

| | | | | | | | |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| S&P/TSX 9086,83 ▼ 2,15 (-0,02%) | Actions négociées ▲ 112 ▼ 104 Inchangées: 9 | TSX CROISSANCE 1809,03 ▲ 19,02 (+1,06%) | QUÉBEC 30 1052,98 ▼ 1,67 (-0,15%) | Actions négociées ▲ 15 ▼ 14 Inchangées: 1 | NASDAQ 2034,27 ▼ 1,61 (-0,01%) | DOW JONES 10392,99 ▼ 78,48 (-0,75%) | S&P 500 1167,87 ▼ 7,54 (-0,64%) |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|

La Caisse veut financer la relève

Son président Henri-Paul Rousseau se tourne vers l'entreprise familiale

RUDY LE COURS

La Caisse de dépôt entend se tailler une place de choix dans le marché en pleine expansion du changement de garde au sein de l'entreprise familiale.

Avec l'arrivée prochaine des baby-boomers à la retraite, c'est environ la moitié des chefs de petites et moyennes entreprises du

Québec qui devront passer le relais à un parent ou à un associé.

C'est pourquoi l'institution québécoise a mis au point au cours des derniers mois Accès-Relève, un produit financier qu'elle croit taillé sur mesure pour répondre aux besoins et angoisses d'un entrepreneur qui s'est résigné à transmettre les pouvoirs de son entreprise.

«On peut lui offrir le profil de

son industrie et l'analyse du positionnement de son entreprise», explique en entrevue le président du conseil et directeur général de la Caisse Henri-Paul Rousseau. Puis on peut préparer avec lui un calendrier de retraite, un plan de succession et une proposition de financement.

M. Rousseau entend d'ailleurs profiter lundi de la tribune du Cercle canadien, à Montréal, pour

vanter publiquement ce produit tout en voulant expliquer comment la Caisse contribue au développement économique, en finançant les entreprises.

À la différence de la grande entreprise, la moyenne compte davantage sur le capital de proximité pour les étapes de son développement, évalue M. Rousseau, un atout que la Caisse entend jouer avec doigté. Capable de

patience, la Caisse dispose d'une équipe d'une dizaine de personnes, dédiée à l'étude des cas de relève, qui s'ajoute à ses compétences fiscales et juridiques.

Elle compte aussi s'adjoindre les services d'entrepreneurs qui ont accroché leurs patins, mais qui sont disposés à servir de mentor à de futurs partenaires de golf. «Préparer la retraite, c'est entrer dans l'intimité de l'entrepreneur», estime M. Rousseau.

Bref, autant de ressources qui permettent à la Caisse de présenter des propositions sur mesure pour faciliter le transfert en douceur du capital et des pouvoirs.

► Voir CAISSE en page 2

AUJOURD'HUI

Le secteur manufacturier, moteur de la croissance

Le secteur manufacturier a contribué à la croissance de 0,1 % du produit intérieur brut du Québec en octobre, qui survient après une hausse identique de 0,1 % en septembre et un recul de 0,7 % en août.

PAGE 2

Les coffres d'Ottawa débordent

La bonne santé de l'économie canadienne dope le surplus budgétaire fédéral qui s'élevait à 10,7 milliards en novembre, à quatre mois de la fin de l'exercice budgétaire 2004-2005. C'est près du double que ce à quoi s'attendait le ministre Ralph Goodale lorsqu'il a procédé à sa mise à jour économique et financière à la mi-novembre, en s'appuyant sur les données de septembre.

PAGE 3

Schwartz s'amuse de Milton

Le président d'Onex, Gerry Schwartz, a décrit hier Robert Milton comme celui qui « a mené la défense d'Air Canada contre une mainmise par les financiers barbares de Toronto ». Mais ensuite, au cours d'un bref point de presse plus sérieux, le président d'Onex a dit qu'il demeurerait intéressé à investir dans Aéroplan, la filiale de points de fidélisation d'Air Canada.

PAGE 3

Michel Girard

Les investisseurs ont soudainement découvert la principale vertu des fiducies de revenu, soit la distribution d'alléchants revenus. Et le hasard financier faisant bien les choses, le début de la popularité des fiducies de revenu a coïncidé avec la forte baisse des taux d'intérêt.

PAGE 4

Plains feux sur Gildan

Gildan augmente ses parts de marché face à des géants, comme Fruit of the Loom et Russell, dont les équipements sont moins performants. Des statistiques fragmentaires montrent d'ailleurs que Gildan a augmenté ses parts de quelques points de pourcentage depuis 2003. Gildan n'est pas vraiment menacée par la production chinoise, résume Réjean Bourdeau

PAGE 10

LE CHIFFRE DU JOUR

3700

Les universités canadiennes ont décerné 3700 doctorats en 2001, ce qui est une baisse de 3,7 % par rapport à 2000 et le nombre le plus bas en six ans. Par contre, le nombre de diplômés de baccalauréat et de maîtrise a atteint un nombre record. Au total, les universités ont décerné 178 100 diplômes, grades ou certificats en 2001 et les femmes ont représenté 59 % des récipiendaires, ce qui est un sommet.

Source: Statistique Canada

Acq[ui]zition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise: www.acquisition.biz

3264005A 3284378

Paul Martin en Chine



PHOTO TOM ANSON, PC ©

Le premier ministre Paul Martin conduit à Pékin un autobus alimenté au gaz naturel avec le sourire enjoué d'un gamin qui vient de recevoir un nouveau joujou.

L'insatiable appétit de la Chine

SOPHIE COUSINEAU

CHRONIQUE

PÉKIN – Dans le stationnement de la Beijing Public Transport Holdings (BPT), l'une des deux sociétés de transport en commun de la capitale, le premier ministre Paul Martin conduit un autobus alimenté au gaz naturel avec le sourire enjoué d'un gamin qui vient de recevoir un nouveau joujou.

Le moteur de cet autobus a été conçu par Cummins Westport, une coentreprise formée de l'américaine Cummins et de la canadienne Westport Innovations, de Vancouver. La société de transport chinoise possède déjà 2000 autobus semblables dans son parc de plus de 24 000 véhicules, des autobus jaunes et verts qui se reconnaissent à la grande boîte sur leur toit où sont stockées des bonbonnes de gaz comprimé. Et BPT vient d'en commander 450 au-

tres, un contrat d'une valeur de plus de 5 millions de dollars, précise Patric Ouellette, vice-président recherche de Westport Innovations. À l'approche des Jeux olympiques d'été de 2008, Pékin la polluée essaie de purifier son air. La tâche semble titanique, à preuve cette grande usine tout à côté du stationnement de BPT dont les cheminées crachent une épaisse fumée grise.

« Les moteurs au gaz naturel sont parfaits en milieu urbain, surtout dans une ville où il y a autant de véhicules, parce qu'ils réduisent les émissions de gaz toxiques et de particules fines », explique Patric Ouellette, un diplômé de l'école Polytechnique qui vit depuis 1989 en Colombie-Britannique.

Ce n'est pas le seul attrait de ces autobus. Alimentés au gaz naturel, qui est acheminé par pipeline de l'ouest de la Chine, ces véhicules réduisent la dépendance du pays envers le diesel et le pétrole, dont le prix s'est enflammé ces derniers mois. Avec une croissance de la demande du brut de plus de 14 % l'année dernière, le pays est assoiffé de carburant.

C'est que les Chinois se servent aussi de pétrole pour produire de

l'électricité, dont le manque chronique cause de fréquents délestages. La production d'électricité a pourtant augmenté de près de 15 % en 2004, d'après le Conseil de l'électricité de la Chine. Toutefois, la poursuite de cette croissance est compromise par la pénurie de charbon qui est maintenant appréhendée.

Bref, pour suivre la cadence infernale de son économie, qui n'en finit plus de construire des usines et des gratte-ciels, ce qui transforme de mois en mois l'horizon de Pékin et des autres métropoles, la Chine a des besoins criants en énergie. Ainsi, le pays est devenu le deuxième consommateur d'énergie au monde après les États-Unis.

Voilà pourquoi la Chine magasine les ressources naturelles un peu partout sur la planète. Des entreprises chinoises manifestent de l'intérêt pour plusieurs grands joueurs au Canada, mais, jusqu'à maintenant, cet intérêt ne s'est pas concrétisé. La société d'État China Minmetals reluke toujours Noranda, même si les négociations, qui étaient exclusives jusqu'à la mi-novembre, n'ont pas débouché sur une transaction.

► Voir COUSINEAU en page 2

ENTREVUE

Jarislowsky compare Bush à Hitler

STÉPHANE PAQUET

Dans un livre à paraître la semaine prochaine, le financier montréalais Stephen Jarislowsky, apôtre de la bonne gouvernance des entreprises, se lance sur le terrain politique en comparant les pratiques de George W. Bush à celles de l'Allemagne nazie.

« Dans le cadre de sa « guerre au terrorisme », le président Bush prétend que n'importe qui peut être un terroriste. À mes yeux, cette attitude s'apparente à celle des nazis à l'égard des Juifs. Hitler était convaincu que les Juifs étaient à l'origine de tous les malheurs qui s'abattaient sur les Allemands », écrit M. Jarislowsky dans *Dans la jungle du placement* (1).

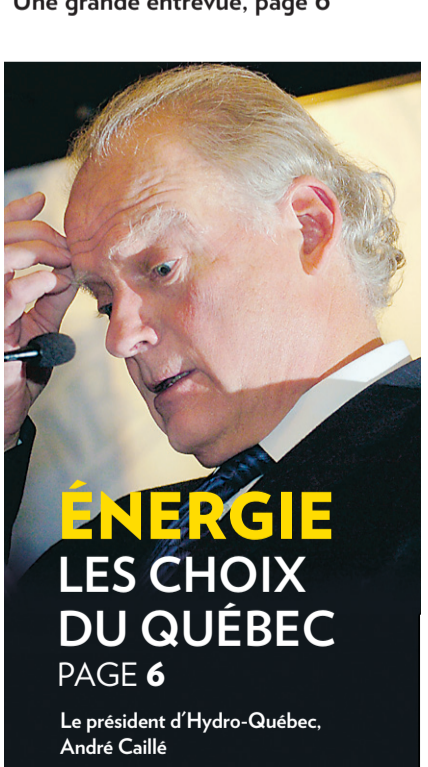
« Bush est littéralement en train de détruire ce que l'Amérique incarne », poursuit le gestionnaire de 79 ans pour qui « dans 80 à 90 % des cas, la menace terroriste est inventée de toutes pièces, et son effet sur l'économie est exagérée ».

