes et pratiques comptables de la compagnie.

Le bilinguisme parlé et écrit dans les deux langues officielles ainsi que le diplôme de comptable agréé sont exigés. La connaissance de logiciels informatiques et une expérience de travail dans le commerce de détail demeurent des atouts.

Prière de répondre en toute confidentialité à :

KBHNS, comptables agréés
Dossier No BH0201
Télécopieur : (514) 739-2785

3055767

COLLÈGE ANDRÉ-GRASSET



Le Collège André-Grasset sollicite des candidatures pour combler les postes suivants à l'automne 2002 :

Professeur d'anglais
Poste à temps complet

Professeur de biologie
Poste à temps partiel (80%)

Professeurs d'éducation physique
Poste à temps partiel (50%)
Poste à temps partiel (50%)

Professeur de français
Poste à temps partiel (60%)

Professeur de philosophie
Poste de chargé de cours - 45 heures

Professeur de politique
Poste de chargé de cours - 45 heures

Qualifications requises

Baccalauréat spécialisé dans la discipline enseignée;
Formation en pédagogie souhaitée;
Expérience pertinente au niveau collégial.

Secrétaire au service des études

Centre d'information scolaire et professionnelle et service d'aide à l'apprentissage;
Agent de bureau, classe II, à temps complet.

Qualifications requises

Diplôme d'études collégiales ou l'équivalent;
Bonne connaissance du français;
Maîtrise des logiciels Excel, Word (Repères et Coba, un atout);
Expérience au collégial.

Candidatures

Date limite de réception des candidatures : le vendredi 7 juin 2002, à midi.

Envoi à : Service des ressources humaines
Collège André-Grasset
1001, boul. Crémazie Est
Montréal (Québec) H2M 1M3
Télécopieur: (514) 381-7421

3055679

Placement étudiant du Québec

Plus de 22 000 postes comblés en 2001!



3054004A

ÉTUDIANTS

Pour trouver un emploi d'été ou un stage, dans le secteur public ou privé, **inscrivez-vous par Internet!**

Informez-vous!

Québec: (418) 643-6965
Montréal: (514) 499-6565
Sans frais: 1 800 463-2355

EMPLOYEURS

Pour obtenir un service gratuit de présélection de candidats et d'affichage de postes et une possibilité d'aide financière, **communiquez avec nous!**

Industrie et Commerce Québec
On prépare l'avenir

www.emploiétudiant.qc.ca

GENTEK est l'un des principaux fabricants et distributeurs de revêtements en vinyle et en aluminium, de fenêtres et d'autres produits de rénovation extérieure de maisons. Nous sommes à la recherche d'une personne qualifiée et motivée pour occuper le poste de...

Ingénieur en mécanique ou en chimie (bilingue)

• Pointe-Claire

Travaillant à notre usine de produits en aluminium, vous serez chargé de créer des procédés et de réaliser des projets liés à l'application en continu de peinture. Vous devrez avoir :

- de l'expérience dans l'application de peinture, le nettoyage du métal et leurs effets sur l'environnement
- idéalement, cinq ans d'expérience dans l'industrie
- d'excellentes aptitudes au travail en équipe



GENTEK
www.gentek.ca

Nous offrons des avantages sociaux concurrentiels et complets. Si ce poste vous intéresse, faites parvenir votre candidature à l'adresse suivante : **GENTEK BUILDING PRODUCTS LTD. téléc. : (514) 426-7800 courriel : pohr@gentek.ca**

Nous remercions tous ceux qui voudront bien nous écrire; toutefois, nous ne répondrons qu'aux personnes retenues pour une entrevue.

3055907A

3055930

INGÉNIEUR

Technologies en eau potable

Un concepteur et manufacturier de solutions clés en main de purification d'eau à l'ozone recherche un ingénieur pour participer à :

- La conception, la fabrication et le déploiement de solutions ;
- Les services techniques ;
- Le contrôle de qualité des procédés de fabrication ;
- La recherche et le développement ;
- La rédaction technique (brevets, certifications, etc.).

Vous possédez une expérience pertinente dans ce domaine, êtes bilingue et membre de l'Ordre des ingénieurs du Québec.

