

LA PRESSE AFFAIRES

FIN DE SÉANCE > TRANSAT A.T.: MISSION ACCOMPLIE PAGE 10

S&P/TSX ▲ 8390,24 +97,93 (+1,18%)	Actions négociées ▲ 152 ▼ 63 Inchangées : 9	TSX CROISSANCE ▼ 1522,77 -4,63 (-0,30%)	QUÉBEC 30 ▲ 1023,70 +5,90 (+0,58%)	Actions négociées ▲ 21 ▼ 8 Inchangées : 1	NASDAQ ▲ 1995,60 +25,61 (+1,30%)	DOW JONES ▲ 10380,43 +45,70 (+0,44%)	S&P 500 ▲ 1132,01 +6,72 (+0,60%)
--	--	--	---	--	---	---	---

Robert Brown prend les commandes de CAE

MARIE TISON

L'ancien grand patron de Bombardier, Robert Brown, reprendra du service dans le monde aéronautique québécois en prenant la tête de CAE dès le 12 août prochain.

« On m'a pressenti il y a presque deux mois, a dit M. Brown en entrevue téléphonique hier. C'était imprévu, mais j'ai pensé à la contribution que je pouvais apporter à CAE et j'ai décidé d'accepter et de retourner au travail. »

Âgé de 59 ans, M. Brown remplacera ainsi Derek Burney, qui demeurera vice-président du conseil d'adminis-

tration de CAE jusqu'au 31 octobre prochain. M. Burney prendra alors une retraite qui était prévue depuis un certain temps.

« Je pense que M. Brown est probablement la personne qui connaît le mieux l'industrie aéronautique au pays, a commenté un analyste de la firme Dundee Securities, Richard Stoneman. C'est le créateur du Regional Jet, du Global Express, c'est un dirigeant brillant, un homme brillant. »

Malheureusement pour M. Brown, son nom est associé aux problèmes qui ont assailli Bombardier après les attentats du 11 septembre 2001. L'entreprise a dû procéder à des milliers

de licenciements dans le secteur aéronautique.

« Les gens qui connaissent l'homme vont applaudir la décision de CAE, mais il faut savoir que plusieurs ne verront qu'une chose : le fait que les problèmes de Bombardier sont survenus sous la garde de M. Brown », a déclaré M. Stoneman.

Pierre-Yves Terrisse, de Valeurs mobilières Desjardins, croit également que l'expérience de M. Brown et sa connaissance de l'industrie du transport aérien serviront CAE, un manufacturier de simulateurs de vol et un fournisseur de services de formation. Il a cependant indiqué que des

questions demeuraient au sujet de la capacité de M. Brown à contrôler et à réduire les coûts. Or, comme Bombardier, CAE connaît une période difficile. À la suite de la perte de certains contrats, elle a dû procéder récemment à quelques centaines de mises à pied.

« Il y aura certainement un ménage à faire chez CAE, a déclaré M. Terrisse. Il faudra laisser la chance au coureur. »

M. Brown aura également à réparer certains pots cassés avec Bombardier : une véritable chicane de famille a éclaté l'hiver dernier entre CAE et Bombardier après que le ministère de la Défense nationale

eut accordé un contrat de 270 millions de dollars pour la formation de pilotes de CF-18 à un consortium dirigé par la division Formation à l'aviation militaire de Bombardier plutôt qu'à un consortium présidé par CAE.

Derek Burney a vertement condamné le processus d'appel d'offres et a demandé au Tribunal canadien du commerce extérieur de faire enquête.

« Le tribunal a accepté de se pencher sur la question, ce qui laisse croire qu'il y avait des motifs pour le faire », a commenté M. Stoneman.

➤ Voir **BROWN** en page 2

AUJOURD'HUI

L'offre dépasse la demande

La première course à l'énergie éolienne lancée par Hydro-Québec tire à sa fin et, selon les informations disponibles, la société d'État recevra des propositions pour deux ou trois fois plus d'énergie qu'elle veut acheter.

PAGE 3

Les étrangers sont actifs

De nombreux investisseurs internationaux redécouvrent l'intérêt d'investir dans les centres commerciaux, en particulier au Québec, où ils coûtent moins cher. Plusieurs détaillants de l'Europe et des États-Unis vont d'ailleurs ouvrir leurs premiers magasins à Montréal sous peu.

PAGE 4

Bonnes perspectives d'emploi

Les perspectives d'emploi au Canada restent « bonnes » pour le troisième trimestre (juillet à septembre), tout en étant légèrement inférieures à la moyenne nationale au Québec et en Ontario, selon la plus récente enquête de Manpower.

PAGE 6

Pour un Bureau du courtage immobilier

Afin d'alléger la réglementation et de protéger davantage le public, Québec pourrait remplacer la présente Association des courtiers et agents immobiliers par un nouveau Bureau de courtage immobilier, sorte d'organisme hybride d'encadrement, à mi-chemin entre l'autoréglementation et un organisme gouvernemental.

PAGE 7

Molson remanie sa direction au Brésil

Molson vient d'apporter des changements à la direction de sa filiale brésilienne en difficulté en faisant appel à un Brésilien. Ainsi, le brasseur a annoncé hier que Fernando Tigre, 60 ans, deviendra PDG de Cervejarias Kaiser, la filiale brésilienne de Molson.

PAGE 8

LE CHIFFRE DU JOUR

191928\$

La valeur moyenne des maisons vendues à Montréal en mai dernier s'est établie à 191 928 \$, une hausse de 17,4 % par rapport à mai 2003. À Québec, la valeur des résidences vendues se chiffre à 129 414 \$, en progression de 6,9 %, tandis qu'à Ottawa, la valeur moyenne des maisons vendues se situe à 243 350 \$, une augmentation de 9,2 % par rapport à mai 2003.

Source : Association canadienne de l'immeuble

BRP succède à Bombardier Produits récréatifs



PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE

L'ancienne division de produits récréatifs de Bombardier a une nouvelle raison sociale : BRP. Le logo, devant lequel pose le président de BRP, José Boisjoli, rappelle évidemment *Bombardier recreational products* et il est accompagné d'une moitié de roue dentelée. Cette roue est la première invention brevetée du fondateur Joseph-Armand Bombardier, en 1937. BRP a été achetée en décembre dernier pour 960 millions par un groupe d'investisseurs comprenant la famille Bombardier, la Caisse de dépôt et placement du Québec et la firme américaine Bain Capital.

Un PDG tout-terrain



SOPHIE COUSINEAU

LE MONDE DES AFFAIRES

Si je vous donne les noms de Laurent Beaudoin, de Paul Tellier, de Robert Brown, de Pierre Lortie, les gestionnaires

actuels et passés d'une certaine multinationale québécoise, vous n'aurez aucun mal à trouver l'entreprise dont il est question. Mais si je vous parle de José Boisjoli, vous serez nombreux à vous tâter le crâne ou à me demander, comme un collègue l'a fait hier matin, s'il s'agit d'une fille ou d'un gars...

C'est dire à quel point le nouveau président de l'ancienne division des produits récréatifs de Bombardier, qui porte dorénavant le nom de BRP, est méconnu. José Boisjoli n'est pourtant pas une nouvelle recrue. Il y a 15 ans que cet ingénieur en mécanique gravit

les échelons de l'entreprise de Valcourt. Depuis que le premier fabricant de motoneiges et de motomachines vole de ses propres ailes, voilà maintenant six mois, c'est lui qui tient le guidon.

Cet homme de 47 ans conduit des motoneiges depuis qu'il est tout petit. Il a grandi à Wickham, un village de campagne à mi-chemin entre Drummondville et Acton Vale, dans cette région appelée le Coeur-du-Québec. Son père exploitait une ferme où 75 employés élevaient des poulets, des dindons et des porcs.

➤ Voir **COUSINEAU** en page 2

BOMBARDIER C. EMBRAER

Le Canada et le Brésil veulent réduire l'intervention de l'État

STÉPHANE PAQUET

Alors que la question de l'aide gouvernementale à l'avionneur Bombardier revient à l'avant-scène de la campagne électorale, le Canada et le Brésil tiennent discrètement des négociations pour tenter de régler leur vieux différend. L'objectif est clair : réduire les interventions de l'État.

« Le but des négociations est de dégager un accord qui favorisera la concurrence des marchés et minimisera l'intervention des gouvernements », soulignait hier Pierre Béchar, porte-parole du ministère du Commerce international. Depuis des années, les deux pays s'accusent de subventionner allègrement leurs avionneurs nationaux — Bombardier et Embraer — en faisant appel à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour trancher les litiges.

En mai, les négociateurs principaux du Canada et du Brésil se sont rencontrés et « les deux pays se réjouissent jusqu'à maintenant des progrès réalisés », a poursuivi le porte-parole en poste à Ottawa.

Une autre rencontre est prévue en juillet, où les négociateurs principaux s'ajoutent les services de leurs négociateurs techniques, puisque cet aspect doit être « approfondi », a souligné M. Béchar. Chez Bombardier, on voit d'un oeil « tout à fait favorable » la tenue de ces négociations. « On souhaite pouvoir concurrencer sur la base la plus égale possible », disait hier la porte-parole, Dominique Dionne.

« On nous dit qu'il y a du progrès, poursuit-elle, il est très lent, mais le fait que les négociations se poursuivent et que les rencontres aient lieu régulièrement, ça nous encourage beaucoup. »

➤ Voir **BOMBARDIER** en page 2

Les Rythmes TREMBLANT

8 WEEK-ENDS DE SPECTACLES

EN COLLABORATION AVEC

MOLSON DRY LIVE

ING 2004

TREMBLANT
Mont-Tremblant, Québec

Rythmes canadiens

19-20 juin

Vibrez aux rythmes de la musique d'ici lors de prestations d'artistes tels que BARLOW, nommé au Juno 2004, la musique « funky » D'ANTOINE GRATTON et un hommage à Shania Twain avec le groupe SHANIA'S TWIN.

RÉSERVEZ VOTRE SÉJOUR DÈS MAINTENANT. À PARTIR DE 79 \$*

* Prix par personne, par nuit, en occupation double. Redevance et taxes en sus. Certaines conditions s'appliquent.

TREMBLANT.COM | 1 888 289-8888

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

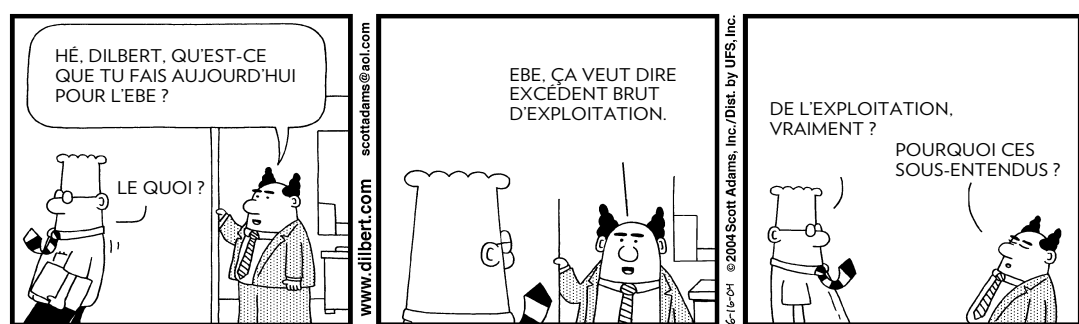
DOLLAR CANADIEN

73,06 ¢ US
 VARIATION **+0,30** ¢
60,09 ¢ € -0,25 ¢

SOMME REQUISE POUR ACHETER
 UN DOLLAR US: **1,3688\$**
 UN EURO: **1,6641\$**

TAUX PRÉFÉRENTIEL 3,75%
TAUX DE LA BANQUE DU CANADA 2,00%
 OR (NY gold) **388,10\$ US +4,50\$ US**
 PÉTROLE (North sea brent) **34,58\$ US -0,75\$ US**

DILBERT



Réduire l'intervention de l'État

BOMBARDIER

suite de la page 1

Selon la porte-parole de Bombardier, les négociations touchent deux principaux points : l'encadrement général des subventions à l'exportation et, de façon plus pointue, le financement de l'achat des avions régionaux par Air Canada. « Lorsque Air Canada va être en mesure de confirmer ses commandes — évidemment, le financement en est une partie importante — les deux pays travailleront à avoir une façon de financer qui soit très similaire », souligne M^{me} Dionne.

« Dans le cas d'Air Canada, c'est vraiment une entente spéciale », précise-t-elle encore. L'achat d'avions Bombardier par Air Canada ne peut être financée par les programmes à l'exportation, les deux compagnies étant canadiennes.

En décembre dernier, Air Canada a annoncé son intention d'acquérir 90

biréacteurs régionaux — 45 de Bombardier et 45 d'Embraer. La commande à Bombardier pourrait toutefois être ramenée à 30 en raison d'une entente avec ses pilotes. Des négociations sont présentement en cours entre Air Canada et Bombardier.

Si Air Canada réduit sa commande à Bombardier, c'est vraisemblablement Embraer qui fabriquera les appareils additionnels.

Bombardier dit ne pas prendre part aux négociations comme telles, son rôle se limitant à fournir l'information demandée par le ministère du Commerce extérieur. Le négociateur canadien dans le dossier est Ian Burney.

Chez le concurrent brésilien Embraer, Carlos Dias, responsable des communications, a préféré ne pas commenter, étant toujours en entente d'une position de ses supérieurs.

Situation difficile chez Bombardier
 Cet été, Bombardier Aéronautique

réduira la cadence de production de son appareil Regional Jet à 50 places (le CRJ200), ce qui se traduira par l'élimination de 500 emplois dans la région de Montréal.

Bombardier doit livrer 212 de ces biréacteurs régionaux au cours de l'exercice en cours. C'est 20 de moins qu'au cours de l'exercice précédent.

En rendant publics ses résultats financiers du premier trimestre le mois dernier, Bombardier indiquait que, même si le marché des avions d'affaires prend du mieux, la hausse du dollar et une augmentation des coûts des mesures d'encouragement à la vente des biréacteurs régionaux l'ont durement affecté.

Le carnet de commandes de Bombardier s'élève à 11 milliards de dollars, mais certaines lettres d'ententes sont écrites à l'encre bien pâle et pourraient être compromises. Une commande de 34 CRJ200 d'Atlantic Coast Airlines pourrait, par exemple, être annulée si la société va de l'avant avec son projet de se transformer en transporteur à rabais. US Airways, qui a commandé 71 avions, connaît aussi des difficultés financières.

Robert Brown chez CAE

BROWN

suite de la page 1

M. Terrisse a rappelé que Bombardier était un client de CAE et que cette dernière avait donc tout avantage à bien traiter le fabricant d'avions.

Cela semble être la position de M. Brown lui-même.

« Il faut s'assurer d'avoir de bonnes relations avec Bombardier, a-t-il déclaré hier. Je pense que j'ai une très bonne connaissance de Bombardier et j'y ai beaucoup d'amis. »

M. Brown a été remplacé par Paul Tellier à la tête de Bombardier à la fin de 2002. Depuis, il préside le conseil d'administration d'Air Canada et siège aux conseils de Nortel Networks, de Vanguard Response Systems et de Lyrtech.

Il entend prendre le mois de juillet pour se familiariser avec l'entreprise. Il n'a donc pas voulu préciser quels étaient ses objectifs avant son entrée en poste. « Après une certaine période de temps, je vais formuler des plans et je vais les communiquer aux employés, au marché et à la communauté », a-t-il déclaré.



PHOTO RYAN REMIÖRZ, ARCHIVES CP ©
Robert Brown

Il a cependant laissé entendre qu'il demandera au conseil d'administration de CAE de déménager le siège social de Toronto à Montréal, où sont situées ses principales installations en matière de simulateurs de vol.

« Je peux vous dire que je suis ici à Montréal et que je veux rester chez moi à Montréal, a-t-il déclaré. Je pense qu'il va y avoir des discussions et que quelque chose va passer au conseil d'administration après l'assemblée annuelle au mois d'août. »

Un PDG tout-terrain

COUSINEAU

suite de la page 1

Lui et ses trois frangins se partagent trois motoneiges, des Skiroule fabriquées à Wickham même par un fabricant qui a disparu comme des dizaines de petits concurrents de Bombardier. « Mon père était un petit actionnaire de Skiroule », justifie José Boisjoli, en entrevue au siège social de Saint-Bruno, que BRP s'apprête à déserter au profit de bureaux voisins des usines de Valcourt pour réduire ses frais.

Il aura besoin de toute son expérience pour piloter BRP, une grosse machine qui compte 11 usines, 15 centres de distribution et plus de 7000 employés. C'est qu'il y a du sable dans le barbotin inventé par Joseph-Armand Bombardier (le sprocket en bon français). La rentabilité de l'entreprise est anémique, avec un bénéfice net de 12,7 millions de dollars pour l'année terminée le 31 janvier. Considérant ses revenus de 2,49 milliards, ce qui classe BRP parmi les 35 plus grandes entreprises du Québec, tout juste derrière le brasseur Molson, c'est trois fois rien.

Voilà pourquoi l'entreprise s'est embarquée dans une restructuration d'envergure afin de réduire ses coûts d'exploitation. Il faut dire que les attentes des nouveaux propriétaires, la firme d'investissements privés Bain Capital, de Boston (50 %), la Caisse de dépôt et placement du Québec (35 %) et la famille Bombardier/Beaudoin, sont très élevées, même si José Boisjoli refuse de les dévoiler dans le détail. Il suffit de savoir que Bain et la Caisse comptent retirer leurs billes dans cinq ans au moyen d'un premier appel public à l'épargne. Pour convaincre les investisseurs d'acheter des actions, BRP devra impérativement rembourser ses dettes et afficher des profits en progression.

La restructuration de l'entreprise se

résume en trois points : simplification des produits, spécialisation des usines et sous-traitance à l'étranger, notamment au Mexique et à Taiwan. On s'étonne que la division des produits récréatifs de Bombardier n'ait pas entrepris cette démarche auparavant.

Les dirigeants en avaient plein les bras avec la relance des activités de la Outboard Marine Corporation (OMC), acquises en 2001, explique en substance José Boisjoli. Les usines d'OMC qui produisent les moteurs hors-bord Evinrude & Johnson avaient cessé leurs activités depuis neuf mois, tandis que les concessionnaires avaient été laissés en plan.