« Le terrorisme a été détourné par le président George W. Bush pour des raisons politiques, écrit-il encore. (...) Pour moi, les résistants irakiens ne sont pas plus terroristes que les Français, les Tchèques, les Hongrois et les Polonais pendant la Seconde Guerre mondiale. Tous se sont battus pour empêcher un envahisseur d'entrer dans leur pays. »

► Voir JARISLOWSKY en page 6

AUTRE TEXTE

Une grande entrevue, page 6



ÉNERGIE

LES CHOIX DU QUÉBEC

PAGE 6

Le président d'Hydro-Québec, André Caillé



À VOS AFFAIRES LE DIMANCHE

CE DIMANCHE DANS LA PRESSE

Acheter une maison, MAIS À QUEL PRIX?

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

81,89 ¢ US

VARIATION **+0,79¢**

62,75¢ € **+0,24¢**

SOMME REQUISE POUR ACHETER

UN DOLLAR US:

1,2212\$

UN EURO:

1,5937\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL

4,25%

TAUX DE LA BANQUE DU CANADA

2,5%

OR (NY gold)

426,70\$ US +4,30\$ US

PÉTROLE (North sea Brent)

45,78\$ US +1,81\$ US

DILBERT



Le secteur manufacturier a contribué à la croissance du PIB du Québec

PRESSE CANADIENNE

Le secteur manufacturier a contribué à la croissance de 0,1% du produit intérieur brut du Québec en octobre, qui survient après une hausse identique de 0,1% en septembre et un recul de 0,7% en août.

L'Institut de la statistique du Québec (ISQ) a précisé hier que l'augmentation enregistrée en octobre est la quatrième au cours des cinq derniers mois.

Pour les 10 premiers mois de 2004, le PIB du Québec affiche une progression de 2,0% par rapport à la période correspondante de 2003, ce qui demeure une performance nettement inférieure à celle de

3,1% pour l'ensemble du Canada.

La hausse du PIB en octobre est principalement attribuable aux industries de la fabrication, du commerce de gros et de détail, ainsi que des services d'enseignement. Des baisses ont été observées dans les industries de l'énergie électrique, des administrations publiques ainsi que de la construction résidentielle et non résidentielle.

La production du secteur manufacturier a crû de 0,6% en octobre, après des baisses de 0,3% en septembre et de 2,0% en août. L'ISQ souligne que la tendance demeure « incertaine » dans le secteur manufacturier, celui-ci ayant connu trois hausses et autant de reculs sur une période de six mois.

Le secteur manufacturier demeure d'ailleurs confronté à un raffermissement du dollar canadien, qui rend ses produits plus dispendieux à l'étranger et donc moins concurrentiels.

Le repli

Des données de Statistique Canada à ce sujet, divulguées juste avant Noël, révélaient que la production manufacturière pour l'ensemble du pays s'est repliée de 0,3% en octobre. Au cours de ce mois, le dollar canadien s'est apprécié de 3,3% par rapport au billet vert américain.

Jeudi, Statistique Canada annonçait un gain de 0,2% des livraisons manufacturières en novembre par rapport à octobre. Pour les 10 premiers

mois de 2004, le secteur manufacturier québécois affiche un maigre gain de 0,3% de sa production, ce qui le laisse très loin derrière l'ensemble du Canada, dont la production manufacturière est en hausse de 4,1%.

« L'important écart de croissance entre le Québec et le Canada provient surtout de l'industrie du matériel de transport qui augmente de 6,3% au Canada, alors qu'elle diminue de 4,2% au Québec », précise l'ISQ.

« Cet écart s'explique par la vigueur de l'industrie de la fabrication de véhicules automobiles, concentrée en Ontario, et par les difficultés que connaît l'industrie des produits aéropatiaux, fortement présente au Québec », ajoute l'institut.

L'alcool en Ontario: on scrutera le système

JACQUES BENOIT

Un comité d'experts, avec à sa tête un ancien membre du conseil d'administration de la Régie des alcools de l'Ontario (LCBO), examinera sous toutes ses coutures les modes de distribution et de vente des boissons alcoolisées dans la province voisine.

Cela, naturellement, en vue d'y apporter au besoin les correctifs voulus.

« La Régie des alcools de l'Ontario n'est pas à vendre, s'est toutefois empressé de déclarer d'entrée de jeu le ministre des Finances en faisant connaître le mandat de ce comité. Cependant, notre gouvernement s'est engagé à examiner tout le système de vente d'alcool. Des experts impartiaux auront l'occasion de procéder à un examen exhaustif de l'industrie et de recommander de meilleures façons de fonctionner. »

Pour ce faire, le comité, présidé par John Lacey, ira aussi voir ce qui se fait ailleurs, notamment au Québec.

Toutefois, selon la directrice des affaires publiques de la SAQ, Claude Bouchard, le monopole ontarien n'a pas encore été contacté à cet effet la société d'État québécoise.

« Le conflit mobilise beaucoup d'énergie de tous nos cadres. Et tout ça vient de sortir, a-t-elle dit hier en réponse aux questions de *La Presse Affaires*. Et eux aussi doivent bientôt entrer en négociations — en mars. Ici, tout le monde est concentré sur la rencontre de cet après-midi avec le conciliateur. À ma connaissance, on n'a pas été sollicité par le LCBO. »

Ce sera « la première fois depuis des décennies » qu'un comité, mandaté par l'État, examinera le système « en profondeur », a indiqué Greg Sorbara au moment de faire connaître sa décision, passée jusqu'ici inaperçue au Québec.

Le groupe de travail devra remettre son rapport et ses recommandations au printemps de cette année, et « le rapport sera rendu public avant que des décisions ne soient prises », a fait savoir son ministère.

Le comité passera au crible non seulement le mode de fonctionnement du LCBO, mais aussi celui des 436 points de vente du Brewers Retail.

Fondée en 1927, la même année que le LCBO, cette société, qui appartient aux trois plus grandes brasseries canadiennes (Molson, Labatt et Sleeman), détient le monopole de la vente des bières canadiennes en Ontario. Son chiffre d'affaires s'est élevé à 2,6 milliards de dollars en 2003-2004.

L'Ontario compte aussi 395 boutiques appartenant à des producteurs viticoles, qui y vendent leurs propres produits.

« Le système actuel est constitué de politiques et d'ententes disparates remontant aux années 20 et à la fin de la prohibition », a souligné Greg Sorbara, pour bien faire comprendre l'utilité de cet examen.

L'Ontario et le Québec

Le comité sera donc appelé à étudier aussi « les meilleures pratiques et les modèles en place ailleurs », note son ministère.

Il existe, rappelons-le, deux grandes différences entre le système de l'Ontario et celui du Québec.

En bref: depuis la fin des années 70, les épiceries et les dépanneurs du Québec (environ 10 000 points de vente en tout) sont autorisés à vendre du vin, mais principalement des vins sans appellation.

Et au Québec, comme chacun sait, on vend de la bière dans ce même réseau, ce qui est interdit aux mêmes commerçants en Ontario.

Fondé en 1927, le LCBO dispose d'un réseau de 598 succursales et ses ventes nettes (sans les taxes) se sont élevées à 3,3 milliards en 2003-2004.

Outre John Lacey, le comité est composé de Gwen Boniface, qui est la grande patronne de la Sûreté provinciale de l'Ontario, d'Ann Dumyn, d'une société d'experts-conseils, et de Suzanne Labarge, ex-vice-présidente et directrice de la gestion des risques à RBC Groupe financier.

La Caisse veut financer la relève

CAISSE

suite de la page 1

« Pour l'entrepreneur, recevoir du cash, ça équivaut à diversifier son risque », explique tout bonnement M. Rousseau, convaincu du potentiel d'Accès-Relève. Pour la relève, recevoir du soutien financier, c'est un gage qu'elle pourra poursuivre le développement de l'entreprise. Parmi les grandes entreprises de demain, plusieurs sont de taille moyenne aujourd'hui.

Le marché cible d'Accès-Relève est donc l'entreprise dont le chiffre d'affaires se situe entre 10 et 150

millions. Sa participation qui peut prendre plusieurs formes est de l'ordre de 2 à 10 millions.

La Caisse compte beaucoup sur les résultats d'une vaste enquête en cours, menée par la Fédération de l'entreprise indépendante, pour apprécier plus exactement la taille de ce marché en expansion. Entre temps, elle sensibilise cabinets de comptables, d'avocats et de notaires aux avantages de ses services, consciente que la concurrence s'organise aussi. La naissance d'Acquisition.biz, qui vient de s'associer à Desjardins, n'est qu'un exemple que plusieurs acteurs flairent la bonne affaire.

Jusqu'ici, la Caisse est engagée dans une poignée d'entreprises qui traversent une transition de pouvoirs. Mais elle ambitionne accaparer une grande part de ce marché, surtout dans le secteur manufacturier. Elle y voit un pilier essentiel de sa stratégie pour augmenter de plusieurs centaines de millions de dollars sa présence au sein de la moyenne entreprise, d'ici la fin de la décennie.

« Ce ne sera pas gratuit, prévient M. Rousseau. On règle un problème de succession et on se paye en partageant l'avenir. » La moyenne entreprise emprunte as-

sez peu la voie de l'ouverture du capital en Bourse, compte tenu des obligations qu'elle impose. L'entrepreneur recherche plutôt du capital privé. Par le passé, la Caisse s'est bâti la réputation de partenaire exigeant, parfois encombrant. Ses concurrents ne se sont pas gênés pour répandre le bruit, mais M. Rousseau se veut rassurant. « Pour les règles de gouvernance privée, la compétition a créé des standards auxquels nous adhérons : droit de préemption, droit de suite, etc. La négociation porte plutôt sur le prix. »

L'insatiable appétit de la Chine

COUSINEAU

suite de la page 1

L'entreprise torontoise est le neuvième producteur de cuivre de la planète; Noranda contrôle aussi Falconbridge, le troisième producteur de cuivre au monde. De la même façon, des rumeurs laissent en-

tendre qu'une société d'État chinoise convoite la participation de contrôle du financier Li Ka-Shing, de Hong Kong, dans la société pétrolière Husky Energy, de Calgary. Avec un actif de 11 milliards de dollars, Husky est l'un des joyaux de l'industrie avec un portefeuille de propriétés prometteuses.

« Nous savons que des pays comme la Chine auront davantage besoin des ressources naturelles du monde, à mesure que la demande des consommateurs s'accroît. Le Canada en retirera un avantage », a dit Paul Martin lors d'une réception officielle du Conseil commercial Canada-Chine.

Ces éventuelles transactions ont

toutefois soulevé un vent d'inquiétude au Canada. Elles divisent même les libéraux fédéraux. À Pékin, le ministre de l'Industrie, David Emerson, a fait part de ses inquiétudes. « Nous devrions penser à l'ensemble de nos ressources naturelles et voir, dans le temps, jusqu'à quel point nous sommes prêts à perdre le contrôle sur ces ressources, qui sont notre patrimoine national », a-t-il dit jeudi au *Toronto Star*.