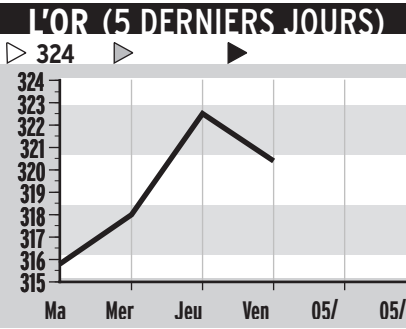
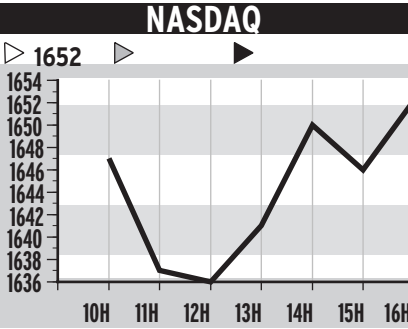
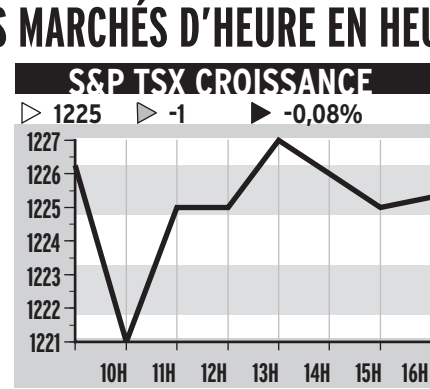
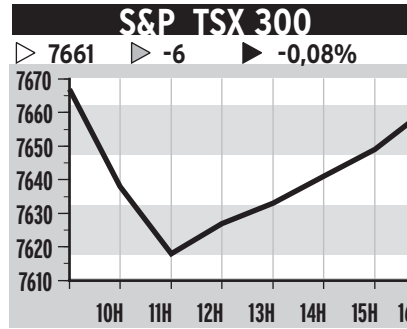
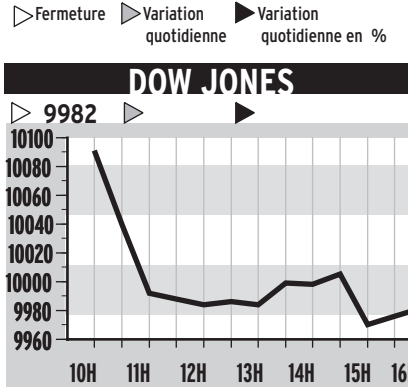
Faites partie d'une entreprise en démarrage qui se consacre à commercialiser une technologie et des applications novatrices au Québec et à l'international.

Principal lieu de travail : Granby.

Envoyez votre C.V. par courrier, télécopieur ou courriel à :

Dagua Ozone Inc.
103, Bouchard
Granby (Québec)
J2G 2G9
Télécopieur : (450) 378-1978
Site Internet : www.dagua.com
Courriel : admin@dagua.com

DAGUÀ
Experts accrédités en traitement d'eau



LA BOURSE EN BREF

CROISSANCE TSX

VOLUME	
Mardi	59 730 851
Lundi	40 062 943

INDICE DE CROISSANCE TSX	Haut	Bas	Ciôt	Var.
S&P/SXCroissance	1230,3	1219,2	1225,3	—0,95

FAITS SAILLANTS

	Mardi	Lundi
Actions nég.	1 050	1 007
Gains	239	221
Pertes	206	243
Inchangées	605	543

TORONTO

VOLUME	
Mardi	231 185 000
Lundi	97 774 000

INDICES DE TORONTO	Haut	Bas	Ciôt	Var.
S&P / TSX	7676,9	7613,9	7660,5	—6,45
S&P / TSX 60	431,58	427,08	430,26	—0,68
Can. Smallcap.	526,37	523,92	525,00	—0,27
Can. Midcap.	501,36	498,12	501,11	+1,29
Services financiers	115,86	115,86	115,86	+0,27
Matériaux de base	148,84	148,84	148,84	+1,48
Energie	129,37	129,37	129,37	—0,74
Services de télécom.	42,98	42,98	42,98	+0,04
Prod. consom. de base	178,40	178,40	178,40	—0,97

FAITS SAILLANTS

	Mardi	Lundi
Actions nég.	1 284	1 229
Gains	520	511
Pertes	549	497
Inchangées	215	221
Hauts 02	76	52
Bas 02	27	9