L'annonce de la mise en vente de la division des produits récréatifs de Bombardier par le nouveau PDG Paul Tellier a aussi troublé les dirigeants de BRP. « Veux, veux pas, cela dérange », dit José Boisjoli. Lui-même n'avait été informé de la vente qu'une semaine avant son annonce, en avril 2003.

« Pendant deux jours, j'étais un peu enragé, raconte le dirigeant. Après avoir travaillé pendant 15 ans pour l'entreprise, je ne pouvais pas croire que cela nous arrivait. Mais après, j'ai décané tout cela. Il vaut mieux que nous soyons deux compagnies solides plutôt que de rester ensemble et de traîner la patte. D'autant que dans un grand groupe, nous n'avions pas toujours l'oreille de la haute direction. C'est extrêmement motivant d'être indépendant. »

Le choc de la vente passé, les employés de BRP digèrent maintenant celui de la sous-traitance. Afin de réduire ses frais, l'entreprise vient de céder à un sous-traitant de Taiwan, Herchee, la fabrication de véhicules tout-terrains (VTT) bas de gamme de marque Rally, auparavant assemblés à Valcourt. Herchee assemble déjà trois modèles de VTT pour enfants à partir de composantes importées lar-

gement de Chine.

Est-ce le début d'un « déménagement » de la production à beaucoup plus large échelle ? José Boisjoli affirme que le Québec conservera la fabrication des modèles haut de gamme. « Nos produits changent de plus en plus rapidement, surtout dans la motoneige, où il y a beaucoup plus d'innovation que dans l'industrie automobile, par exemple. Nous sommes obligés d'avoir notre production à proximité de notre développement. »

À preuve, dit-il, Bombardier investira entre 7 et 10 millions de dollars l'an prochain pour moderniser ses chaînes d'assemblage de motoneiges et de motomarines à Valcourt. Cet investissement devrait accroître de près de 20 % l'efficacité de la production.

Si José Boisjoli compte bien accroître la rentabilité et l'efficacité de l'entreprise, ce n'est pas la seule façon par laquelle il espère laisser sa marque. « Je suis un gars de produits », dit-il.

Il se rappelle encore la décision d'aller de l'avant avec le châssis REV, qui a permis à Bombardier de regagner le premier rang dans l'industrie de la motoneige depuis deux saisons, devant Polaris. « La moitié de l'équipe d'ingénierie était contre, l'autre moitié était pour, raconte José Boisjoli. Nous avons invité cinq concessionnaires et nous avons fait des essais sur neige pendant une journée. Puis, j'ai donné le feu vert. »

« Avant de lancer un produit, il faut que je me fasse ma propre idée. »

À sa maison de Drummondville, à bord de la rivière Saint-François, à un kilomètre d'un sentier de motoneige et de VTT, il se fait livrer des machines que lui et son fils de 16 ans, Philip, mettent à l'essai les week-ends.

Et si d'aventure vous croisez José Boisjoli sur un prototype de motocyclette, vous saurez que Bombardier est prête à se lancer sur la grande route. Un vieux rêve que le dirigeant caresse. Et qu'il espère bien réaliser avant l'entrée en Bourse de BRP d'ici cinq ans.

700
Affaires

715 FINANCEMENT

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

1re et 2e hypothèque
Balance de vente
 Financement intermédiaire
 ACE MORTGAGE CORP.
 (514) 731-8585 "agent protégé"

CHERCHE PRÊT de 25 000 \$ à 100 000 \$. Taux d'intérêt: 25 %. Terme minimum: 3 mois; maximum 6 mois. Jean 514-576-1917

716 SERVICES SPÉCIALISÉS

UN SERVICE DE PAYE EXTERNE
 une option de premier choix! Services complets en matière de paye. Accrédité par l'A.C.P. Benjamin Gagnon 450-979-1778

800
Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS de clôture d'inventaire
 (Avis dans le journal: C.c.Q., art. 795)
 Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **ANTOINE BEDWANI**, en son vivant domicilié au 3355, rue Paul-Contant, ville St-Laurent, province de Québec, H4K 2H5, survenu le 16 septembre 2003, un inventaire des biens du défunt a été fait par le liquidateur successoral, SOBHI HENEIN, le 22 décembre 2003, devant Me Vivien Sole, notaire, à Montréal, province de Québec, sous sa minute numéro 7519, conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Me Vivien Sole, notaire, sise au 12200 Saint-Evariste, ville de Montréal, province de Québec, H4J 2B7. Donné ce onzième jour juin, Deux Mille Quatre (2004). SOBHI HENEIN, LIQUIDATEUR

800
Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS de clôture d'inventaire
 Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **ROSARIO BLANCHETTE**, en son vivant domicilié au Centre d'accueil Le Cardinal, au 12900 rue Notre-Dame Est, chambre 275, à Montréal, Québec, H1A 4Y6, survenu le 10 février 2004, un inventaire des biens du défunt a été fait par les liquidateurs successoraux, Yvon GAGNON et Marie-Rose ROYER, le 26 mai 2004, devant Me Maurice Piette, notaire, dont d'étude est située au 4935, rue Beaubien Est, bureau 103, à Montréal, Québec H1T 1V1, conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Me Maurice Piette, notaire, sise à l'adresse mentionnée au paragraphe précédent. Donné ce 26ième jour de mai 2004. Yvon Gagnon, liquidateur Marie-Rose Royer, liquidatrice

AVIS de clôture d'inventaire
 Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **YVONNE ASSELINE**, en son vivant domiciliée au 14536 rue Notre-Dame Est, # 131, à Montréal, Québec H1A 1V8, survenu le 24 février 2004, un inventaire des biens de la défunte a été fait par les liquidateurs successoraux, Rodrigue MAYRAND et Hélène MAYRAND, le 4 juin 2004, devant Me Maurice Piette, notaire, dont d'étude est située au 4935, rue Beaubien Est, bureau 103, à Montréal, Québec H1T 1V1, conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Me Maurice Piette, notaire, sise à l'adresse mentionnée au paragraphe précédent. Donné ce 4ième jour de juin 2004. Rodrigue Mayrand, liquidateur Hélène Mayrand, liquidatrice

Succession de Eric Buteau
AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
 (Avis dans le journal C.c.Q., art. 795)
 Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **ERIC BUTEAU**, en son vivant domicilié au 550 boul. René-Lévesque, Montréal, survenu le 2 avril 2003. Un inventaire des biens du défunt a été fait par le liquidateur successoral, Richard BUTEAU, le 10 juin 2004 conformément à la loi. Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, au domicile de Richard BUTEAU, sise au 1475, rue Richelieu, Brossard. Donné ce 11 juin 2004 Richard BUTEAU, liquidateur

Canjet célèbre son 2e anniversaire avec le solde «cadeau de vol»!

En guise de remerciement et pour célébrer, nous proposons des rabais spéciaux quand vous réservez avant le 20 juin et voyagez au plus tard le 31 juillet 2004. Faites vite - visitez canjet.com, téléphonez au 1-800-809-7777 ou téléphonez à votre agent de voyages pour ouvrir votre cadeau de vol.

CYBERAUBAINES POUR LE VOYAGE ALLER SIMPLE DEPUIS MONTRÉAL À PARTIR DE :

HAMILTON	NEW YORK	HALIFAX	ST. JOHN'S / DEER LAKE
69\$	72\$	105\$	149\$

canjet.com • 1.800.809.7777 ou contactez votre agent de voyage.

LE VOL «BIEN PENSÉ»

SMART REWARDS

Forfait **Tattoo de la Nouvelle-Écosse**
 2-4 juillet 04, **425\$** par pers./occ. double + taxe
 Vol, 2 nuits en hôtel, visite de ville & Tattoo
 Contactez votre agent de voyage.

LA PRESSE AFFAIRES

L'offre éolienne dépassera de loin la demande d'Hydro

HÉLÈNE BARIL

La première course à l'énergie éolienne lancée par Hydro-Québec tire à sa fin et, selon les informations disponibles, la société d'État recevra des propositions pour deux ou trois fois plus d'énergie que les 1000 mégawatts qu'elle veut acheter.

En fin de journée hier, à la fin de l'appel d'offres lancé il y a plus d'un an, des caisses et des caisses de documents étaient empilées au siège social d'Hydro-Québec. Une dizaine d'entreprises auraient répondu à l'appel, pour une production totale de 2500 à 3000 mégawatts d'électricité pouvant être générée par le vent, selon une source de l'industrie.

« C'est énorme », a commenté cette source, compte tenu des obligations imposées aux soumissionnaires, notamment celles d'installer les éoliennes uniquement en Gaspésie et de construire une usine dans la région pour assembler les machines.

Ces exigences ont passablement refroidi l'enthousiasme manifesté par l'industrie à l'occasion du lancement de l'appel d'offres. Certains ont abandonné la partie et d'autres se sont regroupés en consortiums afin de pouvoir répondre aux exigences d'Hydro-Québec et de son actionnaire, le gouvernement du Québec, en matière de contenu local.



Les éoliennes de Cap-Chat.

PHOTO ROBERT MAILLOUX, ARCHIVES LA PRESSE ©

En outre, les soumissionnaires n'ont jamais su avec précision où Hydro-Québec installera ses nouvelles lignes de transmission dans la région, ce qui a un impact sur les coûts de

fourniture de l'énergie éolienne. Il a donc fallu mettre beaucoup de temps et d'argent pour répondre à l'appel d'offres d'Hydro-Québec. Une soumission faite sérieusement contient

assez de documents pour remplir au moins trois caisses de documents et peut coûter 3 ou 4 millions.

L'enjeu est de taille également pour la MRC de Matane et la région admi-

nistrative de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine, qui ont été désignées par le gouvernement du Québec pour accueillir la nouvelle industrie éolienne. Comme chaque mégawatt d'énergie éolienne nécessite un investissement estimé à au moins 1 million, l'appel d'offres d'Hydro signifie un investissement de 1 milliard pour la région.

Considérée comme trop modeste par plusieurs, la décision d'Hydro-Québec d'acheter 1000 mégawatts d'énergie éolienne reste la première véritable percée de ce type d'énergie au Canada, un marché appelé à croître avec les années. D'où l'intérêt des manufacturiers, qui seront trois à proposer leur équipement, General Electric, des États-Unis, Gamesa d'Espagne et Vesta du Danemark.

Selon plusieurs sources, le prix proposé à Hydro variera entre 7,5 et 10 cents le kilowattheure. C'est plus élevé que le gaz (6,5 cents) mais le prix de l'énergie éolienne ne variera pas pendant la durée du contrat alors que l'augmentation du prix du gaz pourrait faire grimper la facture pour Hydro dans les projets de centrales de Bécancour et de Beauharnois.

Hydro fera savoir aujourd'hui combien de propositions ont été soumises et à quel prix, a fait savoir le porte-parole de la division Distribution, Marc-Brian Chamberland.

La société se donne jusqu'au mois de septembre pour étudier les propositions et faire son choix. Les contrats d'une durée de 15 à 20 ans devraient ensuite être signés en décembre avec les soumissionnaires retenus.

Les livraisons d'électricité produite à partir d'éoliennes sont échelonnées dans le temps afin de permettre la réalisation des exigences de contenu local. Les premières devraient arriver sur le réseau d'Hydro le 1^{er} décembre 2006 et augmenter ensuite chaque année jusqu'en 2012.

La planète gagne 500 000 millionnaires

AGENCE FRANCE-PRESSE

NEW YORK — Environ 500 000 personnes sont devenues millionnaires en dollars dans le monde en 2003, et ces nouveaux riches vivent surtout en Amérique du Nord et en Asie, selon une enquête publiée hier par la banque Merrill Lynch et le cabinet-conseil CapGemini.

Il y avait 7,7 millions de millionnaires (en excluant les biens im-

mobiliers) dans le monde en 2003, soit un gain de 7,5 % sur un an, selon leur rapport annuel sur la richesse mondiale (*World Wealth Report*).

La valeur combinée des biens de ces très riches particuliers a pris 7,7 % au cours de la même période, à 28,8 milliards US.

Aux États-Unis, 272 000 personnes sont devenues millionnaires en dollars (+14 %) l'an dernier, le total atteignant 2,27 millions de per-

sonnes. En outre, d'après l'enquête, cette tendance devrait se poursuivre et le nombre de millionnaires dans le monde devrait augmenter de 7 % par année jusqu'en 2008, où leurs richesses combinées devraient dépasser 40 milliards US.

C'est en Inde que les nouveaux millionnaires sont les plus nombreux, avec un gain de 22 % sur un an, tandis que la Chine en a compté 12 % de plus.

Les nouveaux millionnaires ont

« bénéficié de la forte hausse des marchés boursiers et d'une croissance économique solide. En particulier, les riches investisseurs aux États-Unis, en Chine et en Inde ont été capables de capitaliser sur ces tendances en dépit d'une forte instabilité géopolitique », a commenté James Gorman, président de la filiale de gestion des clients fortunés de Merrill Lynch.

Le nombre de très riches a moins augmenté en Europe, même si

l'Espagne, la Russie et la République tchèque ont bien tiré leur épingle du jeu. L'Europe totalisait, à la fin de 2003, quelque 2,6 millions de millionnaires en dollars, soit 2,4 % de plus qu'un an plus tôt. D'après l'enquête, « les politiques fiscales restrictives empêchent d'accumuler de la richesse en Europe ».

L'Amérique latine était également à la traîne de l'Amérique du Nord et de l'Asie. Toutefois, si le nombre de millionnaires n'y a augmenté que de 1,3 %, les riches y sont plus riches que dans toutes les autres régions du globe, précisaient Merrill Lynch et CapGemini.

SAP Canada Inc.



Michael Tremblay



Paul Carreiro



Karen Rogers



Jeff Watts



Réal Pedneault



Randy Broda

Robert Courteau, Président et Directeur général de SAP Canada a le plaisir d'annoncer les développements suivants au sein de la direction. Des changements stratégiques en ce qui concerne le personnel ont été apportés dans tout le Canada afin de fournir une force exécutive optimale et d'accroître notre gamme de services personnalisés pour mieux répondre aux besoins spécifiques de nos importants clients et partenaires au Canada.

Ces nominations soulignent l'engagement de SAP Canada Inc. envers ses clients et partenaires, et viennent renforcer notre unique leadership en matière de ventes, notre expertise et notre connaissance approfondie du marché canadien.

Michael Tremblay a été nommé au poste de Vice-président directeur, Services publics, SAP Canada Inc. À ce titre, Michael dirigera une équipe nationale, responsable du développement commercial et de la gestion de cet important secteur. Avec plus de 20 ans d'expérience dans le secteur des technologies de l'information (TI), Michael fait bénéficier SAP Canada d'une mine de connaissances en gestion générale, gestion des opérations, gestion des ventes et marketing.

Paul Carreiro a été nommé au poste de Vice-président directeur, Ventes nationales, SAP Canada Inc. À ce titre, Paul est responsable des ventes et des pertes et profits pour les comptes importants et les marchés intermédiaires; des activités qui comprennent tant la formation, que la maintenance, les services professionnels et les logiciels. Avec plus de 18 ans d'expérience dans le secteur des TI, Paul apporte à SAP Canada un leadership et une expertise incomparables en matière de ventes, de solides relations clientèle et une connaissance approfondie des marchés canadien et nord-américain.

Karen Rogers a été nommée au poste de Vice-présidente, Ventes des services professionnels, SAP Canada Inc. Karen est entrée chez SAP en 1994 et a depuis occupé des postes de ventes d'importance croissante, y compris le poste de Vice-présidente des opérations pour la division des services d'utilité publics de SAP USA, le poste de Vice-présidente des opérations et du développement commercial, ainsi que le poste de Vice-présidente des ventes pour la division globale CRM. Outre son expertise exhaustive des solutions SAP, Karen apporte à ce rôle 10 années d'expérience éprouvée en ventes.

Jeff Watts a été nommé au poste de Vice-président directeur, Marketing et alliances, SAP Canada Inc. Dans ce rôle, Jeff est responsable de toute la stratégie et des opérations de marketing, ce qui couvre autant la stratégie de marque et le positionnement de l'entreprise que la génération des demandes et les partenariats de vente. Jeff apporte à SAP Canada 20 ans d'expérience nord-américaine en gestion des TI, en développement commercial, et en ventes et marketing.

Réal Pedneault a été nommé au poste de Vice-président, Région de l'Est, SAP Canada Inc. À ce titre, Réal accompagnera, mentorera et dirigera une équipe de professionnels des ventes dans cette importante région du Canada. Avec plus de 20 années d'expérience stratégique en gestion et ventes dans le secteur des TI, Réal fait bénéficier SAP Canada de sa connaissance approfondie de l'industrie et de son expertise en génération des ventes au Québec et dans l'Est du Canada.

Randy Broda a été nommé au poste de Vice-président, Ingénierie de la valeur, SAP Canada Inc. Dans ce rôle, Randy travaillera en étroite collaboration avec l'équipe d'ingénierie de la valeur de SAP Amérique, ainsi que toutes les équipes canadiennes des ventes pour maximiser la valeur stratégique des solutions SAP dans tous les engagements clientèle. Randy apporte à SAP Canada plus de 16 ans d'expérience en stratégie de création de la valeur, en prestation de services et en implantation de technologies.

SAP est le premier fournisseur mondial de solutions logicielles d'affaires. Les solutions SAP® sont conçues pour répondre aux besoins des entreprises de toutes tailles, des petites et moyennes entreprises aux grandes multinationales. SAP NetWeaver^{MC}, la plate-forme ouverte d'intégration et d'applications sur laquelle s'appuient les solutions mySAP^{MC} Business Suite, permet de réduire la complexité et le coût total de possession tout en facilitant le changement et l'innovation. Ces solutions permettent aux entreprises du monde entier de développer de meilleures relations clientèle, d'améliorer la collaboration avec leurs partenaires et d'accroître l'efficacité de leur chaîne logistique et de leurs opérations commerciales. Fondée en 1989, SAP Canada a son siège social à Toronto et des bureaux à Montréal, Ottawa, Calgary, et Vancouver. SAP emploie actuellement plus de 450 personnes et compte 400 clients au Canada. Aujourd'hui, plus de 21 600 entreprises dans plus de 120 pays opèrent plus de 69 700 installations des logiciels SAP®. Avec des filiales dans plus de 50 pays, l'entreprise est cotée sur plusieurs marchés financiers, notamment les bourses de Francfort et de New York, sous le symbole "SAP". Pour plus d'information, visitez www.sap.com



LA PRESSE AFFAIRES

CENTRES COMMERCIAUX

Les investisseurs et les détaillants étrangers sont actifs

LAURIER CLOUTIER

De nombreux investisseurs internationaux redécouvrent l'intérêt d'investir dans les centres commerciaux, en particulier au Québec, où ils coûtent moins cher. Plusieurs détaillants de l'Europe et des États-Unis vont d'ailleurs ouvrir leurs premiers magasins à Montréal sous peu.