Malgré tout, le premier ministre Martin considère que le mécanisme d'examen des transactions d'Investissement Canada protège efficacement les intérêts du pays.

« Je pense que tout le monde partage les inquiétudes (du ministre

Emerson). Mais lorsque Investissement Canada va considérer les transactions..., il va regarder si c'est dans l'intérêt du pays. Et il va regarder aussi si c'est dans l'intérêt des Canadiens à l'étranger », a dit Paul Martin en conférence de presse. Il est rarissime qu'Investissement Canada bloque une transaction. De mémoire de journaliste économique, il n'y a que la vente de BioChem Pharma à la société anglaise Shire qui ait fait sourciller le gouvernement ces dernières années, parce que BioChem avait reçu d'importantes subventions rattachées à la création d'emplois. Mais après avoir tergiversé, Investissement Canada avait fini par donner son aval à la transaction.

Un taux qui fait l'affaire

Obtenez, au taux préférentiel*, un prêt ou une Marge-crédit pour entreprises allant jusqu'à 250 000 \$. Parlez-en à un représentant des services aux entreprises.

1 877 262-5907 bmo.com/tauxspecial

BMO Banque de Montréal

On écoute. On propose. Profitez.

*Marque de commerce/marque de commerce déposée de la Banque de Montréal. **Marque déposée d'AIR MILES International Trading B.V., employée en vertu d'une licence par Loyalty Management Group Canada Inc. et par la Banque de Montréal. *Sous réserve des critères d'octroi de crédit habituels de la Banque de Montréal. Le taux préférentiel de la Banque de Montréal est sujet à changement sans préavis. L'offre se termine le 31 mars 2005. Certaines restrictions s'appliquent.

700

Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

AVIS AUX VENDEURS ET AGENTS
Investisseur recherche: - 4 à 8 log. historique - 16 à 50 log. - hôtel/motel - mini entrepôt - résidence d'ainés 50 ch. +. Serge 514-574-3309

BOUTIQUE, de vêtements d'importation européenne, pour hommes et femmes. Commerce en croissance sur une rue achalandée près du centre-ville et du métro. 79 000 \$. La Capitale 514-270-4422 MICHEL LAMARRE

CENTRE-VILLE MONTREAL
Restaurant 120 places à louer
Permis alcool-danse-spectacle
Loyer mensuel 3 000\$
Mega Hermes Inc., (514) 381-7787

COMMERCE d'automobiles usagées, européennes de qualité, spécialité, établi depuis 25 ans. Grand édifice récent avec salle de montre et immense stat., 200pi. façade, grand inventaire haut de gamme, revenu très intéressant, 20 min. de Montréal, à vendre en totalité ou en partie, cause: retraite. Contacter yvesbelisle2524@hotmail.com

ENTREPRISE MANUFACTURIÈRE
bien établie à Vancouver recherche distributeurs exclusifs pour la Prov. de Québec. Demande exceptionnelle. 514-939-9657

MINI PRET CT CAPITAL TRUST
FRANCHISE disponible
investissement : 50 000\$
Revenus: 130 125 \$. (819) 321-1267

NOUS cherchons des fonds privés, 50 000\$ et plus (capital garanti sur hypothèque) pour quarter 1ère fois à la bourse une compagnie publique minière. Profits énormes. 514-723-5398

OCCASION RARE
Château Pétrus 86, 89 et 90 à vendre. Laissez un message au 514-953-2149.

PARTENAIRES financiers recherchés. Nouveau concept spa urbain. 514-592-0088

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

PRÊTS et subventions des gouvernements pour votre petite entreprise existante ou nouvelle. Appelez 1-800-417-2927.

WWW.DAYTRADERCANADA.COM
Devenez Daytrader cours professionnel de 7 jours • Accès direct NASDAQ, NYSE, TSX • Maison/bureau, temps plein/partiel • Contrôle du risque à 100% • 67h de cours dont 40h de temps réel • Manuel de 400 pages • Ordinateur & logiciels fournis • Le cours à Montréal débute le 26 février 2005. • (514) 529-2073 • 1-866-529-2073 •

715 FINANCEMENT

\$\$\$ Hypothèque \$\$\$
• Achat • Refinancement
• Transfert • Sans frais
Equipe Richard Frenette - tél: 514-956-8278
www.solutionshypothecaires.ca

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

FINANCEMENT ET CAPITAL DE RISQUE
www.onyxfinancing.com 514-956-9596

• **HYPOTHÈQUE** 50 000 \$ à 1 million. Approbation rapide.
• Achat de balance de vente.
Sylcorp 514 499 - 8565

TOUTES HYPOTHÈQUES
514-381-7787, Mega Hermes Inc.

716 SERVICES SPÉCIALISÉS

PROPRIO SOLUTION
Spécialiste de la gestion de petits immeubles à revenus. Prix très compétitif. 20 ans d'expérience. Formule unique économique maximisant votre investissement.
Tél.: Mme Marcelle Corbeil 514-845-0029

LA PRESSE AFFAIRES

Schwartz s'amuse aux dépens de Milton

Le président d'Onex accueille le président d'Air Canada dans sa librairie

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO — « Je suis ici aujourd'hui pour annoncer l'acquisition par Onex d'Air Canada... non, non, je l'ai déjà essayé, ça. »

Le président du conglomérat torontois Onex, Gerry Schwartz, a déridé l'atmosphère hier, dans sa librairie du centre-ville de Toronto. Il y présentait le président d'Air Canada, Robert Milton, venu dédicacer son livre sur la restructuration du transporteur aérien qui a frôlé la faillite.

L'activité se déroulait dans la librairie Indigo détenue par M. Schwartz à titre personnel, celui-là même qui avait tenté une offre d'achat hostile contre Air Canada pour la fusionner avec Canadien, il y a quatre ans. La femme de M. Schwartz, Heather M. Reisman, contrôle les chaînes de magasins Chapters et Indigo, qui font partie de la même société inscrite à la Bourse de Toronto.

Le président d'Onex en a remis en

Le président d'Onex a dit qu'il demeurerait intéressé à investir dans Aéroplan, la filiale de points de fidélisation d'Air Canada.

décrivant M. Milton comme celui qui « a mené la défense d'Air Canada contre une mainmise par les financiers barbares de Toronto ».

Mais ensuite, au cours d'un bref point de presse plus sérieux, le président d'Onex a dit qu'il demeurerait intéressé à investir dans Aéroplan, la filiale de points de fidélisation d'Air Canada.

Il y a deux ans, Onex avait convenu d'une telle entente de 245 millions de dollars avec Air Canada. Elle fut révoquée lorsque le transporteur s'est mis en restructuration de faillite sous la protection du tribunal.

Hier, plus d'une centaine de personnes, parmi lesquelles des employés d'Air Canada, ont participé à la séance de signature. Quelques personnes ont pu questionner Robert Milton au micro.

Entre autres, le président d'Air Canada a indiqué que, pour le moment, le nouvel avion géant A380 présenté cette semaine en Europe par Airbus était « beaucoup trop gros » pour les besoins du marché canadien.

Aussi, M. Milton a indiqué qu'Air

Canada entendait profiter de l'expansion de ses liaisons internationales, vers l'Asie et l'Amérique latine notamment, pour augmenter ses activités dans le transport de fret.

La grève-surprise

D'autre part, Robert Milton a estimé que la grève-surprise d'employés d'Air Canada à l'aéroport de Toronto, mercredi soir, ne devrait pas avoir d'impact durable parmi la clientèle du transporteur. La grève a gravement perturbé le trafic aérien.

Lors d'un point de presse, il a affirmé qu'il s'agissait d'un incident « très localisé » parmi une centaine de préposés aux rampes d'embarquement. Selon lui, il a été provoqué par « des individus qui savaient qu'il s'agissait d'un geste erroné de la part de toute personne ayant le moindre bon sens ».

Robert Milton dit « ne pas avoir bien dormi » depuis cet arrêt de travail qui a duré quatre heures.

Cette grève soudaine, que le syndicat local des machinistes a attribuée à une dispute à propos des cartes de temps de travail, a bloqué des dizaines de vols et des milliers de passagers à la principale plaque tournante d'Air Canada.

L'impact s'est vite répercuté dans tout son réseau. Le transporteur a mis presque deux jours à s'en remettre, le temps d'acheminer les passagers retardés et leurs bagages à leur destination, en plus de son trafic habituel.

Hier, malgré sa frustration évidente, Robert Milton a voulu tempérer l'impact de cet arrêt de travail inopportuniste.

« Il s'agit d'un groupe d'individus qui ont fait une grosse erreur. Ils le savent, et nous aussi. Cela dit, après les énormes changements qu'Air Canada et ses employés ont subi ces dernières années, nous sommes maintenant l'un des transporteurs les plus fiables et ponctuels en Amérique du Nord, avec des conditions de travail encore parmi les plus avantageuses », a soutenu M. Milton.

En Bourse, toutefois, les investisseurs en pensaient autrement. Les actions d'Air Canada étaient encore en baisse de 3 % hier par rapport à leur prix de fermeture de 36,35 \$, mercredi, juste avant la grève soudaine à l'aéroport de Toronto.



PHOTO J. P. MOCZULSKI, REUTERS
Gerry Schwartz, à droite, a présenté hier le président d'Air Canada, Robert Milton, venu dédicacer son livre sur la restructuration du transporteur aérien qui a frôlé la faillite.

Les coffres d'Ottawa débordent encore plus: déjà 10,7 milliards

RUDY LE COURS

On dit qu'un malheur n'arrive jamais seul. L'inverse est tout aussi vrai quand il s'agit de finances fédérales.

La bonne santé de l'économie canadienne dope le surplus budgétaire fédéral qui s'élevait à 10,7 milliards en novembre, à quatre mois de la fin de l'exercice budgétaire 2004-2005. C'est près du double que ce à quoi s'attendait le ministre Ralph Goodale lorsqu'il a procédé à sa mise à jour économique et financière à la mi-novembre, en s'appuyant sur les données de septembre.

Il est vrai qu'à l'époque le ministre des Finances n'avait pas engrangé le gain extraordinaire réalisé sur la vente de son bloc d'actions de Petro-Canada, qui lui a rapporté 2,6 milliards. Reste quand même que le surplus affiché correspond à 6,6 milliards de plus que celui enregistré en novembre 2003.

Les hausses de revenus affluent de partout : l'impôt sur le revenu des particuliers rapporte 5,7 % de plus, celui des sociétés 23,5 % de plus, la taxe sur les produits et services 11,7 %. En fait, les revenus s'élevaient à 124,8 milliards, en hausse de 8 % tandis que les dépenses atteignaient 114,1 milliards, en progression de 2,4 % seulement.