VALEURS LES PLUS ACTIVES

Valeurs	Volume	Ciôt.	Var.
Amr.Bonanza G.Min.	4 591 475	0,22	+0,05
ECU Silver Min. Inc.	2 800 850	0,09	stable
Breckenridge Min.Inc.	1 730 000	0,05	+0,04
Welco Energy Svcs	1 181 040	0,55	+0,05
Aavdex Corp.	942 000	0,03	stable

NEW YORK

VOLUME	
Mardi	952 494 140
Vendredi	888 380 000

INDICES DOW JONES	Haut	Bas	Ciôt	Var.
30 Indus.	10118,5	9961,8	9981,5	—12,2
20 Transp.	2749,0	2700,4	2728,1	—15,5
15 Serv.pub.	299,51	296,50	297,81	—1,70
Composés	2944,7	2904,1	2914,2	—27,6

FAITS SAILLANTS

	Mardi	Vendredi
Actions nég.	3 367	3 319
Gains	1 393	1 226
Pertes	1 776	1 879
Inchangées	198	214
Hauts 02	80	91
Bas 02	29	15

VALEURS LES PLUS ACTIVES

Valeurs	Volume	Ciôt.	Var.
Home Depot	19 601 500	41,54	—1,88
Tyco Intl. Ltd	15 732 300	22,20	—1,50
AT&T Corp.	14 378 800	12,41	—0,38
Gen Electric	14 111 900	32,05	—0,55
Dynegy Inc.	13 830 000	9,69	+0,39
Citigroup	13 066 400	43,98	—0,84
Pfizer Inc.	12 765 600	34,79	—0,80

INDICES STANDARD & POOR'S

	Haut	Bas	Ciôt	Var.
500 Composés	1085,9	1070,3	1074,5	—9,27
100 Composés	540,89	532,05	534,32	—5,60
400 Moyenne cap.	535,62	527,18	531,43	—2,66
600 Petite cap.	247,80	243,62	246,12	—1,01

NASDAQ

VOLUME	
Mardi	1 283 462 800
Vendredi	1 178 119 300

INDICES NASDAQ	Haut	Bas	Ciôt	Var.
Composés	1671,3	1632,7	1652,1	—9,32
Industrielles	1352,2	1324,7	1337,6	—4,81
Banques	2419,3	2392,1	2403,0	—13,25
Assurances	2634,8	2599,5	2632,1	+5,49
Finances	2271,4	2240,9	2267,6	—12,91
Transports	1432,6	1415,6	1429,4	+0,57
Telecom.	138,43	135,14	136,52	—0,94

FAITS SAILLANTS

	Mardi	Vendredi
Actions nég.	4 151	4 152
Gains	1 578	1 246
Pertes	1 896	2 123
Inchangées	677	783
Hauts 02	74	69
Bas 02	58	58

VALEURS LES PLUS ACTIVES

Valeurs	Volume	Ciôt.	Var.
Worldcorp Inc.	127 539 100	1,81	+0,05
Nu Microsyst.	61 591 800	6,93	+0,07
Cisco Syst.	41 765 600	16,38	—0,19
Intel Corp.	39 708 000	28,35	—0,31
Oracle Corp.	29 523 800	8,94	+0,09
Adelph Comm.	24 265 800	2,00	—0,77