C'est ce qu'a déclaré hier René Tremblay, vice-président canadien du Conseil international des centres commerciaux de New York (ou ICSC en anglais), de même que président et chef de la direction d'Ivanhoé Cambridge, une filiale de la Caisse de dépôt.

« Il y a des pressions à la hausse sur les prix des centres commerciaux » parce que des investisseurs d'Asie, d'Europe et des États-Unis manifestent beaucoup d'intérêt pour eux, a précisé René Tremblay devant 600 participants — près de 10 % de plus que l'an dernier — à la conférence annuelle de deux jours de l'ICSC.

« Le Québec devient une destination extrêmement attirante pour les investisseurs et les détaillants de l'extérieur. Nos centres commerciaux affichent une bonne performance et leurs rendements financiers sont prévisibles. Leur taux d'occupation touche un niveau historiquement très bas de moins de 4 % », en bas duquel il est difficile de descendre, a expliqué René Tremblay à *La Presse Affaires*.

Après les soubresauts de la Bourse et des marchés financiers, les investisseurs se rendent compte qu'ils n'ont pas assez misé sur les centres commerciaux. Ces derniers représentent des placements moins cycliques que l'immobilier en général, ils offrent des rendements très concurrentiels et une bonne résistance aux coups durs, a expliqué René Tremblay.



PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, LA PRESSE

Le nouveau centre commercial Carrefour de la Rive-Sud dans l'arrondissement de Boucherville.

Selon une source bien informée, le rendement des centres commerciaux atteint 7 % au Québec, comparativement à 5 % à l'étranger, mais la fiscalité québécoise en refroidit quelques-uns. Non seulement la valeur des centres commerciaux s'apprécie, avec le temps, mais ils génèrent des fonds de façon régulière, dit cette source.

En outre, les investisseurs internationaux ne trouvent « pas beaucoup de centres commerciaux à vendre en Amérique du Nord ni au Québec », selon René Tremblay.

Le commerce de détail

Par ailleurs, le commerce de détail se porte encore mieux cette année que l'an dernier, plutôt bon malgré le syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) et d'autres problèmes. Plusieurs secteurs ont profité de la hausse des ventes de 6 % au Québec au premier trimestre, dont les vêtements et les chaussures, la mode pour fem-

mes, les meubles, les pharmacies et les magasins à escomptes, a précisé René Tremblay. Les transactions se sont multipliées récemment et des rumeurs veulent que Bain Capital, de New York, achète Cineplex Odeon.

Parmi les détaillants qui s'implanteraient à Montréal d'ici un an, le conférencier a cité H&M (vêtements), de Suède, la Fnac (musique et livres), de France, Sam's Club, les grandes surfaces d'alimentation de Wal-Mart, HomeSense, une compagnie soeur de Winners, Sephora et William Sonoma. *La Presse Affaires* a déjà fait état de l'arrivée des Best Buy et Banana Republic. En outre, Wal-Mart, Loblaws, Reitmans, Home Depot, Sears et La Baie mijotent de nouveaux formats et concepts. Au Québec, 40 mégacentres sont implantés ou sur le point de l'être. Les nouveaux détaillants vont offrir une plus grande variété de produits et ceux du Québec pourront faire face à la concurrence, a assuré René

Tremblay. « C'est bon pour le consommateur. »

Le Québec semble le paradis des détaillants car les clients locaux, surrendtés, continuent de surconsommer même si leur taux d'épargne a chuté en 10 ans, de 12 % à 4 %, a déclaré de son côté Christian Bourque, vice-président de Léger Marketing. « Les Québécois recherchent la jouissance immédiate. On peut imaginer l'impact de la hausse éventuelle des taux d'intérêt. »

Selon Christian Bourque, plus âgés, les Québécois veulent des valeurs sûres, des garanties, des grandes marques. Ils rénovent leur maison, voyagent à l'étranger et vont davantage au restaurant et au cinéma. Malgré tout, les Québécois travaillent davantage et dorment moins. Les jeunes accordent moins d'importance à la culture, tant et si bien que les différences entre les Québécois et les autres Canadiens s'atténuent.

Hart réduit sa perte

PRESSE CANADIENNE

Magasins Hart a réduit sa perte nette de 5 % au premier trimestre, grâce à une croissance de 3 % de ses ventes dans les magasins ouverts depuis au moins un an.

Le groupe, qui exploite un réseau de 63 magasins dans l'est du Canada, a fait part hier, à l'occasion de son assemblée annuelle des actionnaires, d'une perte nette de 382 000 \$ durant le trimestre qui a pris fin le 1^{er} mai, comparativement à une perte de 404 000 \$ lors de la période correspondante de l'année dernière.

Les revenus ont atteint 23,5 millions, en hausse de 9,5 % par rapport aux 21,5 millions de l'année précédente.

Le président et chef de la direction, Michael Hart, a souligné que ces résultats marquent le 18^e trimestre consécutif où il y a eu une amélioration par rapport à la période correspondante de l'année précédente.

Les ventes des magasins comparables (ouverts depuis au moins un an) ont progressé de 3,1 %.

Tendance positive

« Cette augmentation des ventes de magasins comparables est équivalente à celle enregistrée au cours du quatrième trimestre de l'exercice précédent, confirmant que la tendance positive se maintient », a déclaré M. Hart.

Au cours du premier trimestre, l'entreprise a procédé à l'ouverture de deux nouveaux magasins au Québec, l'un à Cowansville et l'autre à Laval. Deux autres magasins doivent ouvrir à l'automne.

Les magasins du groupe portent les bannières Hart, Géant des Aubaines et Bargain Giant.

Le titre est demeuré inchangé à 3,20 \$ hier.



2004



ÉCOLE POLYTECHNIQUE DE MONTRÉAL Remise des diplômes

C'est en présence de plus de 2 000 personnes que l'École Polytechnique tenait sa collation des grades 2004, le samedi 12 juin, à la Basilique de l'oratoire Saint-Joseph. L'École accordait, en 2003-2004, 904 diplômes dont 587 baccalauréats en ingénierie, 7 baccalauréats ès sciences. Aux cycles supérieurs, Polytechnique a délivré 167 maîtrises en sciences appliquées, 73 maîtrises en ingénierie, 34 D.E.S.S. et conféré le titre de Ph. D. à 36 finissants.

Nos diplômés sont issus d'une longue lignée de polytechniciens qui ont laissé des œuvres marquantes ou qui ont contribué au bien-être de la société, car là est le rôle de l'ingénieur.

Fondée en 1873, l'École Polytechnique de Montréal est l'un des plus importants établissements d'enseignement et de recherche au Canada et elle occupe le premier rang au Québec quant au nombre de ses étudiants et à l'ampleur de ses activités de recherche. Polytechnique dispense son enseignement dans 11 spécialités de l'ingénierie et réalise près du quart de la recherche universitaire en ingénierie au Québec. L'École compte 220 professeurs et près de 6 000 étudiants.

Reconnaissance des réalisations étudiantes

L'École Polytechnique honore les étudiants qui se sont démarqués par l'excellence académique, leurs réalisations techniques et personnelles, par leur engagement dans la vie étudiante ainsi que par leur ouverture sur le monde.

Mention d'excellence du directeur général

La mention d'excellence souligne les résultats académiques des étudiants ayant obtenu une moyenne de 3,5 et plus sur 4.

- AUTHIER, Jean-Michel
- AWAD, Catherine
- BARO, Siaka
- BARRIÈRE, Nicolas
- BEAUSOLEIL, Alexandre
- BENEDETTI, Carlo
- BENNY, Olivier
- BESNER, Sébastien
- BILODEAU, Jonathan
- BLAIN, Simon
- BONNEILH, Olivier
- BOUCHER, Maxime
- BOURGEOIS, Frédéric
- BOURRET, David
- BRETON, Hugo
- BRIÈRE-CÔTÉ, Antoine
- BRODEUR, Philippe
- CASTONGUAY, Ami
- CÔTÉ, Mélissa
- COURTEMANCHE, Simon
- DE REPENTIGNY, Mario
- DEMERS, Isabelle

- DENONCOURT, Marie-Ève
- DESRUELS, David
- DORÉ, Thierry
- DORION, Luc
- DOUCET, Jocelyn
- DRAPEAU, Guy
- DUMONT-MACKAY, Étienne
- EL ALAMI, Ali
- EL MERACHLI, Mohamad Bilal
- EL-KHOURY, Jeannine
- ESSENNI, Noureddine
- FERLAND, Marie-Claude
- FORTIN, Alexandre
- FORTIN, Ken
- FRIGON, Jean-François
- GAGNE, Sébastien
- GOKOU ADJAKA, Tata Ametepe
- HAMMOUD, Ahmad
- KHATAMI, Katayoun
- KLEIN, Sébastien
- LACROIX, Christian
- LALANDE, Jean-François
- LAMBERT, Caroline
- LAMBERT, François
- LEBEL, François
- LEDUC, Mathieu
- LEFEBVRE, Antoine
- LEROUX, Marie-Hélène
- LEWIS, François
- LORD, André
- LUSSIER, Maxime

- MANSOURI, Omar
- MANZAGOL, Pierre-Antoine
- MARCHE, Mélanie
- MC MURRAY-BEAULIEU, Virginie
- MÉDÉNIOU, Alain Patrick
- MORIN, Alexandra
- MOUSSADY, Abdel-Rahman
- NOURY, Yves
- OUELLET, Lucie
- OUIMHA, Abdallah
- PARADIS-ROBERT, Lauraline
- PAULTRE, Jacques-Edmond
- PLOUZNIKOFF, Alexandre
- PROVOST, Samuel
- REGIMBARD, Sébastien
- RÉMILLARD, Julie
- RHÉAUME, Frédéric
- RICHER, Michel
- RIEL, Mathieu
- RIEL, Mathieu
- SAOÛL, Mathieu
- SAOÛL, Ephrem
- ST-CYR BOURQUE, Élyse
- STRASBOURG, Stéphane
- TÉTREAU, Luc
- VEILLEUX, Jocelyn
- VENNE, Alexandre
- VIAU, Marc André
- YANG, Rui

Profil de Vinci

Le Profil de Vinci est décerné en reconnaissance des réalisations académiques, techniques et personnelles des étudiants ayant maintenu une moyenne cumulative de 3,0 et plus sur 4.

- ANCTIL, Pierre-Alexis
- AZAR, Antoine
- BOURRET, David
- BRETON, Hugo
- BRODEUR, Philippe
- CASTONGUAY, Ami
- FRÉCHETTE, Valérie
- KHATCHADOURIAN, Rafael
- LACHANCE, Geneviève
- LANGLOIS, Guillaume
- LEBEL, François
- MORNEAU, Michel
- PRUD'HOMME, Marc-André
- ROY, Véronique
- ST-CYR BOURQUE, Élyse
- TÉTREAU, Luc
- TRUDEAU, Annie
- VALCOURT, Kim

Action-Poly

Le certificat Action-Poly reconnaît l'engagement et la contribution active à la vie étudiante de l'École.

- AMAR, Sarah
- BEAUDRY, Émile
- BÉLISLE, Valérie
- BRETON, Hugo
- CARRIÈRE-ROBERGE, Ariane
- DESORMES, Joëlle
- DESORMES, Leslie
- DUBÉ, Christian
- DURANY, Gabriel
- FALL DIAGNE, Adama
- FALL DIAGNE, Awa
- GIRARD, Vanessa
- LACHANCE, Geneviève
- LEMARQUIS, Dominic
- LO, Pape Momar
- MANSOURI, Omar
- PINSONNEAU, Philippe
- POIRIER, Céline
- POIRIER, Pascale
- POMERLEAU, Vicky
- ROY, Véronique
- TÉTREAU, Luc

Profil international

Le profil international souligne l'ouverture sur le monde par la réalisation d'un stage à l'étranger, l'adaptation à d'autres cultures, ainsi que la connaissance d'une troisième langue.

- AMAR, Sarah
- AZAR, Antoine
- CARRIÈRE-ROBERGE, Ariane
- DESORMES, Joëlle
- DESORMES, Leslie
- DUBÉ, Christian
- DURANY, Gabriel
- FALL DIAGNE, Adama
- FALL DIAGNE, Awa
- GIRARD, Vanessa
- LACHANCE, Geneviève
- LEMARQUIS, Dominic
- LO, Pape Momar
- MANSOURI, Omar
- PINSONNEAU, Philippe
- POIRIER, Céline
- POIRIER, Pascale
- POMERLEAU, Vicky
- ROY, Véronique
- TÉTREAU, Luc



Médaille d'argent du Gouverneur général
Joseph Maciejko a reçu la médaille d'argent du Gouverneur général en considération de son engagement personnel, social et communautaire, et pour la qualité de ses résultats scolaires.

Honoris causa Jean-Guy Paquet

Le scientifique et spécialiste de la robotique, Jean-Guy Paquet, s'est vu décerner un doctorat *honoris causa*, sur recommandation de l'Université de Montréal. Universitaire de carrière, il a participé à la mise en place d'une véritable politique de recherche et de formation au Québec et a contribué à l'établissement et au développement d'importants organismes de recherche.

Honoris causa Bernard Coupal

L'ingénieur Bernard Coupal s'est vu décerner un doctorat *honoris causa*, sur recommandation de l'Université de Montréal. Il a contribué à l'émergence et au développement de la biotechnologie au Québec. On le considère comme l'un des pionniers québécois de l'économie du savoir.

Professeur émérite Claude Chavarie

L'École Polytechnique a élevé au rang de professeur émérite, Claude Chavarie, en raison de sa contribution exceptionnelle à la communauté polytechnicienne ainsi qu'à l'avancement de la recherche et développement à Polytechnique.

Professeur émérite Arthur Yelon

Arthur Yelon se voit accorder le statut de professeur émérite en raison de sa carrière remarquable en génie physique, tant sur le plan de l'enseignement que de la recherche.

Consultez le programme et le palmarès des diplômés sur le Web de Polytechnique : <http://www.polymtl.ca/carrefour/doc/documents/Programme-PolyCollation04.pdf>



www.polymtl.ca



Alan Greenspan serein mais vigilant vis-à-vis de l'inflation

CLAIRE GALLEN
AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON — Le président de la Réserve fédérale américaine (Fed), Alan Greenspan, s'est efforcé hier de recadrer les attentes des marchés sur la hausse des taux en se montrant serein quoique vigilant face à l'inflation.

« L'abandon de la politique monétaire accommodante, qui est de moins en moins appropriée, devrait très vraisemblablement se faire de façon mesurée dans les trimestres à venir », a-t-il assuré dans une intervention devant le Sénat, en reprenant ce qui est le leitmotiv de la Fed depuis plusieurs mois.

« Mais les prévisions sont sujettes à l'erreur et si notre jugement sur l'évolution de l'économie et de l'inflation se révèle erroné, nous changerons » d'avis, a-t-il ajouté.

Impatience des analystes

Les analystes attendaient avec impatience cette intervention de M. Greenspan, programmée pour le renouvellement de son mandat à la tête de la puissante banque centrale, après ses propos de la semaine dernière laissant penser que le cycle de relèvement des taux serait plus musclé que prévu.

Le 8 juin, il avait ainsi souligné que la Fed se tenait prête « à faire ce qui est nécessaire pour remplir (ses) obligations de maintien de la stabilité des prix », ce qui avait suscité des spéculations sur l'ampleur du cycle de hausse des taux d'intérêt, pour le moment fixés à 1 %.

La prochaine réunion du comité monétaire de la Fed est prévue le 30 juin.



PHOTO EVAN VUCCI, AP ©

Devant la commission bancaire du Sénat, Alan Greenspan, président de la Réserve fédérale américaine, s'est efforcé de donner une vision sereine de l'économie et surtout de l'inflation, qui est le grand point d'interrogation de la reprise actuelle.

Devant la commission bancaire du Sénat, M. Greenspan s'est efforcé de donner une vision sereine de l'économie et surtout de l'inflation, qui est le gros point d'interrogation de la reprise actuelle.

« Les pressions inflationnistes ne devraient pas être une inquiétude sérieuse dans l'avenir pro-

che », a-t-il assuré, en jugeant que la hausse des prix de l'énergie « pourrait devenir un problème mais nous n'en sommes pas là ».

Les marchés sont restés stables après ce discours.

Ils avaient déjà vu leurs craintes d'une forte hausse de taux calmées dans la matinée avec la pu-

blication d'un indice des prix à la consommation à peu près conforme aux attentes : la hausse a atteint 0,6 % en mai, dopée par les prix du pétrole, mais l'indice de base (hors énergie et alimentation) n'a été que de 0,2 %, s'inscrivant ainsi dans une tendance à la décélération depuis trois mois.

Hausse de taux en vue

Avec son tableau rassurant de l'économie américaine, M. Greenspan a laissé penser que la Fed est prête à un relèvement des taux.

Sa grande hantise en effet est de répéter le scénario de 1994, lorsque le cycle de hausse des taux avait manqué de précipiter l'économie dans la récession par manque de préparation des marchés.

Aujourd'hui, la croissance est « solide », les créations d'emplois bien engagées, et le secteur immobilier lui-même, qui a soutenu la reprise au prix d'une escalade des tarifs de ventes, ne devrait pas s'écrouler même si le gros du boum « ne devrait pas se poursuivre », selon M. Greenspan.

Mais le président de la Fed a également fait part de deux grandes craintes.

Le déficit budgétaire d'abord, qui devrait ne pas trop poser de problèmes à court terme, mais réserve des difficultés « plutôt sérieuses » dans les 10 ans à venir, avec le départ en retraite de la génération du babyboom.

L'autre grande inconnue vient de la possibilité d'un nouvel attentat terroriste aux yeux du président de la Fed.