« Les finances publiques continuent d'être extrêmement bonnes, juge Rick Egelton, économiste en chef chez BMO Groupe financier. L'apport de la TPS illustre la santé de l'économie intérieure. »

L'économiste note aussi que la contribution accrue des entreprises est un signe de vitalité économique qui ne saurait mentir. Il fait remarquer toutefois que l'état des finances publiques correspond à la santé passée de l'économie. « La réalité présente, où les difficultés des manufacturiers exportateurs suscitent un peu d'inquiétude,

se reflétera dans les livres d'Ottawa dans quelques mois seulement. »

Les chiffres de l'emploi restent très bons, note-t-il toutefois. Tellement en fait qu'Ottawa parvient jusqu'ici à dégager un léger surplus avec l'assurance emploi. La baisse des cotisations (de 2,10 \$ à 1,98 \$ par tranche de 100 \$ des gains assurables) a entraîné une baisse de 8,7 % des contributions au Régime qui se sont tout de même élevées à 10,8 milliards d'avril à novembre. En revanche, les prestations versées aux chômeurs ont diminué de 1,8 % pour atteindre 9,2 milliards.

À moins que le ciel ne lui tombe sur la tête, Ottawa n'aura donc aucune difficulté à remplir ses engagements pris envers les provinces aux chapitres de la santé et de la péréquation. Ils totalisent 3,9 milliards. Ils n'entameront même pas les 3 milliards de la Réserve pour éventualités, une disposition prudente lancée par Paul Martin alors qu'il était titulaire des Finances et qui a servi de bassin principal au remboursement de la dette publique.

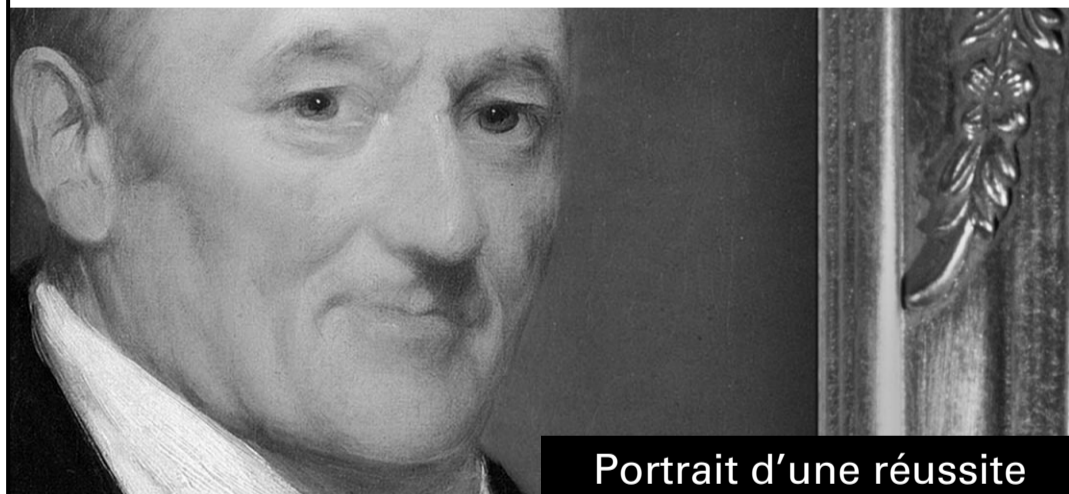
Cette prudence porte d'ailleurs fruit. Après huit mois, le service de la dette s'est élevé à 23,2 milliards, soit 734 millions de moins que d'avril à novembre 2003.

« La croissance des revenus dépasse jusqu'ici les attentes, résume Marc Lévesque, chef stratège aux revenus fixes chez Valeurs mobilières TD. Cela met la table pour un autre surplus substantiel pour l'ensemble de l'exercice fiscal. »

Minoritaire, le gouvernement de Paul Martin se fera sans doute encore bombardé de questions et de critiques pour qu'il baisse les impôts ou transfère davantage d'argent aux provinces.

Si le lancement de programmes n'est pas à exclure, M. Egelton croit plutôt qu'il fera preuve de prudence car il est peu probable que le situation présente se répète. « La gestion des finances publiques est très prudente », conclut-il.

École de gestion John-Molson



Portrait d'une réussite

Nos étudiants se surpassent à l'examen des comptables agréés

Félicitations à nos étudiants pour leur taux de réussite de 86,2% et en particulier à Jonathan Graham, Kathryn Johnston et Bradley Wells, qui figurent au tableau d'honneur des 50 candidats canadiens ayant obtenu les meilleurs résultats sur 2 561 !

Vous voulez en savoir plus sur nos autres programmes ?

Séances d'information

| | |
|------------------------------------------------------------------|------------------------|
| MBA de l'École de gestion John-Molson | 25 janvier, 8 mars |
| MBA pour gens d'affaires (Executive MBA) | 3 février |
| PhD en administration des affaires | 24 janvier, 17 février |
| MSc en administration | 24 février, 14 mars |
| MBA en gestion des placements | 3 février, 16 février |
| Certificats et diplôme de 2 ^e cycle en administration | 27 janvier, 10 février |
| Diplôme de 2 ^e cycle en administration des sports | 27 janvier, 10 février |

Pour obtenir des précisions sur les horaires et les locaux, veuillez téléphoner au (514) 848-2424, poste 2728, ou consulter notre site à l'adresse www.johnmolson.concordia.ca



LA PRESSE AFFAIRES

DES FAITS, JUSTE DES FAITS

POUR COMMENCER

En 2004, le milliard de personnes habitant dans les pays développés ont touché un revenu moyen de 70\$US par jour. — *Université Columbia*

LA PLANÈTE

À la fin de 2004, la Chine est devenue pour la première fois le principal partenaire commercial du Japon, délogeant ainsi les États-Unis. — *Wall Street Journal*

Pas moins de 25% des forêts mondiales se trouvent en Russie et couvrent 8,5 milliards d'hectares. Le Brésil compte 5,4 milliards d'hectares de forêts. **le Canada en a 2,4 milliards.** et les États-Unis, 2,2 milliards. — *World Resources Institute*



PHOTO BLOOMBERG©

L'aide extérieure officielle a atteint 69 milliards de dollars américains en 2004, mais les envois d'argent par les travailleurs émigrants, dans leur pays d'origine, ont oscillé entre 80 et 150 milliards de dollars américains. OCDE

EN AMÉRIQUE

À l'heure actuelle, les États-Unis consomment 20,3 millions de barils de pétrole par jour, soit autant que la Chine, le Japon, l'ancienne Union soviétique, l'Allemagne et le Canada (2,3 millions de barils par jour) réunis. — *U.S. Energy Information Administration*

Les réserves pétrolières de la Libye sont estimées à plus de 36 milliards de barils, soit **suffisamment pour répondre aux besoins quotidiens des États-Unis pendant huit ans.** — *The New York Times*

Le Brésil occupe 82% du marché mondial de l'exportation du jus d'orange. — *Ministère de l'Agriculture du Brésil*

En 2004, les ventes de véhicules hybrides ont représenté moins de 0,5% du marché de l'automobile aux États-Unis. — *Wall Street Journal*

EUROPE ET ASIE

Le Luxembourg, qui occupe présentement la présidence de l'Union européenne, a une population de 451 000, soit **environ 0,1% des quelque 450 millions de personnes** qui habitent au sein des pays de l'UE. — *The Economist*

Entre 1998, année de la crise financière en Russie, et 2003, le rapport dette/PIB en Russie a chuté, passant de 100% à 20%. — *Le Kremlin*



PHOTO MIKHAIL METZEL, AP©

Environ 70% des internautes chinois ont moins de 30 ans, comparativement à seulement 30% aux États-Unis. — *Financial Times*

EN RELIEF : UN RAPPROCHEMENT GERMANO-RUSSE ?

En décembre 2004, le taux de chômage corrigé des fluctuations saisonnières a grimpé à 10,8% en Allemagne, soit 4,5 millions de personnes, le plus haut niveau depuis décembre 1997.

Si la présente tendance se maintient, ce nombre pourrait atteindre 5 millions de personnes au cours de cet hiver.

À ce niveau, le nombre de chômeurs en Allemagne serait de seulement 10% inférieur à celui observé en Russie, même si la population totale de la Russie est près de 75% plus importante que celle de l'Allemagne.

— Sources : Bundesbank ; The Globalist

CITATION DE LA SEMAINE

« *La culture du pavot et la production d'héroïne sont plus dangereuses pour notre pays que l'ont été les attaques et l'invasion soviétiques.* »

— *Hamid Karzai, président de Afghanistan*

ET FINALEMENT...

Le poids des êtres humains a augmenté de 50% depuis la révolution industrielle. — *The Economist*

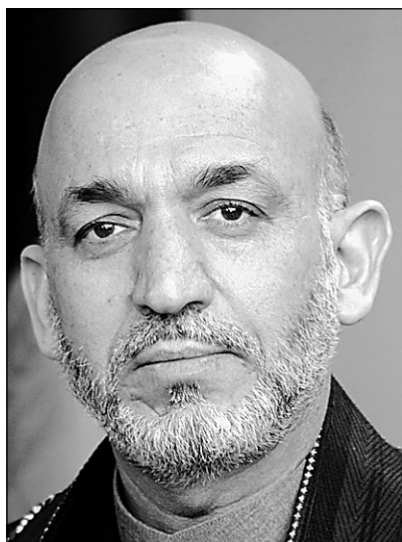


PHOTO JOSE GIRIBAS, BLOOMBERG©

COMPILATION EFFECTUÉE PAR THEGLOBALIST (theglobalist.com)

Un fonds pour 32 fiducies de revenu



MICHEL GIRARD

FINANCES PERSONNELLES

Quel est le placement qui a connu la plus forte croissance ces dernières années ? Les fiducies de revenu. On en dénombre actuellement près de 160, inscrites à la Bourse de Toronto. Leur capitalisation boursière est de près de 100 milliards.

Comment explique-t-on la popularité des fiducies de revenu ? Le boom des fiducies de revenu a commencé au début 2000, au moment même où le marché boursier allait atteindre ses sommets historiques et, par la suite, enregistrer une longue déconfiture.

Les investisseurs ont soudainement découvert la principale vertu des fiducies de revenu, soit la distribution d'alléchants revenus.

Et le hasard financier faisant bien les choses, le début de la popularité des fiducies de revenu a coïncidé avec la forte baisse des

taux d'intérêt, enregistrant un rendement de 21 %.

Avec pareille performance, qui perdure depuis cinq ans, on comprend pourquoi les fiducies de revenu sont devenues le placement chouchou d'un nombre grandissant d'investisseurs.