LES RAPPORTS FINANCIERS EXPRESS

Compagnies	PROFITS (PERTES)		Revenus bruts (\$000)	
	Courant	L'an dernier	Courant	L'an dernier
Résultats en dollars canadiens				
AltaRex Corp. (biopharmac.)Watham,Mass. 1er trim. 31 mars	(0,15)	(0,26)	25	185
Amisk Inc. (bois) Jonquière,Qué. 1er trim. 31 mars	(0,06)	(0,04)	non disp.	non disp.
AnorMED Inc. (biotechnologie) Vac.,C.B. année 31 mars	(13 368)	(11 299)	—%	—%
La Banque de Montreal (banque) Tor.,Ont. 1er sem. 30 avril	704 000	1 072 000	-34%	—%
La Banque Scotia (banque) Tor.,Ont. 1er sem. 30 avril	1,28	1,83	non disp.	non disp.
Bow Valley Energy Ltd (pétroles & gaz nat.) Cal.,Alb. 1er trim. 31 mars	614	66	+830%	—%
Cavell Energy Corp. (pétroles & gaz nat.) Cal.,Alb. 1er trim. 31 mars	93	1 873	-95%	—%
DataMirror Corp. (informatique) Tor.,Ont. 1er trim. 31 mars	(947)	(2 008)	—%	—%
GlycoDesign Inc. (recherches & develop.)Tor.,Ont. année 31 janv.	(15 959)	(11 346)	—%	—%
LAB Intl. Hold. (indus.pharmac.) Laval,Qué. 1er trim. 31 mars	662	135	+390%	—%
Miranar Mining Corp. (indus. minière) J Vanc.,C.B. 1er trim. 31 mars	565	(2 027)	—%	—%
Noble China Inc. (brasserie) Tor.,Ont. 1er trim. 31 mars	0,01	(0,03)	14 706	11 841
Rider Resources Inc. (pétroles & gaz nat.) Cal.,Alb. 1er trim. 31 mars	(0,12)	(0,13)	non disp.	non disp.
Sterling Centrecorp. (soc.d'investiss.) Tor.,Ont. 1er trim. 31 mars	242	(326)	—%	—%
Synsorb Biotech Inc. (prod.thérapeutique)Tor.,Ont. 1er trim. 31 mars	3 518	(4 068)	—%	—%
LAB Intl. Hold. (indus.pharmac.) Laval,Qué. 1er trim. 31 mars	n,disp.	n,disp.	3 479	2 033
Miranar Mining Corp. (indus. minière) J Vanc.,C.B. 1er trim. 31 mars	0,01	(0,02)	14 706	11 841
Noble China Inc. (brasserie) Tor.,Ont. 1er trim. 31 mars	(0,12)	(0,13)	non disp.	non disp.
Rider Resources Inc. (pétroles & gaz nat.) Cal.,Alb. 1er trim. 31 mars	(0,01)	0,06	3 563	1 382
Sterling Centrecorp. (soc.d'investiss.) Tor.,Ont. 1er trim. 31 mars	(0,01)	(0,03)	14 600	14 100
Synsorb Biotech Inc. (prod.thérapeutique)Tor.,Ont. 1er trim. 31 mars	0,71	(0,82)	132	225

BOURSES ÉTRANGÈRES

	Auj.	Hier	52 sem.	Bas
Amsterdam (AEX)	490,10	492,94	642,29	396,23
Bruxelles (Bel-20)	2709,69	2710,76	3030,42	2322,60
Francfort (Dax)	4918,58	4961,54	6795,14	3787,23
Hong Kong	11581,58	11564,73	16163,99	8934,20
Londres (250)	6065,56	6107,5	6788,3	4799,9
Londres (FT100)	5074,2	5137,1	6334,5	4433,7
Mexico (ipc)	7303,57	7357,24	7574,35	5081,92
Milan (m)	22342	22345	31148	17382
Paris (cac)	4339,57	4360,71	5988,15	3652,87
Sydney (o)	3335,7	3333,3	3425,2	2884,5
Tokyo (ndj)	11936,08	11976,35	14529,41	9420,85
Zurich (sm)	6584,1	6607,7	8135,4	5110,2

Toronto indifférent au succès des banques et de l'or

Reuters

TORONTO — Le principal indice de la Bourse de Toronto a peu réagi hier aux nouvelles positives dans le secteur bancaire et à la remontée de l'or, qui a effacé les pertes subies au cours des dernières séances.

L'indice composite S&P/TSX a ainsi reculé de 6,45 points, ou 0,08 %, à 7660,58, pendant que les titres bancaires ont réalisé un gain de 0,23 %.

Le titre de la Banque Scotia a mené le bal, grimpa de 1,61 \$, soit 3 %, à 54,55 \$, après avoir annoncé une augmentation de 11 % de son bénéfice au deuxième trimestre grâce à ses activités bancaires canadiennes.

« Les gens étaient assez nerveux au sujet des banques et la Banque Scotia les a agréablement surpris », a déclaré Murray Leith, directeur de la recherche chez Odium Brown à Vancouver.

Le titre de la Banque de Montréal a pour sa part perdu 35 cents, à 36,60 \$, après que la cinquième institution financière canadienne eut annoncé que son bénéfice avait chuté de moitié au deuxième trimestre, affecté par des provisions pour pertes sur prêt plus importantes pour le fournisseur de télécommunications Têléglobe.

Le secteur bancaire a périclité au cours des cinq dernières semaines en raison des craintes suscitées par l'exposition aux pertes sur prêt, surtout à Têléglobe, qui a demandé la protection de la Cour contre ses créanciers.