« La possibilité, toujours profondément dérangeante quoique heureusement faible, d'un nouvel attentat terroriste important aux États-Unis est particulièrement notable », a-t-il assuré, en soulignant que l'économie américaine résonnait encore aujourd'hui des échos lointains des attentats du 11 septembre 2001.

M. Greenspan, 78 ans, a accepté à la mi-mai de remplir pour un cinquième mandat à la tête de la Fed. Il dirige la plus puissante banque centrale du monde depuis août 1987.

L'indice de confiance des consommateurs en hausse en juin aux États-Unis

AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON — L'indice de confiance des consommateurs dans l'économie aux États-Unis, calculé par l'Université du Michigan, a rebondi en juin après avoir atteint son plus bas niveau depuis sept mois en mai.

L'indice a progressé à 95,2 points en juin comparativement à 90,2 points en mai, selon le chiffre préliminaire publié hier.

Ce chiffre est supérieur aux attentes des analystes, qui tablaient sur un indice à 90,8 points pour le mois de juin.

En mai, l'indice de confiance avait été érodé par la forte hausse des prix de l'essence, mais aussi par les mauvaises nouvelles venues d'Irak.

En juin, l'indice de confiance dans la situation actuelle de l'économie est monté à 108,1, comparativement à 103,6 points en mai et 105 points en avril.

Celui mesurant les attentes a augmenté à 86,9 points comparativement à 81,6 points un mois plus tôt et 87,3 points en avril.



CRÉDIT-BAIL AUSSI BAS QUE

0,8%*

DÉPÔT DE GARANTIE MULTIPLE

OBTENEZ

1000 \$

D'ACCESSOIRES GRATUITEMENT*

OBTENEZ

DES SIÈGES EN CUIR SANS FRAIS

AVEC CHAQUE XC70**

2004 VOLVO XC70

LA GAMME DE VUS EUROPÉENS LA PLUS VENDUE AU CANADA À VOTRE PORTÉE**

L'ÉTÉ, C'EST LE TEMPS IDÉAL POUR LES AUBAINES ET LA TRACTION INTÉGRALE.

VOICI LE DÉPÔT DE GARANTIE MULTIPLE, UNE NOUVELLE FAÇON DE RÉDUIRE VOTRE TAUX DE CRÉDIT-BAIL À AUSSI PEU QUE 0,8% POUR LA DURÉE DE VOTRE TERME. CETTE STRATÉGIE INNOVATRICE VOUS PERMET DE PRENDRE PLUS FACILEMENT LE VOLANT D'UNE VOLVO XC70 OU XC90, LA GAMME DE VUS EUROPÉENS LA PLUS VENDUE AU CANADA. LES CONCESSIONNAIRES VOLVO DU GRAND MONTRÉAL VOUS DONNERONT TOUTS LES DÉTAILS.

VOLVO

pour la vie

L'OFFRE SE TERMINE LE 30 JUIN

RÉSIDENCES D'AÎNÉES GRAND MONTRÉAL



À VENDRE

Prix : 3 500 000 \$

Revenus nets avant financement 360 000 \$

Re/Max Métro inc.

Tél. : (514) 644-4444

www.richardperreault.ca



CRÉDIT-BAIL AUSSI BAS QUE

0,8%*

DÉPÔT DE GARANTIE MULTIPLE

OBTENEZ

1000 \$

D'ACCESSOIRES GRATUITEMENT*

2004 VOLVO XC90

<p>AUTOMOBILES CHICOINE INC. 855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe (450) 771-2305 www.volvochicoine.com</p>	<p>FRANKE VOLVO 180, rue Principale Sainte-Agathe (819) 326-4775 www.frankevovlo.com</p>	<p>VOLVO DE BROSSARD 9405, boul. Taschereau Brossard (450) 659-6688 www.volvobrossard.net</p>	<p>JOHN SCOTTI AUTO LTÉE 4315, boul. Métropolitain Est Saint-Léonard (514) 725-9394 www.johnscottivolvo.com</p>
<p>VOLVO POINTE-CLAIRE 15, Auto Plaza, Pointe-Claire (514) 630-3666 www.volvo-pointeclaire.com</p>	<p>UPTOWN VOLVO 4900, rue Paré, Montréal (514) 737-6666 www.uptown-volvo.com</p>	<p>VOLVO LAVAL 2350, boul. Chomedey Laval (450) 682-3336 www.volvodelaval.com</p>	

* Le PDSF d'une Volvo XC70 Cross Country/XC90 2004 est de 45 995 \$/49 995 \$ (ce prix peut être différent en fonction des promotions d'Automobiles Volvo du Canada Ltée/des réductions accordées par le concessionnaire). Véhicules illustrés avec équipements en option. Tous les détails chez les concessionnaires Volvo. Promotion d'une durée limitée offerte aux clients admissibles uniquement par les concessionnaires Volvo participants et les Services financiers d'Automobiles Volvo du Canada, sur approbation du crédit. Exemple de crédit-bail pour une Volvo XC70 Cross Country/XC90 2.5T 2004 à un taux de 0,8 % avec dépôt de garantie multiple et incluant les frais de transport et de livraison de 1 275 \$: 495,51 \$/585,90 \$ par mois, bail de 39 mois, acompte de 1 550 \$/1225 \$, dépôt de garantie multiple remboursable de 6 000 \$/6 500 \$. Le dépôt de garantie est dû à la livraison et est remboursable en totalité à la fin du bail si toutes les conditions sont respectées. Total des mensualités : 19 324,89 \$/22 070,10 \$. Valeur de rachat en fin de bail : 27 339,20 \$/28 995,90 \$. Les mensualités peuvent varier selon les équipements optionnels choisis. Première mensualité et dépôt de garantie remboursable de 600 \$/650 \$ dus à la signature du bail. Allocation de 20 000 km par an et un maximum de 60 000 km pour le bail de 39 mois (0,16 \$ par km supplémentaire). Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à un prix inférieur. L'offre prend fin le 30 juin 2004. Commande du concessionnaire requise. Certaines conditions s'appliquent. † Pour une durée limitée, obtenez pour 1 000 \$ d'accessoires gratuitement sur la XC70 Cross Country et la XC90. ** La gamme XC de Volvo comprend la XC70 Cross Country et la XC90. Votre concessionnaire Volvo vous donnera tous les détails. © 2004 Automobiles Volvo du Canada Ltée. * Volvo pour la vie est une marque déposée utilisée sous licence par Automobiles Volvo du Canada Ltée. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité.

LA PRESSE AFFAIRES

Les perspectives d'emploi restent bonnes, selon Manpower

JACQUES BENOIT

Les perspectives d'emploi au Canada restent « bonnes » pour le troisième trimestre (juillet à septembre), tout en étant légèrement inférieures à la moyenne nationale au Québec et en Ontario, selon la plus récente enquête de Manpower.

D'après cette enquête, qu'effectue Manpower quatre fois l'an auprès de 1700 employeurs, le taux net d'emploi potentiel — le pourcentage de ceux qui comptent embaucher, moins le pourcentage de ceux qui s'attendent à faire des licenciements — s'établit ainsi à 25 % pour ce trimestre dans l'ensemble du Canada.

Car 31 % des employeurs pensent à augmenter leur effectif, contre 6 % qui prévoient le réduire (31%-6 % = 25 %) pendant les mois de juillet, août et septembre.

« Les employeurs s'attendent à ce que les bonnes conditions du marché du travail se maintiennent », en conclut Manpower dans son compte rendu.

Beau fixe, prévoient pour leur part la majorité des employeurs (60 %), lesquels estiment qu'ils ne feront ni embauches ni licenciements, alors qu'une petite minorité (3 %) disent n'avoir encore rien décidé.

Les provinces de l'Atlantique arrivent en tête avec un taux nettement supérieur à la moyenne (+39 %), alors que le Québec et l'Ontario, tout au contraire, font un peu moins bien (+22 % dans les deux cas).

Par secteur

Par secteur en ce qui concerne le Québec, c'est l'administration publique (+50 %) et le bâtiment, toujours très dynamique (+50 %), qui mènent le bal (voir le tableau).

L'optimisme est aussi de mise

dans plusieurs autres domaines d'activité, notamment le commerce de gros et de détail, puis le secteur financier, les assurances et l'immobilier.

Seul le milieu de l'éducation, à un taux négatif (-9 %), signifiant que le nombre de licenciements surpassera alors le nombre d'embauches.

Effectuée au Canada pour le compte de Manpower par Dare Marketing, l'enquête, dont le pourcentage d'erreur est de 2,4 points en plus ou en moins, mesure également le taux dans différentes villes.

Elle montre ainsi que Granby (+37 %) devrait s'enrichir d'un bon nombre d'emplois au troisième trimestre, et même chose pour Sherbrooke (+27 %).

Les perspectives sont un peu moins bonnes en ce qui regarde Montréal (+19 %) et Québec (+16 %).

Spécialisée dans le recrutement de personnel et leur formation,

Manpower, qui a son siège social aux États-Unis, fait ce sondage trimestriel depuis 1962. D'abord aux États-Unis et au Canada seulement, après quoi elle l'a étendu, progressivement, à 19 pays.

En ce qui regarde les États-Unis, le taux net d'emploi potentiel est double, soit 24 % et 20 %, qui est le taux désaisonnalisé, compte tenu « des variations saisonnières dans le recrutement aux États-Unis ».

Dans l'ensemble du Canada, les trois secteurs qui occupent les premières places en termes de perspectives d'emploi sont le bâtiment (+49 %), le commerce de gros et de détail (+36 %) et, enfin, les administrations publiques (+30 %).

Pour le deuxième trimestre, enfin, le taux pour le Canada était de 24 %, contre 25 % dans le cas du troisième.

Enquête originale, celle de Manpower ne comporte qu'une seule question, toujours la même, et elle est posée à 35 000 employeurs

Le potentiel d'emploi au Québec (1)

Tous secteurs	+ 22 %
Administration publique	+ 50 %
Construction	+ 50 %
Commerce de gros et de détail	+ 24 %
Finances, assurances et immobilier	+ 23 %
Fabrication de biens durables	+ 22 %
Services	+ 21 %
Fabrication de biens non durables	+ 17 %
Transports et services publics	+ 13 %
Industrie minière	0 %
Éducation	- 9 %

1. Le taux est établi en soustrayant du pourcentage d'employeurs qui comptent faire des embauches, le pourcentage de ceux qui veulent réduire leur personnel.

SOURCE : MANPOWER

dans le monde : « Quel changement prévoyez-vous au niveau de l'ensemble de l'emploi dans votre établissement au cours des trois prochains mois comparativement au trimestre en cours ? »

Les livraisons manufacturières progressent, malgré le dollar

PRESSE CANADIENNE

OTTAWA — Les manufacturiers ont vu la valeur de leurs livraisons s'accroître de 0,5 % en avril comparé à mars, s'établissant à 48,5 milliards de dollars, révélait hier Statistique Canada, ce qui porte à cinq la série de mois consécutifs en hausse, la plus longue depuis 1999.

Malgré les inquiétudes suscitées par l'appréciation du dollar canadien et les prix élevés du pétrole, les fabricants « ont connu un

excellent rendement au cours des quatre premiers mois de 2004 ».

Depuis le début de l'année, la valeur totale des livraisons a crû de 3,1 % par rapport à la même période en 2003, ce que l'agence fédérale attribue en bonne partie aux biens durables « à prix unitaire élevé ».

Selon Sherry Cooper, économiste à la Banque de Montréal, ce bilan prouve que « le secteur manufacturier s'est plutôt bien adapté à la montée du huard ». Pour elle, « il n'y a pas grand mystère à ce bon résultat : nos

usines répondent à la forte résurgence (de l'économie) aux États-Unis ».

Au Québec, les livraisons ont crû de 1,4 % en avril, atteignant 11,56 milliards, pour la cinquième hausse mensuelle d'affilée. Les industries primaires y ont le plus contribué, surtout celles des produits du bois et des métaux de première transformation. En Ontario, les livraisons ont grimpé de 0,6 %, à 25,15 milliards ; au Nouveau-Brunswick, elles ont pris 1,1 %, à 1,18 milliard.

Dans l'ensemble canadien, les commandes en carnet ont bondi de 2,4 % en écart mensuel, à 49,4 milliards, après un gain de 3,2 % en mars. La demande forte, tant au pays qu'à l'étranger, « a contribué à une tendance positive pour les nouvelles commandes depuis août 2003 », commente l'agence. Et la valeur d'avril était en hausse de 6,6 % par rapport à l'automne dernier.

Huitième hausse d'affilée des ventes de fonds communs

RICHARD DUPAUL

Malgré le recul des indices boursiers, l'industrie des fonds communs de placement a profité d'une entrée nette d'argent pour un huitième mois d'affilée en avril, même si les ventes ont été moins fortes que prévu.

Les ventes « nettes » de fonds (moins les retraits et les sommes réinvesties) ont totalisé 533 millions de dollars, portant le total depuis le début de 2004 à 12,8 milliards, selon l'IFIC (Industrie des fonds d'investissement du Canada).

De toute évidence, les investisseurs ont fait fi du fait que la Bourse de Toronto a subi une baisse de 4,7 % durant le mois. « Le marché demeure dans une phase ascendante (bullish) depuis un an et les Canadiens veulent être de la fête », a déclaré un courtier montréalais qui a requis l'anonymat.

Cependant, la demande de fonds communs a subi un repli sensible par rapport au mois précédent, alors que les ventes nettes en mars avaient totalisé 1,4 milliard. Les derniers résultats sont aussi inférieurs aux prévisions de l'IFIC, qui tablait sur des ventes d'environ 800 millions, ou entre 600 millions et 1 milliard.

En fait, l'industrie a enregistré en avril sa plus faible performance depuis le début de l'année au plan des ventes.

Malgré tout, le président de l'IFIC, Tom Hockin, a souligné que les ventes nettes de fonds ont été « positives » pour un huitième mois d'affilée.

Autre signe encourageant : les ventes de fonds « à long terme » (soit les fonds d'actions et les fonds d'obligations) ont totalisé 12,2 milliards au cours des cinq premiers mois de 2004, soit 95 % de toutes les ventes de l'industrie.

Le poids financier de l'industrie des fonds communs continue aussi d'augmenter.

L'actif total sous gestion des quelque 1940 sociétés membres de l'IFIC a grimpé de 0,6 % à 474 milliards de dollars, soit une septième hausse en huit mois.

Jusqu'ici cette année, la valeur totale des fonds communs de placement a grimpé de près de 35 milliards. Si bien, qu'à ce rythme, on pourrait atteindre le seuil imposant des 500 milliards d'actif avant la fin de l'année.

L'industrie des fonds communs poursuit une remontée depuis quelques mois à la faveur d'un redressement des marchés boursiers et d'un regain de confiance des investisseurs. Ceux-ci avaient délaissé ces instruments financiers après l'éclatement de la bulle des titres technologiques en 2001 et beaucoup d'épargnants se contentaient d'investir leurs économies dans les fonds du marché monétaire.

Soulignons que durant la dernière année, l'indice S&P/TSX a enregistré un gain de 18,2 %.

Il reste que l'incertitude concernant la tendance des taux d'intérêt a incité plusieurs investisseurs à demeurer prudents. D'ailleurs, l'IFIC rapporte des retraits nets de 463 millions dans la catégorie des fonds d'actions en avril. Les fonds les plus populaires ont été les fonds de dividendes, avec des ventes nettes de 385 millions.

La plus importante société de fonds d'investissement au Canada demeure IGM Financier, qui regroupe les fonds Investors et Mackenzie entre autres, avec un actif sous gestion de 78,7 milliards. Viennent ensuite RBC Asset Financier (une filiale de la Banque Royale), dont l'actif s'élevait à 44,2 milliards à la fin avril, et CIBC Asset Management (une filiale de la Banque CIBC), dont l'actif est de 40,8 milliards.



SÉRIE DES MAÎTRES



RX 330
598\$: 48 mois
6,9% : location



À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

PRESTIGE LEXUS

5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777
ventes@prestige.lexus.ca

SPINELLI LEXUS

561, boul. St-Joseph, Lachine
(514) 634-7171 1 800 352-6111
ventes@spinelli.lexus.ca

VIMONT LEXUS

255, boul. St-Martin Est, Laval
(450) 668-2710 1 800 625-3987
ventes@vimont.lexus.ca

GABRIEL LEXUS

3333, Côte de Liesse, St-Laurent
(514) 747-7777
ventes@gabriel.lexus.ca

Frais de transport et de préparation inclus à la location. Le taux d'intérêt pour les véhicules Lexus RX 330 2004 neufs est de 6,9 % et s'applique à des plans de location de 48 mois de LFS, sur approbation du crédit. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et ne peut être combinée à aucune autre offre. EXEMPLE DE PAIEMENT: RX 330 Groupe Cuir - Taux d'intérêt de 6,9% - Durée: 48 mois - PDSF: 49900\$ - Acompte ou échange équivalent: 7740\$ - Mensualité de location: 598\$ - Dépôt de sécurité remboursable: 0\$ - Limite de kilométrage: 24000 km par an. Frais de 0,15\$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10\$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Taxes, immatriculation et assurances en sus. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 30 juin 2004. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.

Québec pourrait créer un Bureau du courtage immobilier

RUDY LE COURS

Afin d'alléger la réglementation et de protéger davantage le public, Québec pourrait remplacer la présente Association des courtiers et agents immobiliers (ACAIQ) par un nouveau Bureau de courtage immobilier, sorte d'organisme hybride d'encadrement, à mi-chemin entre l'autoréglementation et un organisme gouvernemental.

En outre, lit-on dans le Rapport sur l'application de la Loi sur le courtage immobilier déposé hier à l'Assemblée nationale par le ministre des Finances Yves Séguin, le gouvernement compte examiner la possibilité d'assujettir les agents et courtiers au code

des professions et de confier leur surveillance à l'Office des professions du Québec.

« Je crois que les propositions du présent rapport assurent un juste équilibre entre l'objectif de protection du public et l'objectif d'allègement réglementaire », écrit le ministre dans ses notes de présentation.

Le rapport d'une cinquantaine de pages brosse un tableau statistique sur l'industrie du courtage immobilier en plus de rappeler ses principales transformations depuis l'adoption de la loi cadre actuelle, en 1993.