En cette année 2005, on s'attend encore à une hausse des taux d'intérêt. On s'entend : une hausse modérée et contrôlée ! Ce qui, aux yeux de plusieurs experts, laisse présager des temps difficiles pour les fiducies de revenu.

Quand ils parlent de période difficile, ils pensent à l'impact négatif que les futures hausses de taux d'intérêt pourraient avoir sur la valeur marchande des parts de fiducies de revenu. Exemple hypothétique : pendant que la fiducie verse un revenu de 10 %, la valeur marchande de la part chute de 5 %. Résultat : le détenteur se retrouve en bout de ligne avec un rendement réel de 5 %.

Un signe encourageant : la majorité des experts, qui voient les fiducies de revenu d'un oeil pessimiste, n'osent toutefois pas prédire que le rendement total (distribution de revenu et valeur marchande) du placement va nécessairement tomber dans le rouge.

Tant et aussi longtemps que les certificats de placement garantis vont rapporter à peine du 3,5 %

Les investisseurs ont soudainement découvert la principale vertu des fiducies de revenu, soit la distribution d'alléchants revenus. Et le hasard financier faisant bien les choses, le début de la popularité des fiducies de revenu a coïncidé avec la forte baisse des taux d'intérêt.

taux d'intérêt. Comme la fiducie de revenu est un placement sensible aux fluctuations de taux d'intérêt, tout comme les obligations négociables, la chute des taux a eu pour effet de faire bondir la valeur boursière des parts.

Pendant que les investisseurs voyaient leurs portefeuilles d'actions fondre à cause de l'effondrement des marchés boursiers entre le printemps 2000 et l'automne 2002, les détenteurs de parts de fiducie de revenu faisaient de l'argent comme de l'eau. Aux alléchantes distributions de revenu qu'encaissaient les détenteurs de parts, s'ajoutait l'appréciation de la valeur marchande des parts.

Ces cinq dernières années, l'indice de référence des fiducies de revenu, le Globe Canadian Income Trusts Peer Index, a enregistré une hausse annuelle composée de 15,3 %.

Alors qu'on s'attendait en 2004 à un rendement minable en raison du début de l'augmentation des taux d'intérêt, les fiducies de revenu ont défié la logique bour-

pour cinq ans, la demande pour les parts de fiducie de revenu a de fortes chances de rester forte.

Par contre, il ne faut jamais prendre pour acquis que les bonnes périodes pour faire de l'argent dans un secteur donné sont éternelles. Chaque année, il y a des secteurs boursiers qui s'effondrent. Et d'autres qui obtiennent de folles performances.

La mise en garde étant faite, la Financière Banque Nationale vient de lancer sur le marché un fonds de fiducies de revenu à caractère... défensif : le Fonds de fiducies de revenu à protection gérée OpenSky Capital.

« Comme les parts des fiducies de revenu se négocient présentement dans un haut de marché, nous avons mis au point un fonds qui va permettre aux gens d'encaisser un revenu intéressant tout en ne prenant pas un grand risque », explique Alain Pelchat, responsable du financement structuré à la Financière BN.

Qu'entend-il par revenu intéressant ? Il parle d'un revenu annuel de l'ordre de 4,75 % à 5 % qui se-

rait versé aux détenteurs de parts du fonds.

Point important à noter : ce revenu tient toutefois compte du fait que le Fonds conservera annuellement 25 % de l'ensemble des revenus distribués par les fiducies, dans le but de protéger la valeur liquidative des parts advenant une sévère correction boursière et / ou de s'en servir comme levier lorsque les périodes de croissance surviennent.

Le portefeuille du Fonds de fiducies de revenu OpenSky sera composé de 32 fiducies, soit des huit plus importantes fiducies de chacun des quatre sous-secteurs ci-après. Chaque sous-secteur représente 25 % du portefeuille, à raison de 3,13 % par titre. Voici les 32 fiducies sélectionnées :

> Énergie : Canadian Oil Sands, Enerplus, ARC Energy, Pengrowth Energy, Peyto Energy, PrimeWest, Inter Pipeline, Provident Energy.

> Immobilier : RioCan, Fonds H&R, Summit Real Estate, Fonds de résidences pour retraités, Boardwalk Real Estate, Fonds hôtels Legacy, Calloway Real Estate.

> Services publics : Energy Savings, S.E.C. TransCanada, Algonquin Power, S.E.C. TransAlta, Calpine Power, Northland Power, Gaz Métro, Boralex.

> Fiducies commerciales diversifiées : Fonds Pages Jaunes, Fiducie Fording, Superior Plus Income, Timber West Forest, Fonds Davis + Henderson, Connors Brothers, Fonds BFI, Newalta Income.

La gestion du portefeuille du Fonds de fiducies OpenSky a été confiée à la firme State Street Global Advisors, une division de State Street Corporation, de Boston, le plus grand gestionnaire de fonds institutionnels au monde. Actif sous gestion ? Rien de moins que 1200 milliards US.

Pour accéder à ce placement, il faut investir une somme minimale de 2000 \$, soit 200 parts à 10 \$.

Le placement est admissible à l'intérieur des régimes enregistrés : REER, FERR et REEE.

Il est possible de se procurer des parts de ce Fonds par l'entremise de toutes les maisons de courtage, de plein exercice ou à escompte. Le capital investi dans ledit Fonds ne bénéficie pas d'une protection à 100 % comme c'est le cas avec les billets boursiers. Mais les gestionnaires du Fonds affirment avoir mis au point une stratégie de placement suffisamment défensive pour protéger les gens contre un hypothétique effondrement des marchés.

La Financière Banque Nationale espère recueillir une centaine de millions de dollars avec ce premier appel public à l'épargne du Fonds de fiducies OpenSky.

Les fiducies intéressent surtout les épargnants qui recherchent des titres pouvant leur rapporter un revenu régulier.

Pour savoir
**les affaires qui se brassent
en direct**

LA PRESSE **AFFAIRES.com**

En collaboration avec le Groupe Forsythe international inc.

LE CLUB D'INVESTISSEURS IMMOBILIERS DU QUÉBEC

vous présente **L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER**
► trucs et astuces des pros

Durant ces 6 heures de formation, vous apprendrez comment :

- Vous construire un plan et une stratégie d'investissement
- S'établir un crédit impeccable
- Utiliser les techniques créatives de recherche d'immeuble
- Choisir les bons immeubles
- Déterminer la valeur d'un immeuble
- Identifier des immeubles jusqu'à 30% en dessous de leur valeur marchande
- Faire son profit à l'achat
- Acheter avec un minimum de comptant
- Acquérir des reprises bancaires
- Faire du profit avec les propriétés en détresse
- Négocier les acquisitions
- Identifier les sources d'argent disponibles
- Comprendre le financement immobilier
- Maîtriser différentes techniques de profit
- Gérer ses immeubles
- Se construire une fortune avec l'immobilier

JACQUES LÉPINE, MBA
INVESTISSEUR IMMOBILIER

► **Apprenez comment cet investisseur a réussi à faire de 0 \$ à 12 000 000 \$ en 5 ans**

► **Découvrez ses techniques et stratégies d'investissement immobilier qui lui ont permis de réussir ce tour de force**

LE SAMEDI 29 JANVIER DE 9 H À 16 H
HÔTEL HOLIDAY INN PLAZA
420, RUE SHERBROOKE OUEST, MONTRÉAL

POUR RÉSERVATION : (450) 679-0261
PRIX : 295 \$ + TAXES (MATÉRIEL INCLUS)
CONFÉRENCIERS : JACQUES LÉPINE, M.B.A ET GINETTE MÉROZ, AVOCATE

Pour en savoir plus sur nos autres formations : WWW.CLUBIMMOBILIER.QC.CA
WWW.FORSYTHGROUP.COM



CLAUDE PICHER

LA VIE ÉCONOMIQUE

Ralph Goodale et la fiscalité des entreprises

Parmi les points à surveiller au moment du dépôt du budget du ministre Ralph Goodale, le 22 février, il faut certainement citer le délicat dossier de la fiscalité des entreprises.

Par définition, un budget comporte un volet financier et un volet politique. Paul Martin, du temps qu'il était ministre des Finances, a largement privilégié le volet financier, mais il n'avait pas tellement le choix. Au début de son mandat, la situation financière du Canada était proprement catastrophique.

Le gouvernement s'endettait au rythme de 35 milliards par année, uniquement pour payer les intérêts de sa dette. Un redressement s'imposait, et le ministre a canalisé tous ses efforts vers l'assainissement des finances publiques.

S'il a réussi à relever le défi, c'est en bonne partie parce qu'il avait l'appui du premier ministre Jean Chrétien, et que celui-ci a toujours pu s'appuyer sur une solide majorité aux Communes. Autrement dit, M. Martin avait tout l'espace voulu pour manoeuvrer.

La situation de Ralph Goodale est différente. Il fait partie d'un gouvernement minoritaire et son budget pourrait, du moins sur papier, être rejeté par les Communes.

Le rejet d'un budget équivaut à une motion de non-confiance, et si cela se produit, le premier ministre Paul Martin ne pourra faire autrement que de déclencher des élections générales. Certes, aucun parti n'a vraiment intérêt à retourner en campagne électorale maintenant, et c'est dans doute pour cela que le budget sera adopté.

Il n'en demeure pas moins que le ministre marche sur des oeufs. Dans ces conditions, on comprend

que le prochain budget contienne des aspects hautement politiques.

Or, la fiscalité des entreprises est devenu un problème pour le Canada. Une étude publiée cette semaine par l'Institut C.D. Howe montre que, parmi 20 pays industrialisés ou en développement rapide, le Canada arrive au troisième rang pour ce qui est de la lourdeur du fardeau fiscal des entreprises.

Dans les milieux économiques et financiers, nombreux sont ceux qui réclament un allègement de la fiscalité des entreprises, à la fois du fédéral et des provinces. Les taxes sur la masse salariale et sur le capital sont particulièrement visées,

Le ministre marche sur des oeufs. Dans les conditions actuelles, on comprend que le prochain budget contienne des aspects hautement politiques.

parce qu'elles ont des effets secondaires dévastateurs.

Toutes les entreprises sont d'accord pour payer des impôts lorsqu'elles font des profits. Mais les deux taxes que nous venons d'évoquer sont payables même lorsque les compagnies perdent de l'argent, ce qui ne contribue guère à augmenter leur compétitivité au moment où elles en ont le plus besoin.

D'un autre côté, de nombreux Canadiens pensent que les compagnies ne font pas leur juste part. Non seulement le ministre n'a pas à leur consentir le moindre allègement, mais encore devrait-il augmenter leur fardeau. Aux Communes, cette ligne de pensée est bien représentée par les néo-démocrates.