« Je pense que l'exposition aux télécommunications est un enjeu qui va nous poursuivre pendant un certain temps, mais je crois que les titres ne tiennent pas compte des attentes », a-t-il ajouté.

Dans l'ensemble, six des 10 sous-indices du parquet torontois ont terminé la séance en baisse.

Le secteur de l'or a néanmoins rebondi de 5,2 % grâce à la remontée du prix du lingot au-dessus de 325 \$ US l'once, son sommet en plus de deux ans.

Le titre de Barrick Gold a progressé de 1,41 \$, à 35,60 \$, alors que celui de Placer Dome a grimpé de 1,43 \$, à 21,73 \$.

De leur côté, les marchés américains ont clôturé en baisse hier pour la deuxième séance d'affilée, les craintes sur les bénéfices ayant affecté des valeurs phares telles que le distributeur Home Depot et le premier fabricant mondial de semi-conducteurs Intel.

L'indice de confiance du consommateur établi par le Conference Board a progressé plus que prévu en mai, à 109,8 contre 108,5 (révisé) en avril, tout en restant à distance de son niveau de 110,7 atteint en mars. Mais sa composante des anticipations, qui mesure les attentes du consommateur à un horizon de six mois, a baissé pour le deuxième mois consécutif à 109,4 en mai contre 109,6 en avril.

BOURSE DE MONTRÉAL - OPTIONS CANADIENNES

Les 5 titres les plus actifs de l'OTC		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série		Prix		Off.		Dem.		Vol.		Opt. en cours		Série	
---------------------------------------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--	------	--	------	--	------	--	------	--	---------------	--	-------	--

BOURSE DE TORONTO

Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas	Valeurs	Div.	Ventes (100)	Haut	Bas	Ferm.	ch.	52 sem.	Haut	Bas
A - B																																							
Acad sys	74	155	140	155	0.01	3.75	1.15			Canwest n v	0.30	126	110.07	105.10	-0.10	16.84	8.61				Gwifeco I	1.25	22	26.95	26.40	26.40	-0.05	27.75	25.20										
AD Opt	131	350	340	345	0.02	5.15	1.80			Gwifeco II	1.17	118	24.45	24.26	24.50	0.25	25.75	25.20			Mainor o	14	15	4.15	4.15	4.15	0.15	5.40	5.30										
ADT Sys o	165	306	304	306	0.01	0.27				M Drilling	1678	500	4.29	4.70	0.37	5.00	1.70				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
ADF Gr	19	1370	1340	1340	1330	0.53	1.93			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
ADN Inc	120	320	320	325	325	0.35	1.21			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Ag B f	0.26	817	22.90	22.11	22.15	0.75	28.25	18.15		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
AIC Diver	2	28.51	28.51	28.51	28.51	0.04	29.20	21.00		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
AIC Dive p	1.50	5.23	25.32	25.32	26.07	0.67	26.95	22.01		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
AIF Adv	2767	284	283	283	287	0.31	0.31			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
AMT Tech	118	820	820	820	820	0.00	0.00			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
AMJ Camb	117	165	154	165	165	0.15	2.85	1.40		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
AMR Tech	32	140	135	140	140	0.05	1.95	0.90		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Art adv o	139	230	225	229	229	0.09	7.25	1.55		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
AT plastics	337	239	250	250	250	0.01	0.41			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
ATC Tech	1869	1615	1615	1615	1615	0.00	0.00			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
ATTS	14365	1515	1485	1505	1505	0.10	24.95	8.72		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
ATS Auto	71	21.15	20.40	20.51	0.64	27.64	12.61			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Astra T	267	24.50	23.79	23.79	0.51	25.25	8.50			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Abram dm	207	24.50	23.79	23.79	0.51	25.25	8.50			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Abt Inc	0.84	1189	820	820	820	0.00	0.00			Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Abt Inc	0.4	26590	1385	1340	1345	0.29	15.04	9.41		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Accord Fin	0.14	7	5.42	5.42	5.42	0.08	6.65	4.56		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Acetec	14	7.00	7.00	7.00	7.00	0.00	9.50	4.50		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90				Manitoba	541	147	140	141	-0.04	160.45	145.45											
Adm Inc	0.50	5051	40.5	40.5	40.5	0.00	23.50	15.25		Manitoba	76	1830	31.81	31.81	-0.02	45.25	39.90</																						