L'arrivée de franchiseurs a considérablement transformé l'industrie au point où les regroupements de franchisés emploient

maintenant les deux tiers des agents immobiliers au Québec.

Deux scénarios

Le Rapport, qui résulte de la révision quinquennale de la Loi, élabore deux scénarios pour la mettre au goût du jour : le premier prône le remplacement de l'ACAIQ par le Bureau ; le second, le maintien de l'organisme d'autoréglementation actuel assorti de quelques modifications.

Le gouvernement privilégie la création du Bureau bien que cette option « n'ait été proposée par aucun des organismes qui ont soumis un mémoire au ministre », lit-on.

Son conseil d'administration serait composé d'un nombre égal de

courtiers et de personnes nommées par le ministre et toutes ces personnes devraient nommer un autre administrateur qui n'est pas courtier (ni agent) immobilier.

Ce Bureau serait chargé notamment de recevoir les plaintes du public et d'agir comme conciliateur ou médiateur entre les parties, sauf pour les différends entre agences ou courtiers en matière de partage de rétribution.

« Il s'agirait d'un modèle de gouvernance qui n'existe pas ailleurs au Canada ni probablement dans le monde », fait remarquer Michel Beauséjour, directeur général de la Chambre immobilière du Grand Montréal et de la Fédération des 12 chambres immobilières du Québec. « On serait le seul endroit où l'in-

dustrie n'aurait pas l'autoréglementation », ajoute-t-il, précisant que c'est justement ce à quoi elle tient le plus.

En ce qui concerne l'assujettissement des courtiers et agents immobiliers qui pourraient tous être regroupés sous le vocable de courtiers, M. Beauséjour affirme que les chambres n'ont pas fait leur lit sur la question, car il s'agit d'une nouveauté. « Il y a une étude à faire pour évaluer s'il s'agit du meilleur moyen. »

Le président de l'ACAIQ, Serge Brousseau, a reçu le rapport en milieu de journée d'hier. Il n'avait pu en prendre connaissance au moment où *La Presse* l'a joint, étant absorbé par ses activités chez Re/Max.

Avis aux clients bénéficiant du Service de Protection de découvert CIBC et d'un crédit relais à l'habitation CIBC

Vous pouvez avoir droit à un remboursement si vous avez :

- Connu des retards dans le remboursement d'un découvert en souffrance au cours d'une période de 30 jours et avez mis fin à votre service de protection de découvert personnel avant mai 1998. Le montant moyen du remboursement par compte pour cette période s'établit à 3,46 \$.
- Obtenu un crédit relais à l'habitation avant janvier 1997, ou obtenu un crédit relais à l'habitation jusqu'à concurrence de 100 000 \$ entre janvier 1997 et septembre 2001.

Le montant du remboursement aux clients détenant un crédit relais à l'habitation varie d'un client à l'autre. (Les propriétaires obtiennent un crédit relais à l'habitation lorsqu'ils ont besoin de fonds pour acheter une maison en attendant de vendre la leur).

Dans le cas des clients qui détenaient ces produits après ces dates, nous leur enverrons un remboursement par chèque ou par virement de fonds électronique d'ici le 16 juillet.

Pour plus de renseignements à ce sujet, veuillez nous appeler au 1 877 757-1535.



SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES



Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU



(Autoroute 20, sortie 112)
Tél. : (514) 856-7787
www.lestroistilleuls.com

3231448

3232010



Conseil interprofessionnel du Québec

M^e Jean Paul Dutrisac réélu à la présidence



À l'occasion de leur assemblée générale annuelle tenue le 21 mai 2004, les membres du Conseil interprofessionnel du Québec ont réélu Maître Jean Paul Dutrisac, notaire, à la présidence de l'organisme pour un mandat de deux ans.

Maître Dutrisac exerce la profession de notaire depuis 22 ans. Il a été président de la Chambre des notaires en 1995-1996 et en assume actuellement la vice-présidence. Il assume la présidence du Conseil depuis mai 2000.

Le Conseil regroupe les 45 ordres professionnels du Québec comptant 300 000 membres. Il agit comme forum d'échange et de concertation de même que voix collective des ordres sur des sujets d'intérêt commun. Le Code des professions lui octroie un mandat d'organisme conseil auprès de l'autorité publique.

Le Comité administratif du Conseil pour l'exercice 2004-2005 est composé de : M^e Jean Paul Dutrisac, notaire, président; M. Louis Beaulieu, orthophoniste, vice-président; M. Alain Bernier, technologue professionnel, trésorier; M. Luc Séguin, chimiste, secrétaire. En font également partie à titre d'administrateurs : D^{re} Christiane Gagnon, médecin vétérinaire; Mme Claire Bolduc, agronome; M. Claude Leblond, travailleur social.

Le mandat de M^e André Gariépy, avocat, à la direction générale du Conseil a été reconduit pour une période de cinq ans.

3230994A



Confort. Élegance. Relaxation.

Le Luxor

CONDOMINIUMS DE LUXE
Livraison printemps 2005
Maintenant en construction

Bureau des ventes
5805, Tommy Douglas
North Hampstead, Québec
tél.: 514.905.5555
Visitez-nous au www.leluxor.com



OFFRE HYPOTHÉCAIRE EXCLUSIVE EN COLLABORATION AVEC LE LUXOR.

Besoin de conseils avisés ? Pour plus de renseignements, communiquez avec Lori-Ann Zemanovich au (514) 923-0506.

3235039A



Compte tenu de sa place dans vos pensées, c'est vraiment une aubaine.

Beau choix de 911, modèles à édition limitée et modèles à prix spécial.

Prestige Porsche

(514) 356-7777
230, Michel Jasmin
Voie de service Côte-de-Liesse
Dorval



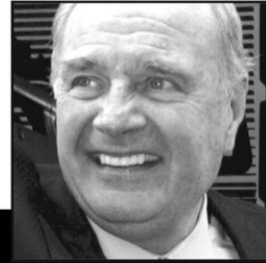
3231929A

3238067

CHANGEMENT DE GARDE EN VUE ?



STATU QUO ?



Suivez la

CAMPAGNE ÉLECTORALE FÉDÉRALE

avec nous et nos experts.

cyberpresse.ca

www.cyberpresse.ca/elections

3234071A

LA PRESSE AFFAIRES

Molson remanie la direction de sa filiale brésilienne

LA PRESSE CARRIÈRES ET PROFESSIONS
cyberpresse.workopolis.com

Cie D'Envergure Mondiale
recherche un
REPRÉSENTANT DES VENTES

Pour servir et développer la clientèle des secteurs du camionnage, de la construction et de l'après-marché automobile.

Poste situé à Montréal

Autonomie, connaissance des logiciels Microsoft, orientation vers les résultats et de fortes aptitudes pour la prospection sont essentielles.

Une connaissance de ces secteurs industriels et l'expérience dans la vente de lubrifiants ou de produits connexes sont souhaitables.

Référence : 1276
C.P. 6041, Succ. Centre-ville
Montréal (Québec) H3C 3E3
ou par courriel à carrieres@lapresse.ca

PRESSE CANADIENNE

Molson vient d'apporter des changements à la direction de sa filiale brésilienne en difficulté en faisant appel à un Brésilien.

Ainsi, le brasseur a annoncé hier que Fernando Tigre, 60 ans, deviendra PDG de Cervejarias Kaiser, la filiale brésilienne de Molson. Il relèvera de Robert Coallier, ancien PDG de Kaiser. M. Coallier revient au Canada où il occupera le poste de vice-président chargé des opérations internationales et de la stratégie d'entreprise.

Selon Daniel O'Neill, président et PDG de Molson, ces changements ont été provoqués par la récente consolidation sur le marché de la bière.

« L'ampleur de cette consolidation oblige Molson à avoir une compréhension plus

vaste et plus opportune du paysage en transformation et des nouveaux concurrents sur le marché de la bière pour mieux évaluer les menaces et les occasions à mesure qu'elles se présentent », a indiqué M. O'Neill dans un communiqué.

« La connaissance de Molson qu'a Robert Coallier et son expérience du marché brésilien sont des composantes essentielles de la stratégie envisagée », a-t-il ajouté.

Par ailleurs, Molson a soutenu que M. Tigre « a une fiche éloquentte qui témoigne de son habileté à redresser, à faire croître et à améliorer les résultats des compagnies qu'il a dirigées ».

On prévoit qu'il sera à son poste chez Kaiser en juillet prochain.

Molson a acquis Kaiser, deuxième brasseur du Brésil, en mars 2002 contre 1,2 mil-

liard. Depuis lors, la filiale brésilienne a été en proie à des difficultés économiques et opérationnelles. Peu après l'acquisition, l'économie du Brésil, la monnaie brésilienne et la consommation de bière dans le pays ont accusé un déclin. Kaiser a également été aux prises avec des problèmes de produit, de promotion et de distribution.

Ces difficultés, combinées à l'érosion des parts du marché de Molson au Canada, ont donné lieu à des rumeurs voulant que M. O'Neill, 52 ans, soit remercié de ses services à titre de PDG. Mais en mai, le conseil d'administration de la compagnie lui a exprimé son appui.

L'action de Molson, qui a annoncé les nominations à la fin de la séance, a clôturé en baisse de 35 cents à 31,76 \$ hier à la Bourse de Toronto.

San Francisco expédie son plan de transaction

PRESSE CANADIENNE

Boutiques San Francisco a expédié hier à ses créanciers les documents qui leur permettront d'évaluer l'offre de rachat de Paul Delage Roberge, sur laquelle ils devront se

prononcer en assemblée le 5 juillet prochain à Montréal. L'homme d'affaires se propose de recapitaliser et de relancer l'entreprise qu'il a fondée en 1974 avec le soutien d'un groupe d'investisseurs québécois dont l'identité n'a pas été rendue publique. Le

groupe de M. Roberge se propose d'injecter au moins 15,4 millions dans la société. Les tiers de ces fonds prendra la forme d'une souscription à des unités et les deux tiers seront des débetures, soit des obligations corporatives.

LA PRESSE

UNIVERSITY OF ALBERTA
FACULTÉ SAINT-JEAN

POSTE DE FORMATEUR/FORMATRICE EN TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION

La Faculté Saint-Jean de la *University of Alberta* sollicite des candidatures pour un poste de formateur/formatrice à temps plein en technologies de l'information et de la communication. La date d'entrée en fonction sera le 1^{er} août 2004, et le contrat se terminera le 30 juin 2006, avec possibilité de renouvellement. Le salaire sera déterminé conformément à la convention collective des chargés de cours et autres employés temporaires de la *University of Alberta*.

Les candidat(e)s devront posséder au minimum un baccalauréat dans un domaine pertinent, bien qu'une maîtrise soit préférable. Une excellente connaissance de la langue française est requise et une expérience dans l'enseignement universitaire serait un atout. Le candidat ou la candidate doit avoir une excellente connaissance des technologies de l'information et de la communication, incluant la conception de pages Web (formats html, asp, aspx, etc.) et la programmation de divers langages informatiques. De préférence, il ou elle saura utiliser des bases de données (SQL en particulier) et divers logiciels multimédia (Flash, Photoshop, etc.). Le candidat ou la candidate devra diriger un centre d'appui en technologies de l'information et de la communication pour étudiant(e)s et professeur(e)s. Le candidat ou la candidate sera également appelé(e) à enseigner un cours d'introduction à l'informatique.

La date limite pour soumettre sa demande est le 15 juillet 2004 ou jusqu'à ce que le poste soit comblé.

Un dossier contenant un curriculum vitae, un bref dossier d'enseignement et les noms de trois répondant(e)s doit être envoyé à :

Yvette d'Entremont
Vice-doyenne aux affaires académiques
Faculté Saint-Jean
University of Alberta
8406, rue Marie-Anne Gaboury (91 St.)
Edmonton, Alberta T6C 4G9
Télécopieur : (780) 465-8760

La *University of Alberta* encourage les candidatures de toute personne qualifiée; cependant, la priorité est accordée aux citoyen(ne)s canadien(ne)s et aux résident(e)s permanent(e)s. En l'absence de candidat(e)s citoyen(ne)s canadien(ne)s ou résident(e)s permanent(e)s répondant aux exigences du poste, nous considérerons d'autres personnes.

La *University of Alberta* respecte le principe d'équité en matière d'emploi. Comme employeur, elle favorise la diversité dans le milieu du travail et encourage les candidatures de toute personne qualifiée, femmes et hommes, y compris les autochtones, les personnes handicapées et les membres des minorités visibles.

Les dossiers reçus pour ce concours seront gérés selon les dispositions de la Loi de l'accès à l'information et de la protection des renseignements personnels.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com



Avez-vous la piqûre de la chaussure de sport ?

Nike Canada cherche présentement un / une représentant(e) des ventes qui aura le mandat de stimuler les ventes de chaussures au Québec en desservant un territoire convoité ainsi qu'en repérant et en exploitant des occasions de croissance des affaires.

Pour poser votre candidature à ce poste, vous devez avoir la piqûre du sport, être bilingue, avoir un baccalauréat et compter 2 ou 3 ans d'expérience pertinente dans la vente. De l'expérience dans l'industrie des articles de sport constitue un atout.

Compétences souhaitées : Aptitudes à la communication, connaissance de la clientèle, techniques de présentation, résolution de problèmes, prise de décisions, aptitude à influencer, sens analytique, gestion de marque et orientation envers les résultats.

Si vous êtes en mesure de satisfaire à tous ces critères et que vous ne demandez pas mieux que de travailler au sein d'une grande entreprise novatrice et énergique dans le monde du sport, nous attendons de vos nouvelles avec impatience. Nike Canada offre une rémunération et des avantages sociaux très concurrentiels de même qu'un milieu dynamique axé sur le travail d'équipe.

Veillez transmettre votre curriculum vitae et vos exigences salariales par courriel à l'adresse hr.canada@nike.com. Nous remercions à l'avance toutes les personnes intéressées ; toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les personnes ayant le profil souhaité qui seront convoquées en entrevue. Les agences de placement sont priées de s'abstenir.

Une voiture et un permis de conduire du Québec en bonne et due forme sont obligatoires. Le poste relève de nos bureaux de Montréal.

3237146

gestionsandalwood
Canada Co.

Nous sommes une entreprise jeune et dynamique en plein essor possédant actuellement près de 3 millions de pieds carrés en espaces commerciaux dans la province de Québec.

Administratrice ou administrateur de centre commercial

Nous sommes à la recherche d'une administratrice ou d'un administrateur pour trois (3) centres commerciaux situés dans la région de Montréal.

Profil des candidat(e)s :

- 3 à 5 années d'expérience en gestion de centres commerciaux ;
- Bilinguisme ;
- Bonne connaissance du monde des affaires de la région de Montréal.

Directrice ou directeur des opérations

Nous sommes à la recherche d'une directrice ou d'un directeur pour superviser les opérations de l'ensemble de nos propriétés situées dans la province de Québec.

Profil des candidat(e)s :

- 5 années et plus d'expérience en gestion d'immeuble ;
- Connaissance du domaine des centres commerciaux ;
- Bilinguisme ;
- Grande mobilité (déplacements à prévoir).

Faire parvenir votre C.V. avant le 2 juillet 2004, à :

GESTION SANDALWOOD
Att.: Ressources humaines
3856A, boul. Taschereau,
Greenfield Park (Québec) J4V 2H9
ou par courriel à : pascal@andalwoodmgt.com

NOTRE CLIENT, UN GRAND CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILE DE LA RÉGION DE MONTRÉAL, EST À LA RECHERCHE D'UN

CONTRÔLEUR

DESCRIPTION DU POSTE

- Travailler en synergie avec le président et les directeurs des différents départements du concessionnaire pour améliorer l'efficacité du service.
- Gérer un concessionnaire en forte croissance avec une vision stratégique de son développement.
- Supervision du personnel du département de la comptabilité.
- Gérer tous les dossiers administratifs (CSST, CNT, etc.)
- Analyse et fermeture des fins de mois, analyse des budgets et révision de ceux-ci.

EXIGENCES

- Membre en règle d'un des organismes suivants : CA, CGA ou CMA.
- Au moins 7 ans d'expériences pertinentes.
- Autonomie et débrouillardise.
- Aptitude en communication et en leadership.
- Connaissance des logiciels de Microsoft Office.

FAITES PARVENIR VOTRE C.V. À
Lancôt, Lalumière, Lefebvre, CA
3090, boul. le Carrefour
bureau 610 Laval (Québec) H7T 2J7
ou par courriel à nathray@videotron.ca

NUMÉRO DE DOSSIER 11860

Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.

Voici une occasion unique de joindre un groupe dont l'éthique et le professionnalisme sont reconnus.

SECRETARIAT CORPORATIF

CONTEXTE

Le conseil d'administration compte de plus en plus de membres non liés et supporte entièrement les efforts de la direction à se conformer aux nouvelles règles canadiennes et américaines en matière de régie d'entreprise.

C'est dans un contexte d'expansion qu'a été décidé de créer un poste dont le mandat sera spécifique et sans équivoque. La personne titulaire de ce poste relèvera du président et sera secondée par une adjointe administrative.

PROFIL

Nous sollicitons la candidature de personnes bilingues, membres du Barreau, possédant douze à quinze ans d'expérience en secrétariat corporatif au sein d'une entreprise publique et une excellente connaissance des nouvelles règles canadiennes et américaines.

Nous vous invitons à faire parvenir votre curriculum vitae par la poste au 1, Place Ville-Marie, bureau 2821, Montréal (Québec) H3B 4R4 ou par courriel à cv@dion-management.com à l'attention de Nicole Dubé, en mentionnant le dossier 24-130, ou à nous contacter au (514) 861-3331, poste 1.

Dion Management
GROUPE CONSEIL INC.

Montréal - Québec - Toronto - Vancouver

Représentant(e)s internes, vente

Télévente de produits et solutions TI

Vous avez de l'entregent et êtes axé(e) sur les résultats ? Voici l'occasion en or de travailler avec notre clientèle toujours grandissante et apporter des solutions à leurs besoins en TI. Vous profiterez d'un milieu convivial qui met l'accent sur le cheminement professionnel et prône l'équilibre entre travail et vie personnelle.

Vous avez au moins une année d'expérience en vente interentreprises (de préférence dans le domaine des TI) et de solides aptitudes pour la communication en anglais.