D'où la position délicate du ministre Goodale. S'il maintient le fardeau fiscal élevé des entreprises, il mécontente les milieux d'affaires et compromet la capacité concurrentielle du Canada. S'il baisse les impôts des entreprises, il attire sur lui le courroux des néo-démocrates et d'une bonne partie de l'opinion publique.

Il vaut la peine de jeter un coup d'oeil plus détaillé sur l'étude du C.D. Howe, qui a reçu une abondante couverture médiatique au Canada anglais, mais dont les médias québécois n'ont pas glissé un mot.

De façon générale, les Canadiens

classement, sont Hong Kong (16 %) et surtout, l'Irlande (12,5 %). Le chiffre médian, pour les 20 pays étudiés, se situe en fait à 31,5 %. À tout prendre, le Canada ne s'écarte donc pas tellement de la médiane. Vu sous cet angle, il ne fait à peu près ni mieux ni pire qu'ailleurs.

Or, les auteurs de l'étude observent, avec raison, que le taux d'imposition des sociétés ne reflète qu'une partie de la réalité.

Pour avoir une meilleure idée de la situation, il faut aussi tenir compte des taxes sur le capital, du traitement fiscal de l'amortissement, des déductions, exonérations et autres dispositions. Les auteurs obtiennent ainsi ce qu'ils appellent un taux effectif marginal de taxation.

Au Canada, ce taux ressort à 31,3 %, ce qui est nettement plus élevé que la médiane de 19,5 % observée dans les 20 pays étudiés. À titre de comparaison, les États-Unis, principal concurrent du Canada, affichent un taux de 23 %. Ces chiffres jouent clairement contre les entreprises canadiennes. Potentiellement, écrivent les auteurs de l'étude, c'est de l'autodestruction économique.

Il serait par ailleurs pertinent de rappeler que seules les personnes physiques, comme vous et moi, paient des impôts. La fiscalité des entreprises repose en grande partie sur une vaste fiction.

L'idée de percevoir des impôts sur les revenus des entreprises est encore plus ancienne que l'impôt des particuliers. Avec le temps, on s'est cependant aperçu que les entreprises font payer leurs impôts par

d'autres, par effet de déplacement. Ainsi, lorsque le ministre des Finances augmente le fardeau fiscal des sociétés, cela gonfle d'autant leurs dépenses.

Les entreprises vont évidemment intégrer ces dépenses additionnelles dans leurs structures de prix, ce qui revient à faire payer ses impôts par ses clients.

Pour rester concurrentielle, la compagnie peut aussi décider d'assumer ses hausses d'impôts et de maintenir ses prix; à ce moment-là, elle devra réduire ses coûts de main-d'oeuvre, ce qui se traduira par des compressions salariales ou des mises à pied.

Dans ce cas, l'entreprise fait payer ses impôts par ses employés. Elle peut aussi revoir sa politique d'achat, par exemple retarder l'acquisition d'équipement ou diminuer son budget de publicité. Dans ce cas, elle fait payer ses impôts par ses fournisseurs et leurs employés.

Enfin, il se peut que l'entreprise ne prenne aucune de ces mesures, et assume elle-même la totalité des hausses d'impôts. Si cela se produit, les bénéfices diminueront d'autant, et ce sont les actionnaires qui écoperont.

Dans le cas des grandes sociétés inscrites à la Bourse, et dont les actions sont détenues dans les caisses de retraite et les fonds communs de placement, ce sera donc l'ensemble des petits investisseurs et des futurs retraités qui, au bout du compte, paieront les impôts de la compagnie.

Autrement dit, lorsque l'impôt des sociétés augmente, tout ce que vous ne payez pas en tant que contribuable, vous le payez en tant que consommateur, travailleur ou épargnant.

LA PRESSE AFFAIRES
L'ESSENTIEL.

Tous les jours dans **LA PRESSE**

Offrez-vous le programme en gestion de projet le plus populaire au Canada!

Programme de certification universitaire en gestion de projet
Version française du **Masters Certificate in Project Management**

ENCORE QUELQUES PLACES DISPONIBLES

- Programme conforme aux normes du Project Management Institute
- Formation pratique, orientée vers des résultats concrets
- Formation donnée par des gestionnaires de haut niveau
- 9 cours, offerts en 18 jours sur une période de 4 mois

Le programme est aussi disponible sur mesure en entreprise.

Formation à Québec débutant le 28 janvier 2005
Formation à Montréal débutant le 11 février 2005

Inscrivez-vous en ligne dès aujourd'hui:
www.ulaval.ca/dgic/sessions

Pour information
Québec: (418) 656-3202
Montréal: (514) 842-5012, poste 8163
Ailleurs au Québec: 1 877 785-2825, poste 3202

Pour plus tard, c'est maintenant :

1 800 463-5229

REER Obligations à taux progressif
Plus vous investissez tôt et longtemps, plus c'est payant. Capital garanti.

BONI DE 1%
la première année pour les nouveaux fonds REER.

Si vous désirez rencontrer un agent d'investissement, passez au 2000, av. McGill College, du lundi au vendredi, de 8 h à 17 h, et les samedis de janvier et de février, de 10 h à 16 h.

Téléphonez-nous du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h, et les samedis de janvier et de février, de 10 h à 16 h.

www.epq.gouv.qc.ca

Épargne Placements Québec

Participez à BOURSTAD 20 000\$ en prix!

Gérez un portefeuille virtuel de 100 000 \$ pendant huit semaines et gagnez sur tous les plans!

Simulation d'investissements financiers
Du 9 février au 8 avril 2005
Frais d'inscription **Grand public : 15 \$**
Inscrivez-vous avant le 28 janvier à www.cyberpresse.ca/bourstad
(514) 864-4782 ou **1 800 665-6400** poste 44782

LA PRESSE AFFAIRES

L'entrevue du samedi Stephen Jarislowsky, de Jarislowsky Fraser



PHOTO ALAIN ROBERGE, ARCHIVES LA PRESSE ©

À 79 ans, Stephen Jarislowsky pourrait faire comme les dirigeants de compagnies qu'il dénonce et vivre une vie de pacha. L'homme offre plutôt l'image inverse, celle de la simplicité et de la rigueur, pourfendant ceux qui en mettent trop dans leurs poches.

PORTRAIT D'UN HOMME LIBRE



STÉPHANE PAQUET

« J'ai commencé cette compagnie il y aura 50 ans en juin avec 100 dollars. Et ça a bâti pour moi une fortune d'un milliard. »

À 79 ans, Stephen Jarislowsky pourrait faire comme les dirigeants de compagnies qu'il dénonce et vivre une vie de pacha dans les plus beaux hôtels, au bras de midinettes accrochées à lui pour un héritage à venir. L'homme offre plutôt l'image inverse, celle de la simplicité et de la rigueur, pourfendant ceux qui en mettent trop dans leurs poches.

Cette semaine, c'est en simple veste de laine marine qu'il a reçu *La Presse Affaires* dans ses bureaux. Motif : la sortie de son livre cette semaine, un collage d'écrits des dernières années où il ne manque pas d'écorcher les administrateurs de sociétés qui ne défendent pas suffisamment les actionnaires.

À mon arrivée, M. Jarislowsky prenait des notes au stylo pour un rapport mensuel à remettre à un client. L'homme ne s'est jamais fait à l'informatique. Il ne s'est jamais fait à la retraite non plus. « Pour moi, ce n'est pas du travail, c'est un hobby », explique-t-il.

Son bureau de la rue Sherbrooke Ouest est rempli de tableaux et de sculptures, reflet de sa passion depuis toujours. On reconnaît un Jean-Paul Lemieux au milieu de sculptures inuites.

« Je n'ai pas de chéri, je le aime tous », dit-il quand on lui demande s'il a un artiste préféré. Mais il parle du Canadien E.J. Hughes qu'il « collectionne depuis plusieurs années » et dont il a « beaucoup » de

toiles. Un des tableaux de Hughes s'est vendu 920 000 dollars l'automne dernier.

Un parcours fascinant

Le parcours de Stephen Jarislowsky est fascinant. Né à Berlin en 1925, Stephen Jarislowsky est petit-fils d'entrepreneur. Son grand-père possédait une aciérie dans l'est de l'Allemagne.

Dans les années 30, le complexe financier et industriel de la famille tombe aux mains des nazis. Les communistes l'étatisent en 1947.

Le jeune Stephen a déjà quitté l'Allemagne quand Hitler prend le pouvoir. À la mort de son père, sa mère l'envoie aux Pays-Bas, près d'Amsterdam.

En 1937, sa mère remariée amène les enfants à Paris, puis le jeune est inscrit dans un pensionnat d'Aix-en-Provence. En pleine Deuxième Guerre mondiale, à l'hiver 1940-1941, le pensionnat manque de nourriture.

« Un jour, écrit-il, on donnait à manger aux élèves assis du côté droit de la table, le lendemain, à ceux du côté gauche. »

C'est en 1941 que la famille Jarislowsky débarque à New York, avec les économies laissées par le paternel. Trois ans plus tard, il devient citoyen américain et s'envole pour le Japon avec l'armée.

À son retour, le Harvard Business School lui permet de « cesser d'avoir peur du monde des affaires ». Il est donc prêt à accepter un poste chez ce qui s'appelle aujourd'hui Alcan, d'abord à Kingston puis, trois mois plus tard, à Montréal. Nous sommes à la fin de 1949.

C'est en 1954 que commence à prendre forme Jarislowsky Fraser. Cette année-là, il produit des rapports d'analyse pour des courtiers avant de s'associer à Scott Fraser. « Nous avons travaillé pendant

près de 10 ans avant d'obtenir un salaire décent. »

Le « père de famille »

Stephen Jarislowsky gère 47 milliards, qui sont sous la responsabilité de ses quelque 110 employés des bureaux de Montréal, Toronto et Calgary. « On se considère comme des fiduciaires pour l'actionnaire et nos clients. Alors, si quelqu'un de l'extérieur essaie de tricher contre mes clients, il faut que je fasse quelque chose. Être fiduciaire, c'est comme le père de famille. »

Ces dernières années, le « père de famille » a été plutôt actif. Depuis les scandales à la Enron et à la WorldCom, les champions de la bonne gouvernance des entreprises ont davantage la cote, on les écoute plus.

À l'entendre, le cœur du problème se trouve dans « la nature humaine », une expression qui revient maintes et maintes fois pendant l'entretien d'une heure.