Volume						59 730 851						1225 31						-0 95					
Fermeture																							
Variation																							
Values	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Values	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net	Values	Ventes	Haut	Bas	Ferm.	ch.	Net			
A - B																							
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Bravo Res	165	0.06	0.06	0.06			Red Emerald	500	0.74	0.65	0.72	0.02				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Bravo Ventur	59	0.12	0.12	0.12	0.04		Red Emerald Int	375	0.48	0.44	0.48	0.03				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Brazilian y	173	0.02	0.12	0.12	0.02		Redwood Exp	265	0.45	0.42	0.45	0.03				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Bret Res	300	0.09	0.09	0.09	0.01		Resprol	388	0.03	0.03	0.03					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Bright Star	405	0.45	0.44	0.44	0.02		RET Internet	600	0.10	0.10	0.10	0.01				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Broadview	150	0.17	0.15	0.17	0.08		Rhonda Corp	510	0.37	0.35	0.37					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Brooklyn Ind	330	0.07	0.07	0.07	0.08		Ridgewy Pte	275	2.85	2.80	2.87	0.17				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		BSM Techs	53	0.04	0.04	0.04			RIZ Mng Corp	160	0.10	0.10	0.10	-0.02				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Buchans Rch	500	0.18	0.18	0.18	-0.02		Rock Res Inc	945	0.18	0.16	0.16	0.01				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01		Burcon Nutra	30	2.40	2.34	2.40	0.15		Rockwell Ven	40	0.93	0.91	0.93	0.03				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								Roma Res	175	0.41	0.40	0.40	0.02					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								Romero Mnt	225	0.16	0.14	0.14	0.01					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								Rome Res	12	1.48	1.48	1.48	0.02					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								Romios Gold y	50	0.25	0.25	0.25	0.02					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								RoyalStd	200	0.41	0.40	0.40	0.03					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&M Sys Ltd a	100	0.05	0.05	0.05						
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								Safe Res	691	0.21	0.19	0.21	0.02					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Atlantic	1	200	200	200						
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								Sable Res	130	0.15	0.15	0.15	0.01					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	302	0.32	0.32	0.32						
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								SAMEX Mng Cp	1	1282	0.38	0.38	0.38	0.03				
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								Samson Health	1121	0.05	0.05	0.05	0.02					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.80	0.78	0.78	0.05					
A&B Geoscient	80	0.19	0.19	0.19	0.01								S&S Sys Ltd a	25	0.8								

VERT	4832	23	23	23	24
VIGN	7052	259	239	241	-0.00
VIRG	6878	676	605	612	-0.00
VIRI	7430	130	140	130	-0.00
VWGS	6610	8.5	8.0	8.5	-1.01
VTSS	2653	5.86	5.54	5.79	-0.09
VWTR	6165	1.30	1.20	1.27	-0.04
WGRD	3387	5.14	4.63	5.00	-0.00
WGRV	6165	1.30	1.20	1.27	-0.04
WBBM	3387	11.75	10.99	11.24	-1.01
WWCA	11258	43.2	3.56	3.60	-4.44
W WFLI	5298	40.51	40.05	49.10	-0.88
OATS	7327	15.27	14.87	14.92	-0.00
WLSN	3436	15.50	14.75	15.25	-0.00
WVIR	6116	7.59	6.73	7.09	-0.22
m WCOM	7212753				
	91	1.90	1.76	1.81	-0.00
n MORT 2 40	14232	3.15	3.02	3.13	-0.00
OLMR	9481	9.35	8.58	9.35	-0.00
OLNJ	7171	5.16	4.58	4.60	-3.33
OLNS	72934	33.60	36.00	36.00	-0.00
YHRO	7453	9.4	9.0	9.5	-0.00
XYBO	48951	17.16	16.16	16.22	-4.44
ZION 80	4119	56.80	55.98	56.03	-5.56
ZRAN	76174	23.75	22.26	23.50	-0.00

Immobilier

131

À LOUER ÎLE DE MONTRÉAL

ST-GENEVIÈVE, bord de l'eau, béton, locker, stat, eau, chaude, balcon, 4/4, 540\$/3, 495\$. 514-697-2869

SUPERBES APP. CENTRE-VILLE

Construction neuve, ultra-moderne
1 1/2 - 3 1/2 - 4 1/2
• Stat. int. • Court int.
• Electrofor. tous
• Chauffage 5 1/2 place
• Environnement sécuritaire