Nous vous offrons un salaire compétitif assorti de primes de rendement auquel s'ajoute un programme d'avantages sociaux (programme d'achat pour les employés, régime d'actionariat, séances de massothérapie sur place, stationnement sur place et beaucoup plus).

Faites le lien avec Insight. Envoyez-nous votre curriculum vitae par courriel sans tarder !

www.insight.ca icajobs@insight.com

3237147A

3236446A

Insight

des Aurores boréales

Réseau de la santé et des services sociaux des Aurores boréales (RSSAB) Abitibi-Témiscamingue, MRC d'Abitibi-Ouest — La Sarre

DIRECTEUR GÉNÉRAL

L'établissement

Le Réseau de la santé et des services sociaux des Aurores boréales intègre les trois missions CLSC, CHSLD et CHSGS sous un même conseil d'administration depuis 1997. Il dessert une population de quelque 22 000 personnes réparties en 21 municipalités et opère 56 lits de soins de courte durée, une unité régionale de réadaptation fonctionnelle intensive de 15 lits (URFI), 182 lits d'hébergement et de soins de longue durée pour personnes en perte d'autonomie, en déficience intellectuelle et en psychogériatrie, 3 spécialités médicales régionales (la dermatologie, la rhumatologie et la physiothérapie), des services de première ligne décentralisés dans 9 points de services et un centre de jour en santé mentale. À cette fin, l'établissement dispose d'un budget de 35 M\$.

Le mandat

Sous la direction du conseil d'administration, le directeur général a un rôle stratégique dans le développement du RSSAB. Il participe activement à l'actualisation du réseau local de services en Abitibi-Ouest dans une perspective de continuité et d'intégration des soins et des services. Avec son conseil d'administration et en collaboration étroite avec son personnel et les partenaires du milieu, il détermine les orientations stratégiques et les priorités du RSSAB et en assure par la suite la mise en oeuvre avec son équipe de direction. Il est responsable de l'intégration cohérente des missions de soins et de services. Il facilite la création d'alliances et de partenariats stratégiques avec les autres établissements de santé et de services sociaux de l'Abitibi-Témiscamingue et les divers organismes du milieu communautaire.

Les défis

Sous la responsabilité du conseil d'administration, le directeur général est responsable de l'administration et du fonctionnement de l'établissement, de l'élaboration et la direction des programmes et des services, le tout en conformité avec les lois. Plus particulièrement, il aura à relever les défis suivants:

- Actualiser le modèle actuel d'organisation de réseau local de services intégrés dans la MRC d'Abitibi-Ouest, dans le sens proposé par le MSSS (promotion, prévention, traitement et suivi).
- Établir un consensus quant aux choix à faire pour établir un lien de cohérence entre les services à dispenser, les besoins et les attentes de la population et le contexte budgétaire difficile.
- Développer et mettre en place une politique de recrutement structurée visant à pallier la pénurie de personnel médical et professionnel.
- Favoriser l'accessibilité et la proximité des services médicaux spécialisés à la population de la MRC d'Abitibi-Ouest en établissant des ententes avec les établissements qui ont une responsabilité régionale.
- Collaborer avec les instances régionales pour mettre en place des corridors de services entre le RSSAB et les autres établissements régionaux afin de permettre l'accès de tous les usagers de la MRC d'Abitibi-Ouest à des services rapides.
- Développer les spécialités médicales régionales dont la responsabilité est confiée au RSSAB soit la dermatologie, la rhumatologie et la physiothérapie.
- Poursuivre le développement de l'unité régionale de réadaptation fonctionnelle intensive (URFI) en partenariat avec les instances régionales.

Le profil

Le candidat recherché devra démontrer des qualités supérieures de planification et des aptitudes à gérer avec succès des mandats aussi diversifiés que complexes nécessitant une sensibilité aux besoins de la clientèle et du milieu. De plus, il devra posséder une solide expertise en gestion, une maîtrise des habiletés de communication, tout en démontrant un esprit de décision et un souci de l'efficacité.

Les exigences générales

Pour être admissible à ce poste, le candidat devra posséder une formation universitaire de deuxième cycle en administration ou une formation de premier cycle associée à une expérience pertinente de travail dans le réseau de la santé et des services sociaux. Une expérience pertinente dans la gestion intégrée des missions CLSC, CHSLD, CHSGS, les perspectives de stabilité au poste de directeur général et d'implication dans le milieu sont des facteurs qui seront pris en considération. A compétence équivalente, le personnel d'encadrement du secteur de la santé et des services sociaux est privilégié.

Les conditions d'embauche

La rémunération, les avantages sociaux et les autres conditions de travail sont conformes aux politiques applicables aux hors cadres du secteur de la santé et des services sociaux, classe 23. Les personnes intéressées à ce poste doivent faire parvenir leur curriculum vitae, sous pli confidentiel, au plus tard le 12 juillet 2004 à 16 heures à l'adresse suivante:

Réseau de la santé et des services sociaux des Aurores boréales a/s Président du Comité de sélection
Poste de directeur général
679, 2^e Rue Est
La Sarre (Québec) J9Z 2X7

3236606

LA PRESSE AFFAIRES

Mission accomplie



RÉJEAN BOURDEAU
FIN DE SÉANCE

En décembre dernier, le gestionnaire Pierre Bernard, de BLC Edmond de Rothschild, recommandait d'acheter l'action de Transat A.T. dans le cadre de cette chronique.

Six mois plus tard, le titre a pratiquement doublé! Que faut-il faire maintenant?

« Il ne reste probablement pas beaucoup d'argent à faire », dit le spécialiste.

Son prix cible est de 20 \$ d'ici un an. Il l'obtient en utilisant un multiple de cinq fois le flux de trésorerie par action (4 \$) estimé pour l'exercice en cours.

« Chose certaine, la direction de Transat a livré la marchandise et elle peut dire: mission accomplie! » reconnaît M. Bernard.

En effet, remarque-t-il, le voyageur a réalisé, tel que promis, son plan de réduction des dépenses. Malgré une baisse de 3 % de ses revenus, cette rationalisation (700 emplois en moins, remplacement

d'avions Lockheed, etc.) lui a permis d'enregistrer ses meilleurs profits à vie pour les mois de mars à avril.

Le jour de l'annonce des résultats son titre a bondi de 16 %, tout près de la barre des 20 \$, alors que des firmes de courtage réajustaient leurs prix cible à la hausse. La moyenne pour les huit courtiers répertoriés par l'agence Bloomberg est maintenant de 28 \$ d'ici un an.

« À mon avis, sa valeur est d'environ 20 \$, prévient le gestionnaire. Mais l'optimisme du marché pourrait créer une surenchère et l'amener au-delà de sa juste valeur. »

Pierre Bernard estime que Transat fait partie des belles entreprises québécoises, comme Coudu, Rona et Couche-tard, mais il rappelle qu'il y a « un prix à payer pour tout. »

Dans ces conditions, il pense que la forte progression du titre mérite de prendre des profits. Il ne faut pas oublier que l'action cotait à moins de 4 \$ l'an dernier.

Le gestionnaire rappelle que Transat est une entreprise cyclique, dont les profits sont très volatils. Pour preuve, son bénéfice par action s'est établi à 1,10 \$ pour le deuxième trimestre de cette année comparativement à 6 cents, à -25 cents, à -33 cents et à 39 cents pour les trimestres précédents.

« Le secteur du transport aérien et des voyages est aussi très risqué en raison de la possibilité de nouveaux attentats terroristes », souligne le gestionnaire.

Sans compter que la concurrence est féroce et que les prix sont déprimés. « Les réservations sont en hausse de 13 % par rapport à l'an dernier, mais les prix sont plus bas qu'avant la période du SRAS », précise M. Bernard.

Sa filiale française, Look Voyages, est particulièrement touchée, alors que ses revenus sont en baisse et que ses marges de profits sont négatives.

Look sera l'objet d'un nouveau plan de restructuration au cours

L'ENTREPRISE EN CHIFFRES

TRANSAT A.T.

Symbole : TRZ
Année financière : 31 octobre

RÉSULTATS
DU 2^e TRIMESTRE (publiés le 10 juin dernier)

BPA* : 1,10 \$ (attentes) vs 39 ¢ (l'an dernier)

BPA 2003 : 42 ¢ vs 23 ¢ (en 2002)

BPA 2004E : 2 \$

* bénéfice d'exploitation par action dilué

Recommandations :

8 analystes recommandent d'acheter le titre, 0 de le conserver et 0 de le vendre

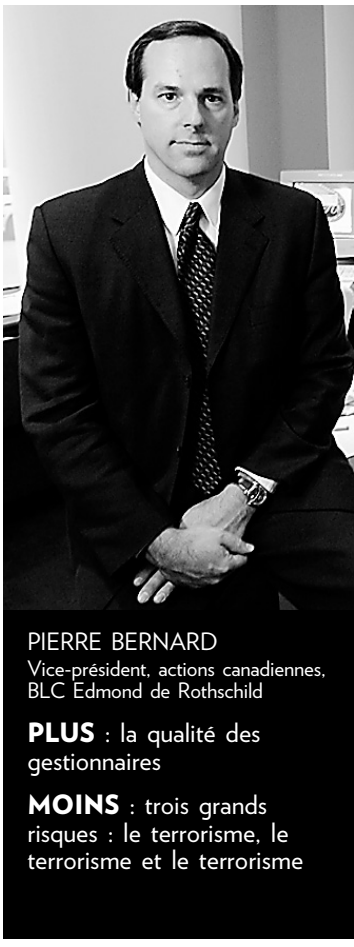
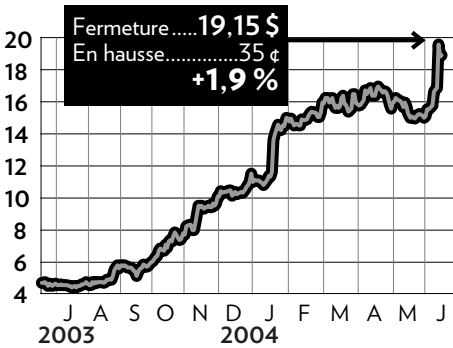
RATIOS FINANCIERS

Cours/bénéfices 2004E : 9,4x

Cours/flux de trésorerie 2004E : 4,5x

Dettes L.T./avoir : 0,1

Dettes totales (inclus hors bilan)/avoir : 1,9



PIERRE BERNARD
Vice-président actions canadiennes,
BLC Edmond de Rothschild

PLUS : la qualité des gestionnaires

MOINS : trois grands risques : le terrorisme, le terrorisme et le terrorisme

PHOTO PIERRE MCCANN, LA PRESSE ©

LAPRESSEAFFAIRES.COM

Les 10 titres les plus consultés par les internautes hier

1	Bombardier (BBD.B)
2	Diagnocure (CUR)
3	Nortel (NT)
4	CGI (GIB.A)
5	Mitec Telecom (MTM)
6	Procyon Biopharma (PBP)
7	ConjuChem (CJC)
8	Isacsoft (ISF)
9	BCE (BCE)
10	QLT (QLT)

EN BREF

CAE obtient des contrats

CAE a obtenu de l'armée américaine des contrats d'environ 13 millions de dollars. Elle équipera du système visuel CAE Medalion-S deux simulateurs de missions de combat d'hélicoptères. Ce système, couplé à un système de répétition de missions de Lockheed Martin, permettra de mettre à niveau un simulateur de MH-47 Chinook à Fort Campbell, au Kentucky. CAE dotera aussi d'équipement visuel un simulateur du A/MH-6 Little Bird réactualisé actuellement à Tampa et qui sera livré à Fort Campbell au début de 2005.

Presse Canadienne

Nouveau service téléphonique Primus

Primus Canada a dévoilé hier son nouveau service téléphonique résidentiel. La compagnie estime que son service local permettra aux consommateurs de faire des économies de près de 20 %. Primus a également annoncé un forfait illimité qui permettra de réaliser des économies de 40 % comparativement à l'entreprise de téléphonie locale en place. Le service téléphonique résidentiel de Primus est offert notamment dans les grandes régions de Toronto, Montréal, Québec et Ottawa.

Presse Canadienne

de l'exercice. « Cette filiale n'est toutefois pas assez grosse pour faire mal au groupe », dit-il.

Par ailleurs, le gestionnaire de BLC Edmond de Rothschild ne pense pas que Transat sera gravement touchée par la hausse du carburant puisqu'elle est protégée par des programmes de couverture.

Le spécialiste souligne que les dirigeants de Transat, notamment son président Jean-Marc Eustache, ont prouvé qu'ils ont bien géré l'entreprise malgré un environnement difficile.

À cela, il ajoute qu'elle a amélioré son bilan alors que sa dette nette est passée de 352 millions au 31 octobre à 238 millions six mois plus tard.

Autre signe positif : Transat a annoncé qu'elle allait racheter jusqu'à un maximum d'environ 1,7 million d'actions ordinaires de la société (et plus de 25 500 débetures convertibles), ce qui représente 5 % des actions émises.

« C'est donc dire que les dirigeants estiment que les titres de la société sont présentement sous-évalués », explique M. Bernard.

La Caisse de dépôt large Microtec

HÉLÈNE BARIL

Securex Investment est devenue hier le deuxième actionnaire en importance des Entreprises Microtec, de Saint-Augustin, près de Québec, à la place de la Caisse de dépôt et placement, qui a accepté de lui vendre toutes ses actions.

La Caisse a accepté de vendre toute sa participation, soit 744 000 actions qui représentent 15,26 % des actions avec droit de vote subalterne en circulation à un prix de 50 cents l'unité. Ces actions valaient encore 54 cents chacune au bilan de la Caisse, ce qui signifie une perte de nette de 29 760 \$.

L'offre de Securex, une entreprise dont le siège social est à Calgary,

n'était pas une offre publique d'achat adressée à tous les actionnaires de Microtec. Elle visait à obtenir un maximum de 19,9 % des actions subalternes en circulation.

En Bourse, l'action de Microtec valait 30 cents hier. Le titre s'est échangé depuis un an entre 25 et 90 cents. Le titre de Microtec doit être retiré de la cote le 25 juin prochain parce que la Bourse de Toronto a jugé que la compagnie ne respecte plus les conditions minimales d'inscription.

Microtec est une entreprise de systèmes de surveillance contrôlée par le holding de Charles Sirois, Télésystème. Elle est aux prises depuis plusieurs mois avec des difficultés financières importantes. Son exercice financier 2003 s'est soldé par une

INVESTIR

REVUE BOURSIÈRE

Les indices montent

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Les indices nord-américains ont grimpé, hier, quand la mesure de l'inflation aux États-Unis a calmé l'inquiétude de voir la Réserve fédérale hausser les taux d'intérêt d'un demi-point.

« Les données d'aujourd'hui indiquent plutôt que nous allons vers un ajustement d'un quart de point de pourcentage », a souligné Carl Gomez, économiste à la Banque Royale.

« J'imagine que le taux d'inflation » a eu cette influence à la hausse sur les indices, a noté Craig Wright, lui aussi économiste à la Royale.

À Washington, le département du Travail a indiqué que l'IPC (indice des prix à la consommation) en mai avait crû de 0,6 % en écart mensuel, sa progression la plus forte en trois ans. Or, le taux de base, qui exclut des éléments volatils comme l'énergie et l'alimentation, montre un gain de l'IPC de 0,2 %. Cela laisse espérer que la Réserve fédérale augmente les taux d'intérêt de 0,25 point seulement à sa réunion des 29 et 30 juin.

Avant la sortie de ces données, « les marchés s'étaient faits à l'idée de 33 % des chances » d'une augmentation de 0,50 point des taux d'intérêt, a ajouté M. Wright.

Le dollar canadien a regagné une partie du terrain perdu les jours précédents, prenant 0,30 cent pour clôturer à 73,06 cents US. À la Bourse de Toronto, l'indice S&P/TSX a avancé de 97,93 points, à 8390,24, sur un volume de 206,6 millions d'actions échangées.

Parmi les titres échangés à Bay Street, celui du distributeur Métaux Russel a bondi de 1,29 \$ (13,8 %) pour clore à 10,64 \$, sur une prévision de profit trimestriel plus élevé que prévu.

L'action de Nortel Networks a gagné 15 cents, à 5,53 \$, sur la nouvelle de progrès substantiels dans les efforts pour tirer au clair les états financiers de l'équipementier.