« S'il y a de l'argent, tout le monde veut l'argent, dit-il. C'est la nature humaine, ça n'a jamais changé. »

« Si quelqu'un a un million d'options d'octroyées par son conseil d'administration, du moment que le titre monte de 1 \$, lui, il ramasse un million. Alors, il va faire tout ce qu'il peut pour faire monter l'action. Il y a trop de tentations là-dedans. C'est évident. »

La « nature humaine », poursuit-il, c'est encore elle qui est responsable des bilans traficotés chez Nortel. « On leur dit que s'ils font un *break even*, on leur donne 30 millions. Eh bien, il y a toute l'équipe qui va faire un *break even*... »

Les conseils d'administration doivent faire leur travail, plaide-t-il sur toutes les tribunes, c'est-à-dire protéger les actionnaires. « Chez

Nortel, c'est nous qui avons dit au conseil d'administration qu'il faut changer les administrateurs », ce qui a amené le récent départ de cinq membres du conseil, dont les montréalais Yves Fortier et Guylaine Saucier.

« Après 5000 ans d'histoire écrite, on devrait maintenant connaître la nature humaine. D'après moi, un conseil d'administration devrait savoir à quel point la rémunération est juste et à quel point elle mène à toute sorte de sottises ou pire. »

Celui qui se décrit comme « agnostique », donc non croyant, n'est pas en croisade pour la changer, cette nature humaine. « La nature humaine, tu ne peux pas la changer », dit-il simplement.

Il faut donc s'attaquer au système ? demandai-je avec le ton de l'universitaire de gauche *uqamien*. « Ça, tu peux le changer en partie, mais il y a toutes sortes de gens qui ne veulent pas que ça change. »

D'accord, mais en 50 ans de métier, des gens malhonnêtes, en avez-vous croisé beaucoup ? « Ce ne sont pas seulement des gens malhonnêtes. Du moment où tu demandes 5 % pour faire une émission, du moment que tout le monde ramasse 2 % pour le courtage, ça devient la règle. Il n'y a personne qui est malhonnête là-dedans. Ça devient la règle. »

Et il donne l'exemple des fonds communs qui ont, en moyenne, une croissance de 5 % au-dessus de l'inflation, dit-il. Si les frais de gestion sont de 2,5 %, il ne reste plus grand-chose à l'investisseur. « Tout le risque et la taxation tombent sur l'investisseur. Il n'y a pas grand-chose à gagner là-dedans. »

À l'écouter parler du milieu dans lequel il évolue depuis 50 ans, on a l'impression de relire *Liar's Poker*, qui décrit la cupidité de Wall Street. Mais en même temps, l'homme semble et se dit heureux.

« Je ne dis pas que le monde est mauvais, je dis que les êtres humains, ce sont des êtres humains. »

Et il parle de Lady Thatcher avec qui il a été administrateur de sociétés.

De Conrad Black, aussi, à qui il a « coûté 70 millions de dollars », quand il s'est mis en tête de défendre ses actionnaires contre le baron de la presse.

« C'est un des plaisirs de mon métier, on peut rencontrer n'importe qui. » Le mien aussi, que je réponds. « Bien sûr, mais vous n'êtes pas aussi bien payé que moi ! »

CE QU'IL PENSE DE...

Brian Mulroney
Je l'aimais encore moins que Paul Martin. M. Chrétien, ce n'était pas un ami à moi non plus.

Pierre Trudeau
J'ai assez bien aimé Pierre Trudeau. Il dépensait beaucoup, mais quand même, il avait des idées qui ne servaient pas que lui.

René Lévesque
Je l'ai bien aimé, comme individu. Le nationalisme pour moi n'a jamais eu d'attrait. Je me sens assez bien dans ma peau n'importe où.

Yves Séguin et Jean Charest
D'après moi, ils font du bon travail. Mais ce n'est pas facile, vous savez. Il y a trop de syndicalisme au Québec.

Gérard Tremblay
Lui aussi est diplômé de la Harvard Business School. On a toutes sortes de diplômés qui ne sont pas trop éduqués, d'après moi.

Les hôtels
Je n'aime pas les hôtels, ça coûte cher.

Jarislowsky compare Bush à Hitler

JARISLOWSKY

suite de la page 1

En entrevue à ses bureaux montréalais cette semaine, M. Jarislowsky ne semblait pas inquiet des réactions que ses propos pourraient soulever de l'autre côté de la frontière.

« La moitié des Américains, sur-

tout les gens éduqués, pensent tous comme moi », dit-il, même si le sujet est devenu tabou aux États-Unis parce que trop déchirant.

Il donne en exemple un de ses amis vivant en Illinois et où, au club sportif, personne n'ose parler de politique.

« C'est comme ici, on ne parlait plus de séparatisme dans les familles à un certain moment. »

Et le gestionnaire poursuit : « Hitler a envahi toute sorte de pays sans avoir aucune raison de le faire, que ce soit l'Autriche, la Tchécoslovaquie, la Pologne. Bush a fait exactement la même chose. »

« L'Irak n'était même pas un État islamique. C'est un État laïque, tel que la Turquie... Saddam n'atta-

quait pas les États-Unis, poursuit-il, il n'avait même pas d'armes. »

Oui, mais certains ont cru qu'il en avait, non ? « Vous ne pouvez pas me dire qu'au 20^e ou 21^e siècle, on ne sait pas ce qui se passe dans un pays, réplique-t-il. Il y a des centaines de personnes qui sont impliquées dans la fabrication ou l'achat d'armes. »

Autrement dit, si le dictateur irakien en avait vraiment acheté ou fabriqué, les services de renseignements auraient dû le savoir, laisse-t-il entendre.

L'immense prison installée à la base militaire américaine de Cuba et le sort des prisonniers qui y sont incarcérés sans procès l'inquiète aussi. « Ce que Bush fait à Guantanamo

Bay, ce n'est pas exactement gentil. Ce n'est peut-être pas un camp de concentration comme ceux de Hitler, mais ce n'est pas un endroit où la règle des lois américaines règne. »

« Moi, je trouve que Bush est un danger énorme. C'est le plus grand terroriste au moment qu'on se parle d'après moi », souligne-t-il. Les États-Unis, malgré toutes les hausses du niveau d'alerte, n'ont pas été attaqués une seule fois sur leur territoire depuis le 11 septembre 2001, rappelle-t-il.

« On parle de guerre, mais dans une guerre, il y a quand même quelqu'un qui, de temps à autre, fait un geste. Mais dans cette guerre-là, sauf pour le 9-11, on n'a rien vu aux États-Unis. » « Il y a eu terrorisme,

écrit-il dans le livre, mais pas au point de nécessiter une « guerre au terrorisme. »

Jeudi, la prestation de serment de George W. Bush s'est faite au son des fanfares... et des rumeurs d'invasion en Iran.

Pourquoi le président américain voudrait-il aller de l'avant avec « une forme de maccarthysme à grande échelle », selon lui ? « Si ça ne va pas bien dans le pays, il faut trouver un ennemi de l'État. Ça a toujours été comme ça. »

©Stephen A. Jarislowsky avec Craig Toomey : « Dans la jungle du placement. Comment j'ai tiré mon épingle du jeu », Éditions Transcontinental. Collections *Affaires Plus*, traduit par Danielle Charron.

DOSSIER LES CHOIX ÉNERGÉTIQUES DU QUÉBEC

L'électricité: la mienne, la tienne ou la nôtre

La commission parlementaire commence ses travaux



HÉLÈNE BARIL

En janvier 2004, par une journée glaciale, le gouvernement du Québec et Hydro-Québec annonçaient officiellement la construction d'une centrale au gaz naturel dans la région de Montréal.

Un an plus tard, après une levée de boucliers généralisée contre ce projet baptisé le Suroît, le gouvernement commence à entendre en commission parlementaire plus d'une centaine d'intervenants préoccupés par les choix énergétiques du Québec.

La saga du Suroît, dont le gouvernement a officiellement signé la mise à mort en novembre dernier, aura au moins eu un effet positif, celui de provoquer ce débat souhaité par beaucoup de Québécois. Plus de 120 mémoires ont été déposés au secrétariat de la commission parlementaire par autant de particuliers, d'entreprises et d'organismes qui souhaitent être entendus. C'est assez pour occuper les parlementaires pendant deux mois.

Pour encadrer le débat, qui débute mardi à Québec, le gouvernement a d'abord fait appel à six spécialistes du secteur de l'énergie à qui il a posé des questions sur l'efficacité énergétique, le développement régional, et sur le rôle complémentaire que peuvent jouer les autres filières énergétiques, le gaz naturel et l'éolienne.

Ces spécialistes s'entendent pour dire que l'utilisation efficace et rationnelle des ressources hydroélectriques du Québec passe par une augmentation du prix de l'électricité. L'un d'eux, l'économiste Pierre Fortin de l'Université du Québec à Montréal, va encore plus loin. Il propose d'augmenter les tarifs d'électricité à un niveau comparable à ceux en vigueur dans les marchés voisins, soit en Ontario, dans les provinces maritimes et dans les États de la Nouvelle-Angleterre.

Une telle augmentation, jumelée à des ventes accrues d'électricité aux États-Unis, permettrait au Québec de se créer un fonds de réserve pour financer les services publics ou commencer à rembourser la dette qui dépasse les 100 milliards.

« C'est simple. On a des ressources, accélérons-en le développement le plus possible, et vendons l'électricité aux États-Unis. Le marché nord-américain est gigantesque », explique-t-il.

Le président d'Hydro-Québec, André Caillé, a aussi mis de l'avant une proposition similaire, qui implique la fin du tarif fixe de 2,79



La saga du Suroît, dont le gouvernement a officiellement signé la mise à mort en novembre dernier, aura au moins eu un effet positif, celui de provoquer ce débat souhaité par beaucoup de Québécois. Le gouvernement commence à entendre en commission parlementaire plus d'une centaine d'intervenants préoccupés par les choix énergétiques du Québec.

cents le kilowattheure (sans le transport et la distribution) fixé par le gouvernement et une hausse graduelle des prix de l'électricité pour refléter sa valeur réelle sur le marché. Cette augmentation permettrait à Hydro-Québec d'augmenter ses profits — et la marge de manœuvre du gouvernement — de 4 milliards de dollars par année.

Le premier ministre Jean Charest s'est empressé de dire qu'il n'était pas question de ça, mais il souhaite en même temps que l'électricité puisse enrichir les Québécois comme le pétrole a enrichi les Albertains.

Une solution inévitable?
Le président d'Hydro-Québec a le mérite d'avoir mis la balle en jeu,

estime l'ancien président du Conseil du Trésor dans le gouvernement du Parti québécois, Joseph Facal. Tôt ou tard, il faudra en arriver là, selon lui.

« Le gouvernement est incapable de faire face à ses obligations de base, dit-il. On a entre les mains une richesse incroyable dont on profite mal. La question est de savoir si on aime mieux garder des tarifs subventionnés ou se servir de l'électricité comme un levier financier pour pouvoir continuer de faire des investissements dans nos infrastructures ou pour rembourser la dette ».