LE FAUBOURG ST-LAURENT

514-688-1028
www.visitenet.com/aquilini

TÉRELAU/VILLE, 5 1/2, rue

Lepailleur, haut duplex 565 \$, calme, réf., juil., 514-353-1343

V.M.R., 45 Britany, près Centre Rockland, grands 3 1/2, 4 1/2, chauffés, toutes taxes incluses. Voir surintendant

V.M.R., 4/4, 6/6, juin ou juillet, près Centre-Ville. A voir 514-735-0984

V.M.R., 4/4, luxueux, option près train, les entrées. Ordoné garage. 514-731-7833

V.M.R., central, 5 1/2, renové, garage disponible, 995\$/chauffé, eau chaude. 514-739-3505

V.M.R. ADJ., 3, 3 1/2, 4/4, béton, chauffés, ascenseurs, piscine et garage int. 514-738-2704

132

À LOUER CENTRE-VILLE

Vous aimez

LaCité

Le plus grand choix d'appartements et maisons de ville à Montréal

POUR UN MEILLEUR CHOIX D'APPARTEMENTS LE 1ER JUILLET LOUEZ MAINTENANT

A 5 minutes du centre-ville

Suivez les indications jusqu'à 500, chemin du Golf sem.: 10 h à 19 h

Fin de sem. 11 h à 16 h

514 769-8982

514 769-9611

structuresmetropolitaines.qc.ca

structures metropolitaines

structuresmetropolitaines.qc.ca

Pleins feux sur

LaCité

Appartement recherche locale pour tenir rôle principal dans un décor enchanteur.

An♥de Montréal!

Électricité, chauffage et climatisation inclus.

Portier 24h

350 Prince Arthur O. (514) 845-4173

www.lacite.ca

LaCité

Au cœur du centre-ville avec tous les services

Luxe et ambiance

845-9709

www.appartementsparc.com

Lun, au mer. 9 à 17 h

Jeu.-ven. 11 à 21 h

Sab.-dim. 11 à 16 h

AV. DES PINS 1400, grand

4/4, 2 s/bains, piscine, sauna. 514-842-8041

LE PARC, très grand 3 1/2 + s/m

équipé, renové, 1093 pi car. Semi meublé, Terracotta. Balcon, Gym, piscine int., clim. double, 222, 1310 \$ chauffé, eau chaude, air climatisé, idéal professionnel. 514-845-3371

MAISON DE VILLE, 3 c à c.

514-894-3084 ou 514-894-7006

Métro Pl. des Arts, 2 lots de prestige, construction neuve, 1000 car., 9e-10e, ch. fermée, grande fenestration, pas de garage. 1603\$ sem. 514-591-1770

Métro Sherbrooke

Accès direct, vue Mt-Royal 1 1/2, 3 1/2, 4/4

Électricité, climatisé, chauffé balcon, piscine, sauna. 514-281-1551

Coin Sherbrooke

5 min. du métro 1 1/2 - 2 1/2 - 3 1/2 - 4 1/2

Apppt. meublé disponible

Chauffé, eau chaude... 3455 CÔTE-DES-NEIGES

514-846-1531

3150 St-Urbain

514-842-3650

Condos à louer

1250 à 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

133

VIEUX-MONTRÉAL

LUXUEUX condo 2 à c., 2 s/bains, 1900 pi car., clarifié, bois franc, tout équipé, alc., vue sur fleuve, écurie et place d'Yvonne. 2e garage, 2900 \$

514-814-5008, 514-288-4740

"OUI À LA COMMUNE"

Loft neuf, planchers bois, balcon, vue fleuve, stat. int. à partir de 215 \$

514-990-0020

135

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LUXUEUX condo 2 à c., 2 s/bains, 1900 pi car., clarifié, bois

franc, tout équipé, alc., vue sur fleuve, écurie et place d'Yvonne. 2e garage, 2900 \$

514-814-5008, 514-288-4740

"OUI À LA COMMUNE"

Loft neuf, planchers bois, balcon, vue fleuve, stat. int. à partir de 215 \$

514-990-0020

135

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711

A LOUER

1200 \$ 4500 pi car. avec air conditionné

514-256-5000

136

LAVAL, RIVE-NORD

2525 HAVRE DES ILES À VOIR ABSOLUMENT !

3 1/2, 4 1/2, 5 1/2 et Terrasses

Tout inclus - Excellent choix (450) 688-9711