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA					
Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Canada	5,00	1 Sept. 04	100,59	2,01	
Canada	5,00	1 Déc. 04	103,07	2,18	+0,01
Canada	6,00	1 Sept. 05	103,68	2,86	+0,12
Canada	8,75	1 Déc. 05	108,05	3,05	+0,14
Canada	7,00	1 Déc. 06	107,98	3,57	+0,26
Canada	7,25	1 Juin 07	109,59	3,78	+0,32
Canada	6,00	1 Juin 08	106,75	4,13	+0,44
Canada	5,00	1 Juin 09	104,89	4,38	+0,55
Canada	5,50	1 Juin 10	125,66	4,53	+0,73
Canada	9,00	1 Mars 11	124,70	4,66	+0,77
Canada	6,00	1 Juin 11	107,37	4,74	+0,12
Canada	10,25	15 Mars 14	140,99	4,90	+1,12
Canada	9,75	1 Juin 21	151,05	5,18	+1,48
Canada	8,00	1 Juin 23	131,50	5,33	+1,42
Canada	8,00	1 Juin 27	133,78	5,41	+1,80
Canada	8,75	1 Juin 29	104,85	5,39	+1,40
Real Ret.	4,25	1 Déc. 21	126,83	2,36	+0,76
Real Ret.	4,25	1 Déc. 26	131,80	2,40	+0,95

PROVINCIAL

B C M Fin	5,50	24 Mars 08	104,27	4,25	+0,40
Hydro Qué.	8,50	15 Août 05	106,35	2,87	+0,11
Hydro Qué.	11,00	15 Août 20	155,23	5,71	+1,34
Manitoba	7,75	22 Déc. 25	124,45	5,75	+1,39
N Brunswic	5,70	2 Juin 08	105,07	4,29	+0,44
N Brunswic	6,00	27 Déc. 17	104,22	5,55	+1,23
Nwfrndinc	6,15	17 Avril 28	102,17	5,97	+1,27
Nva Scotia	6,60	1 Juin 27	109,11	5,87	+1,25
Ontario	6,13	12 Sept. 07	106,28	4,03	+0,34
Ontario	6,25	25 Août 28	105,42	5,82	+1,30
Hydro Ont.	7,75	3 Nov. 05	106,27	3,05	+0,14
Hydro Ont.	7,45	31 Mars 13	117,52	4,96	+1,52
Hydro Ont.	8,50	26 Mai 25	132,79	5,77	+1,44
Hydro Ont.	8,25	22 Juin 26	129,96	5,81	+1,45
P E I	6,00	3 Oct. 07	105,80	4,09	+0,35
P E I	8,50	27 Oct. 15	125,06	5,50	+0,96
Québec	6,50	1 Oct. 07	107,47	4,04	+0,35
Québec	6,00	1 Oct. 29	101,19	5,90	+1,28
Tor-Met	7,75	1 Déc. 05	106,43	3,18	+0,10

CORPORATIONS

Bk Scotia	5,65	22 Juin 1308	104,31	4,48	+0,45
-----------	------	--------------	--------	------	-------

Bell Can.	7,00	24 Sept. 27	103,52	6,69	+1,19
Bombardier	7,35	22 Déc. 26	87,00	8,67	
Cdn Occ Pet	6,30	2 Juin 08	105,77	4,68	+0,62
Coms Gas	6,10	19 Mai 28	96,37	6,39	+1,17
Gtaa	5,95	3 Déc. 07	104,76	4,44	+0,36
Gtaa	6,45	3 Déc. 27	95,58	6,83	+1,11
Investors Gr	6,65	13 Déc. 27	99,91	6,65	+1,16
Molson Br	6,00	2 Juin 08	105,07	4,58	+0,43
Molson Br	6,70	2 Juin 28	99,63	6,73	+1,16
Nav Canada	6,60	1 Déc. 06	106,52	3,79	+0,26
Nav Canada	7,40	1 Juin 27	114,18	6,22	+1,32
Pcan Pete	8,75	9 Nov. 05	107,59	3,12	+0,14
Poco Petrol	6,60	11 Sept. 07	106,87	4,29	+0,34
Precision Dr	6,85	26 Juin 07	106,99	4,35	+0,32
Rogers Comm	8,75	15 Juin 07	103,50	7,45	
Royal Bk Of	6,75	4 Juin 2007	107,34	4,09	+0,32
Sears Can.	6,55	9 Nov. 07	104,77	4,99	+0,35
Sunco Inc.	6,10	7 Août 07	105,30	4,27	+0,33
Thomson C	6,50	9 Juin 07	106,67	4,15	+0,33
WCoast En	5,70	16 Avril 08	103,70	4,63	+0,42
WCoast En	6,75	15 Déc. 27	99,45	6,79	+1,15

L'ARGENT

Les courtiers londoniens ont baissé mardi le prix de l'argent de (\$0 0050) cents américains par rapport à l'ouverture de la veille.

Mardi: \$5 7250

MONTREAL — Handy & Harman évalueait hier le prix de l'argent canadien (\$8 168) (\$ +0 039) cents canadiens par rapport à l'ouverture de la veille

New-York—Handy & Harman évalueait hier le prix de l'argent américain (\$5 730) (\$—0 010) cents américains par rapport à l'ouverture de la veille

LE PÉTROLE

NEW YORK (AP) Prix par baril en \$ US			
	Mardi	Lundi	
Saudi Arabian light	33,61	34,17	
North Sea Brent	34,58	35,33	
West Texas Intermediate	37,18	38,33	

LES MÉTAUX

MARCHE DE LONDRES PRIX EN DOLLARS US PAR TONNE MÉTRIQUE

FERMETURE			
CUIVRE (catégorie-A)			
comptant	2613—2615		
3 mois	2562—2563		
15 mois	2305—2315		
PLOMB			
comptant	831,5—832		
3 mois	773,5—774		
15 mois	667—672		
ALUMINIUM			
comptant	1634—1634,5		
3 mois	1635,5—1636,5		
15 mois	1588—1593		
NICKEL (dollars)			
comptant	12925—12930		
3 mois	12775—12825		
15 mois	11095—11195		
ÉTAIN			
comptant	8850—8900		
3 mois	8625—8650		
15 mois	7725—7775		
ZINC (qualité supérieure)			
comptant	997—998		
3 mois	1017,5—1018		
15 mois	1033—1038		

LES BOURSES DANS LE MONDE

	FERMETURE		VARIATION NET EN %	
	Cour.	An dem.	Cour.	An dem.
AMÉRIQUE DU NORD/SUD				
S&P 500 (New York)	1132,01	6,72	0,60	
Mexico Bolsa	10220,69	127,67	1,27	
Brazil Bovespa Stock	20047,46	559,77	2,87	
EUROPE/AFRIQUE				
DJ Euro Stoxx 50 P	2710,53	21,25	0,79	
FTSE 100 (Angleterre)	4458,60	25,40	0,57	
CAC 40 (France)	3683,43	36,33	1,00	
DAX (Allemagne)	3987,30	38,65	0,98	

	FERMETURE		VARIATION NET EN %	
	Cour.	An dem.	Cour.	An dem.
ASIE/PACIFIQUE				
IBEX 35 (Espagne)	8028,60	63,40	0,80	
Milan MIB30 (Italie)	28242,00	324,00	1,16	
Amsterdam Exchanges	339,81	2,52	0,75	
OMX (Stockholm)	682,92	5,03	0,74	
Swiss Market (Suisse)	5671,70	38,10	0,68	
ASIE/PACIFIQUE				
NIKKEI 225 (Japon)	11387,70	-103,96	-0,91	
Hang Seng (Hong Kong)	12050,69	-25,88	-0,21	
S&P/ASX 200 (Australie)	3468,30	-9,90	-0,29	

2004 Mazda

339\$ /mois

48 mois

0 COMPTANT

DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Location 48 mois, 20 000 km/an

Modèle UAXZ

INVESTIR

LA PRESSE AFFAIRES

En tout temps, consultez les cotes boursières en direct sur lapresseaffaires.com

LPA 50

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

Table of 50 stock tickers with columns for IQ 30, Fermeture (\$), Changement Net, Variation Cette Année (%), Val. Bour. (M \$), and 52 Semaines Haut/Bas.

Table of 50 stock tickers with columns for IQ 30, Fermeture (\$), Changement Net, Variation Cette Année (%), Val. Bour. (M \$), and 52 Semaines Haut/Bas.

▲▼ : Indique un titre qui a gagné ou perdu 1% et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractère gras : Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. / IQ 30 : Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la UNE de La Presse Affaires. / M\$: Millions de dollars US / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

BOURSE DE TORONTO



Table with market statistics: Hier (Ouverture, Haut, Bas, Fermeture, Var. 1 J, Var. 1 An), Actions négociées, 52 semaines, and Jour précédent.

Table of sector indices: Services financiers, Matériaux de base, Énergie, Produits industriels, Tech. de l'information, and others.

Table of Canadian indices: S&P/TSX 60, S&P/TSX Petites cap., S&P/TSX Moyen. Cap., DJ Can. Titans (40).

Table of top 10 active stocks with columns for Volume, Clôt. (\$), Var. (\$), and others.

Table of top 10 gainers with columns for Volume, Clôt. (\$), Var. (\$), and others.

Table of top 10 losers with columns for Volume, Clôt. (\$), Var. (\$), and others.

BOURSE DE CROISSANCE TSX



Table with market statistics for TSX Croissance: Hier (Ouverture, Haut, Bas, Fermeture, Var. 1 J, Var. 1 An), Actions négociées, 52 semaines, and Jour précédent.

NEW YORK

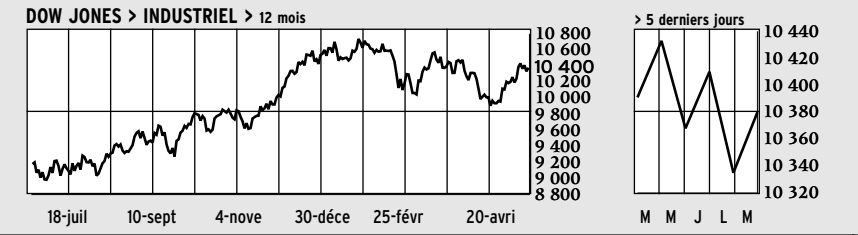


Table with market statistics for New York: Hier (Ouverture, Haut, Bas, Fermeture, Var. 1 J, Var. 1 An), Actions négociées, 52 semaines, and Jour précédent.

NASDAQ

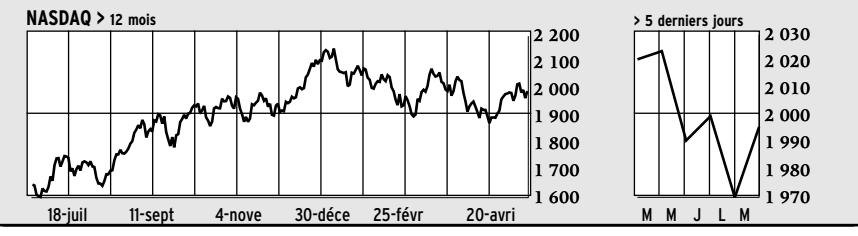


Table with market statistics for NASDAQ: Hier (Ouverture, Haut, Bas, Fermeture, Var. 1 J, Var. 1 An), Actions négociées, 52 semaines, and Jour précédent.

TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES

Large table listing 100 Quebec-based stocks with columns for Fermeture (\$), Changement Net, Variation Cette Année (%), Volume, and Var. Cette Année (%).

ÉTATS-UNIS LES 100 GÉANTS

Large table listing 100 US-based stocks with columns for FERM. (\$), CHANGEMENT NET, 52 SEMAINES HAUT/BAS, and VALEUR BOUR. (MM \$)*.

Liste des 100 sociétés inscrites sur les marchés américains ayant la plus forte valeur boursière. La liste est révisée à chaque trimestre. / MM\$: Milliards de dollars US

LES COTES FINANCIERES

Comment lire les cotes financières
Les titres sont énumérés par ordre alphabétique.
Seuls apparaissent les titres transigés au cours de la journée.

Société (sym): Nom de l'entreprise et symbole boursier entre parenthèses.
Div.: Dividende par action sur une base annuelle.

Volume (100): En centaines, et calculé à la clôture officielle.
Ferm.: Cours à l'arrêt des transactions.

52 sem.: Variations par rapport au cours de fermeture de la séance précédente.
52 sem. / Haut: Sommet atteint au cours des 52 dernières semaines.

Caractères gras: Indiquent une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance.

Table of stock market data with columns for Société, Volume, Div., ch., 52 sem., and Société. Includes sections for C, G, H, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z.

LES DEEVISES

(PC) Voici les taux des devises étrangères mardi, tels que fournis par la Banque de Montréal. Les taux sont en devise canadienne et sont nominaux par rapport à l'autre.

Table of exchange rates for various currencies including Bahamas, Baïreïn, Barbade, Danemark, Brésil, etc.

SOCIÉTÉS EN DOMINION

List of companies with their stock symbols and brief descriptions.

PARTS DE FIDUCIE

List of trusts and their stock symbols.

RECOMMANDATIONS

Section providing recommendations for various stocks.

LES COTES FINANCIERES

Large table of stock market data, similar to the first table, covering a wide range of companies and their financial metrics.



Oubliez les chiffres pour un instant. XKR 2005

Pour un essai routier, visitez jaguar.ca/CONDUIRE1 ou composez le 1-877-4-LUXUEUX X151

© 2004 Jaguar North America, Inc. All rights reserved.

LES PETITES ANNONCES 87-VENDU

100 IMMOBILIER, 200 MARCHANDISES ET SERVICES, 3000 OFFRES D'EMPLOI, 400 SERVICES PERSONNELS, 500 VEHICULES AUTOMOBILES, 600 LOISIRS ET VEHICULES RECREATIFS

700 et 800 AFFAIRES ET AVIS - Publiées dans le cahier La Presse Affaires, du lundi au samedi | 900 DECÈS, PRIÈRES, REMERCIEMENTS, ANNIVERSAIRES

Immobilier

Résidentiel - vente100-129, Commercial - vente160-173, Résidentiel - location131-156, Commercial - location180-192

101 ÎLE DE MONTRÉAL, 105 LAVAL RIVE-NORD, 106 RIVE-SUD, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 131 ÎLE DE MONTRÉAL, 131 ÎLE DE MONTRÉAL, 131 ÎLE DE MONTRÉAL, 131 ÎLE DE MONTRÉAL, 131 ÎLE DE MONTRÉAL

Le Solstice 40 logements neufs à louer, Nouveaux lofts dans le quartier de la Petite Italie, Marché Jean-Talon, à une minute du métro De Castelnau...

Un des meilleurs complexes d'appartements à Montréal, à quelques minutes du centre-ville, LE Rockhill, 4858, ch. de la Côte-des-Neiges

101 ÎLE DE MONTRÉAL, 105 LAVAL RIVE-NORD, 106 RIVE-SUD, 109 LAURENTIENS, 110 CANTONS DE L'EST, 111 EXTERIEUR DE MONTRÉAL, 112 BORD DE L'EAU, 112 BORD DE L'EAU, 112 BORD DE L'EAU, 112 BORD DE L'EAU, 112 BORD DE L'EAU

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS, 115 CONDOMINIUMS, COPROPRIÉTÉS

ÉTÉS-VOUS OBSERVEREUR?, Ces deux dessins sont en apparence identiques. En réalité, il y a entre eux HUIT petites différences.

Immobilier

100 A LOUER RIVE-SUD BROSSARD, bung. semi dét. 2 ch. 514-627-9684 BROSSARD, condo 4 1/2 alc. 450-466-1893, 514-925-9261 BROSSARD, luxueux condo 3 1/2, Esplanade, bloc St-Laurent (sur fleuve); 4 électros; asc. chauffé; piscine, sauna, tennis; 2 étages de maître privé; secteur résidentiel; 5 min. autoroute 10. Poêle et frigo sur demande. 1 stat. 500 \$ mois; pers. assuré 400 \$ pers. NOUS MEURS, P&S D'ANIMAUX. 514-770-0169

132 A LOUER CENTRE-VILLE LA SOLUTION IDÉALE Surveillance Électronique 24h, Chauffage, Électricité & Air Climatisé INCLUS. Galerie Marchande Intérieure 1-800-263-2483 www.lacite.ca

133 A LOUER VIEUX-MONTREAL LOFT, Notre-Dame & McGill, chauffé, fenest. plafond 14', 4 électros. 775 \$ 514-234-9736

136 A LOUER RIVE-SUD BROSSARD, bung. semi dét. 2 ch. 514-627-9684 BROSSARD, condo 4 1/2 alc. 450-466-1893, 514-925-9261 BROSSARD, luxueux condo 3 1/2, Esplanade, bloc St-Laurent (sur fleuve); 4 électros; asc. chauffé; piscine, sauna, tennis; 2 étages de maître privé; secteur résidentiel; 5 min. autoroute 10. Poêle et frigo sur demande. 1 stat. 500 \$ mois; pers. assuré 400 \$ pers. NOUS MEURS, P&S D'ANIMAUX. 514-770-0169

137 A LOUER BANLIEUE DORVAL, 4 1/2, 5 1/2, chauffé, souterrain, piscine, 514-636-9401, 514-696-3109

Appât pour la Dame

MARTINE LACROIX

LE BRIDGE

collaboration spéciale
martine.lacroix@lapresse.ca

Donneur : Ouest			
Vulnérabilité : E/O			
NORD			
▲ AV 87			
♥ 2			
♦ V 752			
♣ RD 54			
OUEST		EST	
♥ D 2		▲ 93	
♥ D 54		♥ R 983	
♦ A 8643		♦ D 10	
♣ V 32		♣ 109876	
SUD			
▲ R 10654			
♥ AV 1076			
♦ R 9			
♣ A			
Les enchères:			
OUEST	NORD	EST	SUD
Passé 1 ♣	Passé 1 ▲		
Passé 2 ▲	Passé 4 SA		
Passé 5 ♦	Passé 6 ♠		
Passé	Passé	Passé	
Entame : L'As de carreau.			

Cette donne provient d'un match disputé entre la France et l'Angleterre et coûte 14 imps aux Français. Voici la description qu'en fait José Le Dentu.

Aux deux tables, Ouest entame l'As de carreau, Est fourrissant le 10, et rejoue le 4 de carreau pour la Dame d'Est et le Roi de Sud. Faut-il faire l'im-passe avec 9 cartes ?

En principe avec 9 cartes, on ne fait pas l'im-passe à la Dame s'il n'y a pas d'indication particulière sur la distribution. Or ici, on sait qu'Est n'a que 2 carreaux, il est donc probable qu'il ait 3 piques. Le Français Stoppa tire l'As de pique, puis prend l'im-passe à la Dame et chute de un.

À l'autre table, l'Anglais Flint encaisse l'As de coeur et coupe un coeur. Il présente ensuite le Valet de carreau maître ! Est n'est que trop heureux de couper une levée majeure. Le déclarant surcoupe et, lorsque les deux adversaires fourrissent sur l'As d'atout, il n'a aucune peine à capturer la Dame, puisque elle est maintenant forcément sèche.

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

APPEL D'OFFRES PUBLIC

n/d Architecte: #0303-107
Établissement: Centre de la Petite Enfance «Bébéjou»
Construction d'un centre de la petite enfance de 80 places
Rue De Sillery, Gatineau (Québec)

Le Centre de la Petite Enfance «Bébéjou», propriétaire, demande des soumissions pour la construction d'un centre de la petite enfance de 80 places sur la rue De Sillery, à Gatineau (Québec).

Les documents contractuels pourront être obtenus, à partir du 21 juin 2004, contre un dépôt non remboursable de 50 \$ sous forme de chèque émis à l'ordre du propriétaire ou en argent comptant, à l'adresse suivante:

Nom: Les Architectes Carrier, Savard
Adresse: 370, boulevard Gréber, bureau 240, Gatineau (Québec) J8T 5R6
Téléphone: (819) 568-9566

Les soumissions devront être accompagnées d'un cautionnement de soumission délivré par une institution financière et établi au montant de dix pour cent (10%) du montant de la soumission, valide pour une période de quatre-vingt-dix (90) jours de la date de l'ouverture des soumissions.

Les soumissions seront reçues à l'adresse suivante:

Nom: Les Architectes Carrier, Savard
Adresse: 370, boulevard Gréber, bureau 240, Gatineau (Québec) J8T 5R6
Téléphone: (819) 568-9566
Date: le mercredi 14 juillet 2004
Heure locale en vigueur: 11 h

pour être ouvertes publiquement au même endroit, le même jour et à la même heure.

Conformément aux documents normalisés CCDC 10-1994, le prix de soumission ne doit pas inclure les taxes à la valeur ajoutée (taxe sur les produits et services fédérale TPS de 7 % et taxe de vente du Québec TVQ de 7,5 %). Les taxes à la valeur ajoutée devront être indiquées dans la ventilation de l'Annexe «F» jointe aux documents d'appel d'offres.

Seuls sont admis à soumissionner les entrepreneurs ayant leur place d'affaires au Québec, en Ontario ou au Nouveau-Brunswick et détenant la licence requise en vertu de la Loi sur le bâtiment.

Les entrepreneurs soumissionnaires sont responsables du choix des sous-traitants, tant pour leur solvabilité que pour le contenu de leur soumission, et doivent les informer des conditions qu'ils entendent leur imposer et s'assurer qu'ils détiennent les permis et licences requis.

Le propriétaire ne s'engage pas à accepter la plus basse ou quelque autre des soumissions reçues.

Mme Roxanne Lill, directrice

Le Centre de la Petite Enfance «Bébéjou»
179, chemin De la Savane, Gatineau (Québec) J8T 1R2
Gatineau, le 16 juin 2004

3238800



Association de la construction du Québec

AVIS LÉGAL

L'Association de la construction du Québec a déposé le 26 mai 2004 au bureau de la Commission des relations du Travail les trois exemplaires de la convention collective du secteur institutionnel et commercial de l'industrie de la construction, ainsi que les trois exemplaires de la convention collective du secteur industriel de l'industrie de la construction. Les conventions ont été signées le 28 avril 2004, conformément aux dispositions prévues à l'article 48 de la Loi sur les relations du travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'œuvre dans l'industrie de la construction.

3236523

Hydro Québec

APPELS DE SOUMISSIONS

Les entrepreneurs et les fournisseurs peuvent obtenir de l'information sur les appels de soumissions ouverts et le résultat d'ouverture des plis d'Hydro-Québec en visitant le site Internet de l'entreprise : www.hydro-quebec.com/soumissionnez ou en composant un des numéros de téléphone suivants :

Montréal et environs : (514) 840-4903
Extérieur : 1 800 324-1759

Avis public

Régie de l'énergie

DEMANDE D'APPROBATION D'UN CRITÈRE NON MONÉTAIRE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

La Régie de l'énergie (la Régie) tiendra une audience publique à Montréal pour étudier la demande d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité (le Distributeur) relative à une demande d'approbation d'un critère non monétaire relié au développement durable (dossier R-3525-2004). La demande du Distributeur ainsi que les documents afférents sont disponibles sur le site Internet de la Régie au www.regie-energie.qc.ca et à son centre de documentation.

LA DEMANDE

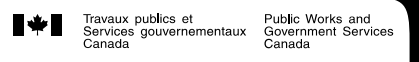
Le Distributeur demande l'approbation d'un critère non monétaire relié au développement durable devant être inclus aux documents d'appels d'offres de long terme tel que la Régie l'a ordonné dans sa décision D-2002-169.

DEMANDES D'INTERVENTION

Toute personne désirant participer à l'audience publique doit se faire reconnaître le statut d'intervenant. La demande d'intervention doit être transmise à la Régie et au Distributeur au plus tard le 23 juin 2004 à 12 h et doit contenir les informations exigées au Règlement sur la procédure de la Régie de l'énergie.

Pour toute information, il est possible de communiquer avec la Régie, soit par téléphone soit par télécopieur.

Le Secrétaire
Régie de l'énergie
800, place Victoria, bureau 2.55
Montréal (Québec) H4Z 1A2
Téléphone : 514-873-2452 ou sans frais 1-888-873-2452
Télécopieur : 514-873-2070



DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Locaux disponibles dans la ville de Montréal (Québec)

Référence : 5221-527621
N° de l'invitation : EF950-040010/A
N° de projet : 212324

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) invite tout bailleur intéressé à lui faire parvenir des renseignements au sujet d'un éventuel projet de location de locaux répondant aux critères suivants :

a) Superficie
1000 à 1200 m² d'aire utilisable pour des locaux à bureaux; et 47 places de stationnement, dont 9 sécurisées.

b) Un immeuble situé dans les limites suivantes :
Au nord : boulevard Rosemont
A l'est : boulevard de l'Assomption
Au sud : rue Notre-Dame
A l'ouest : rue Saint-Hubert

Les emplacements visés couvrent les deux côtés des limites prévues.

c) Description
L'immeuble doit se situer à proximité des restaurants et autres services pouvant desservir une population additionnelle de 50 personnes. L'immeuble doit être bien desservi par un service de transport en commun, c'est-à-dire à un kilomètre au plus d'une station de métro, pour répondre aux besoins de l'occupant. Les locaux doivent être contigus, sur un même étage, sans obstacle; les locaux au rez-de-chaussée sont à éviter.

d) Date d'occupation
Les locaux doivent être disponibles au moins 21 semaines avant la date d'entrée en vigueur du bail, de manière à pouvoir les aménager pour la date d'occupation.

e) Date d'entrée en vigueur et durée envisagée du bail éventuel
La durée du bail est de cinq (5) ans et pourrait aller jusqu'à dix (10) ans, commençant le 1^{er} mai 2005 suivie de deux (2) options de prolongation de une (1) année chacune.

Répondre par écrit :
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
a/s de Lise Daigneault, LL.B.
Place Bonaventure
Portail Sud-Est
800, rue de la Gauchetière Ouest
Bureau 7300
Montréal (Québec)
H5A 1L6

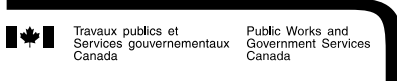
Courriel : lise.daigneault@tpsgc.gc.ca
Télécopieur : (514) 496-3766

Les renseignements doivent être reçus au plus tard le 18 juin 2004. Toute information présentée par un mandataire doit être accompagnée d'une autorisation du propriétaire du bien immobilier.

Pour information :
Lise Daigneault, LL.B.
Téléphone : (514) 496-3506

Il ne s'agit ni d'un appel d'offres ni d'une invitation à soumissionner.

La présente n'a pour but que d'obtenir des renseignements sur la disponibilité de locaux à louer. TPSGC ne sera obligé ni de demander des offres ni de louer des locaux. Pour ce besoin potentiel de locaux ou pour tout autre besoin semblable, TPSGC se réserve le droit de demander des offres directement à tout répondant à la présente demande de renseignements, ou à d'autres parties, ou encore de recourir à un appel d'offres.



DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS

Locaux disponibles dans la ville de Montréal (Québec)

Référence : 527496
N° de l'invitation : EF950-040011/A
N° de projet : 221926

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) invite tout bailleur intéressé à lui faire parvenir des renseignements au sujet d'un éventuel projet de location de locaux répondant aux critères suivants :

a) Superficie
585 à 600 m² d'aire utilisable pour des locaux à bureaux; 4 places de stationnement réservées; 60 places de stationnement pour la clientèle.

b) Un immeuble situé dans les limites suivantes :
Au nord : rue Sherbrooke, entre les rues Frontenac et Dickson

A l'est : rue Dickson entre les rues Sherbrooke et Hochelaga; rue Viau entre les rues Hochelaga et Ste-Catherine

Au sud : rue Ste-Catherine entre les rues Frontenac et Viau; rue Hochelaga entre les rues Viau et Dickson

A l'ouest : rue Frontenac entre les rues Sherbrooke et Ste-Catherine

Les emplacements visés couvrent les deux côtés des limites prévues.

c) Description
Les immeubles ayant une vocation et un usage industriels ne seront pas retenus. Les caractéristiques physiques des emplacements et des immeubles, ainsi que l'usage des terrains voisins et celui du secteur environnant, doivent, de l'avis du locataire, être compatibles avec l'usage recherché par TPSGC. Les locaux offerts doivent être situés dans un bloc d'espace contigu, sur un seul et même étage, et sans obstacle. Les immeubles proposés seront évalués selon les besoins opérationnels de l'occupant.

d) Date d'occupation
Les locaux doivent être disponibles au moins sept (7) semaines avant la date d'entrée en vigueur du bail, de manière à pouvoir les aménager pour la date d'occupation.

e) Date d'entrée en vigueur et durée envisagée du bail éventuel
La durée du bail est de cinq (5) ans, commençant en juin 2005, suivie de trois (3) options de prolongation de une (1) année chacune.

Répondre par écrit :
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
a/s d'Annie Filteau-Gingras
Place Bonaventure
Portail Sud-Est
800, rue de la Gauchetière Ouest, bureau 7300
Montréal (Québec) H5A 1L6

Courriel : annie.filteau-gingras@tpsgc.gc.ca
Télécopieur : (514) 496-3399

Les renseignements doivent être reçus avant le 25 juin 2004. Toute information présentée par un mandataire doit être accompagnée d'une autorisation du propriétaire du bien immobilier.

Pour information : Annie Filteau-Gingras
Téléphone : (514) 496-3866

Il ne s'agit ni d'un appel d'offres ni d'une invitation à soumissionner.

La présente n'a pour but que d'obtenir des renseignements sur la disponibilité de locaux à louer. TPSGC ne sera obligé ni de demander des offres ni de louer des locaux. Pour ce besoin potentiel de locaux ou pour tout autre besoin semblable, TPSGC se réserve le droit de demander des offres directement à tout répondant à la présente demande de renseignements, ou à d'autres parties, ou encore de recourir à un appel d'offres.



Tél.: (450) 465-4078
www.soi-emploi.qc.ca

La force de la réussite

De Soi à l'Emploi

MARCHÉ AUX PUCES

7 jours consécutifs

pour seulement **27,30 \$*** pour 3 lignes

1,30 \$* par ligne additionnelle par jour
*taxes en sus

LES PETITES ANNONCES **LA PRESSE**
cyberpresse.ca

987-VENDU
sans frais 1 866 987-VENDU (8363)

Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication. On peut annuler après la première parution, cependant la facturation s'établira obligatoirement pour le nombre de jours de parution demandé lors de la réservation. Payables avant publication. Cette offre s'adresse uniquement aux particuliers.

VENTE DE GARAGE

2 jours consécutifs

pour seulement **26,00 \$*** pour 5 lignes

2,60 \$* par ligne additionnelle par jour
*taxes en sus

LES PETITES ANNONCES **LA PRESSE**
cyberpresse.ca

987-VENDU
sans frais 1 866 987-VENDU (8363)

Pour cette offre spéciale, aucun changement ne peut être apporté au texte original en cours de publication. On peut annuler après la première parution, cependant la facturation s'établira obligatoirement pour le nombre de jours de parution demandé lors de la réservation. Payables avant publication. Cette offre s'adresse uniquement aux particuliers.

Régie de l'énergie

DEMANDE D'APPROBATION D'UN CRITÈRE NON MONÉTAIRE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE (dossier R-3525-2004)

La Régie de l'énergie (la Régie) tiendra une audience publique à Montréal pour étudier la demande d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité (le Distributeur) relative à une demande d'approbation d'un critère non monétaire relié au développement durable (dossier R-3525-2004). La demande du Distributeur ainsi que les documents afférents sont disponibles sur le site Internet de la Régie au www.regie-energie.qc.ca et à son centre de documentation.

La demande
Le Distributeur demande l'approbation d'un critère non monétaire relié au développement durable devant être inclus aux documents d'appels d'offres de long terme tel que la Régie l'a ordonné dans sa décision D-2002-169.

Demandes d'intervention
Toute personne désirant participer à l'audience publique doit se faire reconnaître le statut d'intervenant. La demande d'intervention doit être transmise à la Régie et au Distributeur au plus tard le 23 juin 2004 à 12 h et doit contenir les informations exigées au Règlement sur la procédure de la Régie de l'énergie.

Pour toute information, il est possible de communiquer avec la Régie, soit par téléphone soit par télécopieur.

Le Secrétaire
Régie de l'énergie
800, place Victoria, bureau 255
Montréal (Québec) H4Z 1A2
Téléphone : (514) 873-2452 ou sans frais 1-888-873-2452
Télécopieur : (514) 873-2070

Québec

LA PRESSE AFFAIRES

Le marché pétrolier s'alarme après le sabotage d'un oléoduc en Irak

PERRINE FAYE
AGENCE FRANCE-PRESSE

LONDRES — Les prix du pétrole sont remontés hier et le marché s'est affolé après l'annonce d'un arrêt total des exportations de brut irakien à la suite d'un sabotage sur un oléoduc du sud, alors que l'OPEP, produisant déjà quasiment à plein régime, se retrouve sous pression.

Depuis 15 jours, la fièvre qui avait propulsé les prix du pétrole à des plus hauts niveaux historiques, au début de juin, était un peu retombée sur le marché pétrolier.

Mais le sabotage d'un oléoduc hier dans le sud de l'Irak a rapidement fait remonter la température.

Les exportations irakiennes ont été totalement stoppées par les

deux terminaux du sud à la suite du sabotage.

« Après le sabotage de l'un des deux oléoducs aboutissant au terminal de Bassorah d'une capacité de 50 000 barils par heure, les techniciens ont tenté de mettre en service le deuxième d'une capacité de 30 000 barils par heure, mais ce pipeline n'a pas supporté la pression », a déclaré à l'AFP le directeur du terminal de Bassorah, Moayyed Hachem.

« Ce dernier oléoduc, construit dans les années 70, a été endommagé et les exportations se sont arrêtées par les terminaux de Bassorah et de Khor al-Amaya », les deux principaux points d'écoulement du brut irakien, a-t-il dit.

Les cours du pétrole, qui chutaient dans la matinée, ont vite rectifié le tir en s'orientant à la hausse, avant de

perdre de nouveau du terrain en raison de prises de bénéfices.

Le baril de Brent à Londres, pour livraison rapprochée en juillet, a perdu 20 cents US, à 35,29 \$ US. À New York, le baril de brut a baissé de 40 cents US, à 37,19 \$ US.

Les cours sont montés jusqu'à 35,90 \$ US à Londres et 38,40 \$ US à New York après l'annonce de l'attentat.

« Les prix, en baisse ce matin, sont remontés après l'annonce d'un acte de sabotage sur un oléoduc allant au terminal de Bassorah », constate un analyste de la banque Barclays ayant requis l'anonymat.

« Il semble que cela va sérieusement affecter les chargements de pétrole dans le port de Bassorah », ajoute-t-il. « C'est vraiment l'élément clé sur le marché. »

Même avis pour Bruce Evers, ana-

lyste à la banque Investec, qui expliquait que les cours ont toutefois marqué une pause après leur progression initiale car le marché attend de savoir « pour combien de temps l'oléoduc sera inactif ».

Le marché est très nerveux face à l'éventualité d'une perturbation de l'approvisionnement mondial, a-t-il noté.

L'Irak exporte environ 1,65 million de barils de brut par jour (mbj) essentiellement à partir du sud du pays, l'oléoduc du nord, reliant la région pétrolière de Kirkouk au terminal turc de Ceyhan, étant coupé après de nombreux sabotages.

« Étant donné que l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) produit quasiment à pleine capacité, cela serait un gros problème s'ils (les opposants à la coalition menée par les États-Unis, ndlr)

ont vraiment réussi à endommager les installations pétrolières du sud de l'Irak », a souligné M. Evers.

« L'OPEP n'aurait pas assez de pétrole pour compenser cela, même si le cartel affirme le pouvoir », a ajouté l'analyste. « Il lui faudrait probablement 90 jours pour produire un million de barils supplémentaires. »

L'OPEP produit déjà bien au-delà de ses quotas officiels de production. À sa dernière réunion le 3 juin à Beyrouth, le cartel avait décidé de relever ses quotas de 2,5 mbj à 26 mbj d'ici au 1^{er} août. Mais sa production était déjà de 26,1 mbj en mai.

Seuls l'Arabie Saoudite et les Émirats arabes unis possèdent des capacités supplémentaires de production, mais elles sont très limitées selon les analystes.



« CEUX QUI PARTENT CHAQUE ÉTÉ CHARGÉS À PLEINE CAPACITÉ TROUVENT ICI DE QUOI RESPIRER. »

viens chercher ton volant?

ÉQUIPE TOYOTA



RAV4



HIGHLANDER



TACOMA



4RUNNER



SIENNA



SEQUOIA



TUNDRA

SUR TOUS LES CAMIONS TOYOTA 2004 EN STOCK

0\$

PREMIÈRE MENSUALITÉ* DÉPÔT DE SÉCURITÉ*

À LA LOCATION



FINANCEMENT À L'ACHAT

À PARTIR DE

1,9%†

CAMION TOYOTA
un coup de cœur sans fin



Votre nouvelle Toyota ne part jamais sans un plein réservoir d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs.

Votre concessionnaire www.acces.toyota.ca



Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. *Première mensualité de 0 \$ pour tous les camions Toyota 2004 neufs en stock incluant la Sienna 2004, pour des termes de location de 48 mois. Dans l'éventualité qu'un client désire avoir un terme de location moindre que 48 mois, un rabais représentant le coût d'une mensualité basée sur un terme de 48 mois sera accordé. Offre de 0 \$ dépôt de sécurité pour tous les modèles 2004 neufs en stock à la location. Franchise annuelle de 24 000 km. Immatriculation, enregistrement (y compris RDPRM), assurances et taxes en sus. † Offre de financement à l'achat applicable aux camions Toyota 2004 neufs en stock. Les modèles disponibles à 1,9 % de financement à l'achat pour 36 mois sont le Highlander, le RAV4, le 4Runner, le Sequoia, le Tacoma et le Tundra 2004 neufs en stock. Le taux de financement à l'achat de 1,9 % n'est pas offert pour la Sienna 2004. D'autres taux et termes s'appliquent aux autres modèles Toyota 2004 neufs en stock. L'immatriculation, les frais de transport, la préparation, l'enregistrement (y compris RDPRM), les frais d'administration, l'assurance et les taxes sont en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les offres se terminent le 30 juin 2004. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.