Le problème, selon lui, c'est que toute augmentation des tarifs d'électricité suscite immédiatement

une levée de boucliers dans la population comme chez les entreprises.

Le président de la division québécoise de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Richard Fahey, souligne que le prix actuel de l'électricité est basé sur les coûts moyens de production d'Hydro-Québec, et non pas sur le coût des nouveaux approvisionnements, qui est beaucoup plus élevé.

Si ça devait changer, l'impact serait très important sur l'économie du Québec, estime-t-il. Ceci dit, il y a du bon et du mauvais dans l'augmentation du prix de l'électricité québécoise au prix du marché, selon lui. On gaspille l'énergie, reconnaît Richard Fahey. L'abolition

du tarif fixe de 2,79 cents le kilowattheure (avant frais de transport et de distribution) aurait le mérite de donner un vrai signal de prix et de mettre fin à la subvention des tarifs résidentiels par les tarifs industriels, croit-il.

« Le marché, ça évolue à la hausse et à la baisse », fait-il remarquer par ailleurs.

Pour sa part, le porte-parole des alumineries et des autres entreprises grandes consommatrices d'énergie, Luc Boulanger, estime que l'augmentation des tarifs d'électricité pour se doter d'un fonds de réserve serait suicidaire pour le Québec.

Selon lui, les tarifs d'électricité sont le seul avantage comparatif du Québec pour attirer les investissements. « Si ça arrive, les entreprises établies au Québec vont cesser d'investir dans la modernisation de leurs installations et éventuellement fermer leurs portes.

« On augmente les tarifs d'électricité, les industries ferment et avec l'argent qu'on a, on remet aux gens des chèques d'aide sociale. C'est ça ? » demande Luc Boulanger.

Du gaspillage, vraiment ?

Option Consommateurs, de son côté, estime qu'une augmentation du prix de l'électricité ne réduirait pas vraiment la consommation d'électricité au Québec, comme le prétendent les économistes et les environmentalistes. Dans son mémoire à la commission parlementaire, l'organisme soutient que 87 % de la consommation d'électricité des ménages québécois est incompressible parce qu'elle sert aux besoins essentiels comme l'éclairage, le chauffage, l'alimentation et l'hygiène.

Le gaspillage dénoncé un peu partout n'existe pas dans la réalité, conclut Option Consommateurs.

Les organismes qui représentent les consommateurs soulignent également depuis longtemps qu'Hydro-Québec ne vend pas son électricité à perte, mais à un prix qui dépasse suffisamment son coût moyen de production pour lui permettre d'encaisser de généreux profits. Hydro affiche des profits de 1,9 milliard en 2003 et de plus de 2 milliards en 2004.

Pour Joseph Facal, l'augmentation des tarifs d'électricité n'est pas tant une question de réduire le gaspillage que celle de trouver des revenus pour financer les services publics. « Si on veut continuer à avoir un réseau de santé et d'éducation qui ont de l'allure, il n'y a pas 36 options », dit l'ancien ministre, devenu chargé de cours à HEC Montréal.

Augmenter les impôts, comme certains le suggèrent, n'est pas une solution, selon lui, parce que ça revient à refiler le problème aux autres, aux « riches ». Il n'y a pas assez de riches au Québec, note Joseph Facal. « On parle beaucoup de partage de la richesse mais pas souvent de création de la richesse. »

Utiliser les ressources d'Hydro-Québec lui apparaît une bonne façon de créer de la richesse, à condition que les plus pauvres reçoivent une compensation et que l'argent généré par l'augmentation des tarifs d'électricité ne servent pas à payer les dépenses courantes du gouvernement. « Ça ne vaut la peine que s'il y a une série de garde-fous », nuance-t-il.

Le résidentiel subventionne-t-il les entreprises?

HÉLÈNE BARIL

Les Québécois peuvent penser qu'en payant des tarifs d'électricité plus élevés que ceux du secteur industriel, ils subventionnent les entreprises. Or, c'est plutôt l'inverse qui se produit.

Les entreprises paient en effet plus que ce qu'il en coûte à Hydro-Québec pour leur fournir l'énergie. De toutes les catégories de clients de la société d'État, les consommateurs résidentiels sont ceux qui coûtent le plus cher à approvisionner. Il faut acheminer une ligne, installer un compteur et préparer une facture pour chaque logement, peu importe si on y consomme beaucoup ou peu d'électricité.

Les entreprises, au contraire, consomment plus d'électricité sans avoir besoin d'un réseau de distribution aussi sophistiqué et des autres services associés à la fourniture du service résidentiel. Le coût de fourniture pour ces clients est plus bas et leurs tarifs sont aussi plus bas.

Même plus bas, ils sont encore trop élevés par rapport aux tarifs résidentiels, soutiennent les entreprises, petites et grandes. Tant la section québécoise de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, qui représente des PME, que l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité, qui regroupe les alumineries et les autres entreprises grandes consommatrices d'énergie, réclament depuis longtemps que le gouvernement mette fin à cette

subvention des tarifs d'électricité résidentiels.

Selon la Régie de l'énergie, les entreprises paient des tarifs équivalents à 116 % des coûts de fourniture, tandis que les consommateurs résidentiels paient moins que ce qu'il en coûte à Hydro pour les alimenter.

Cet interfinancement en faveur des clients résidentiels existe depuis toujours et il a été reconfirmé par le gouvernement du Québec lors de la création de la Régie de l'énergie, en 1996. Cette année-là, le gouvernement a obligé par décret Hydro-Québec à fournir à 165 térawattheures d'électricité à un prix fixe de 2,79 cents le kilowattheure.

Ce bloc d'énergie équivalait à peu près à la consommation totale du Québec en 2004 (tous types de clientèle confondus). Il est prévu que les Québécois paieront le prix du marché seulement pour la consommation dépassant 165 térawattheures.

Ce tarif de 2,79 cents le kilowattheure est un tarif moyen qui, en incluant le coût du transport et de la distribution (et les profits d'Hydro-Québec), atteint 5,71 cents le kilowattheure. Le prix facturé est différent selon les catégories de clients (voir tableau ci-contre).

Un dossier épineux
La commission parlementaire qui commence mardi sera l'occasion de remettre en question cet interfinancement des tarifs d'électricité, ce que le gouvernement a réussi à éviter jus-

qu'à maintenant.

Cette question est en effet une épine au pied des élus. Pour les clients résidentiels, il serait normal que les entreprises paient l'électricité plus cher, puisque leurs dépenses en énergie sont incluses dans leurs frais d'exploitation et servent à diminuer leurs impôts à payer.

Pour les consommateurs industriels, au contraire, il est injuste de faire payer davantage les entreprises, qui se servent de l'électricité pour générer de l'activité économique. Dans certains États américains, ce sont les tarifs résidentiels qui subventionnent le tarif industriel, souligne Luc Boulanger, de l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité (AQICIE).

Même les entreprises ne s'entendent pas entre elles sur la question. Les plus grandes, celles qui sont membres de l'AQICIE, estiment que si le gouvernement veut maintenir l'interfinancement, ce sont les PME qui devraient l'assumer. Pourquoi? Parce qu'elles peuvent refiler l'augmentation de coûts à leurs clients, alors que les grandes entreprises, comme les alumineries ou les fabricants de pâtes et papiers, produisent des biens qui se vendent à un prix fixé par le marché mondial.

Les PME ne sont pas d'accord, bien entendu, parce qu'elles assurent ne pas être capables de refiler l'augmentation de coûts à leurs clients dans le marché de plus en plus concurrentiel dans lequel elles évoluent.

LES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ AU QUÉBEC

Pour tous les consommateurs, tarifs fixés par décret pour 165 TWh¹, en cents par kilowattheure

| | PRIX MOYEN | PRIX FACTURÉ | | |
|---------------------------|-------------|--------------|---------------------|---------------------|
| | | Résidentiel | Petites entreprises | Grandes entreprises |
| Fourniture | 2,79 | 3,20 | 2,67 | 2,46 |
| Transport et distribution | 2,92 | 3,20 | 3,63 | 1,54 |
| TOTAL | 5,71 | 6,40 | 6,30 | 4,00 |

¹ Équivalent à la quantité d'électricité consommée en 2004

Source : Hydro-Québec

Une redevance élevée

Quant il s'agit de savoir quel est le vrai prix de l'électricité au Québec, il faut tenir compte des deux éléments qui composent la facture, soit la consommation d'électricité et la redevance d'abonnement.

Même si Hydro-Québec peut se vanter d'offrir des tarifs au kilowattheure parmi les plus bas en Amérique du Nord, la redevance d'abonnement qu'elle impose à ses clients est parmi les plus élevées.

La redevance d'abonnement que doivent payer les Québécois

est de 11,70 \$ par mois, comparativement à 6,44 \$ pour les consommateurs d'Ottawa, 3,46 \$ pour ceux de Colombie-Britannique et 6,25 \$ pour ceux du Manitoba.

Aux États-Unis, le prix au kilowattheure est plus élevé qu'au Québec, mais la redevance d'abonnement est moindre. Elle est par exemple de 9,12 \$ par mois chez Boston Edison, de 7,45 \$ à la Florida Power and Light, et de 4,14 \$ chez Seattle City Light. (H.B.)

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 with 10 columns: TITRE, IQ 30, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VARIATION CETTE ANNEE (%), VAL. BOUR. (M \$), 52 SEMAINES HAUT, BAS. Lists 50 companies like Abitibi-Consolidated, Aeterna, ACE Aviation, etc.

Table with 10 columns: TITRE, IQ 30, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VARIATION CETTE ANNEE (%), VAL. BOUR. (M \$), 52 SEMAINES HAUT, BAS. Lists 50 companies like Groupe SNC-Lavalin, Groupe TVA, Labopharm, etc.

▲▼ 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 6 columns: OUVREURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and SOUS-INDICES.

Table with 6 columns: FERMETURE, VARIATION, FERMETURE, VARIATION. Lists categories like Services financiers, Matériaux de base, etc.

Table with 6 columns: FERMETURE, VAR., VAR. (%), FERMETURE, VAR., VAR. (%). Lists S&P/TSX 60 and S&P/TSX Petites cap.

Table with 6 columns: VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%), VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%). Lists top 10 active stocks like WHEATON RIVER, NORTEL NETWORKS, etc.

Table with 6 columns: VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%), VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%). Lists top 10 gainers like METHYLGENE INC, MOUNT REAL, etc.

Table with 6 columns: VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%), VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%). Lists top 10 losers like CHURCHILL LOGIBEC GRP, INTL SOVEREIGN, etc.

BOURSE DE CROISSANCE TSX



Table with 6 columns: OUVREURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and SOUS-INDICES.

NEW YORK

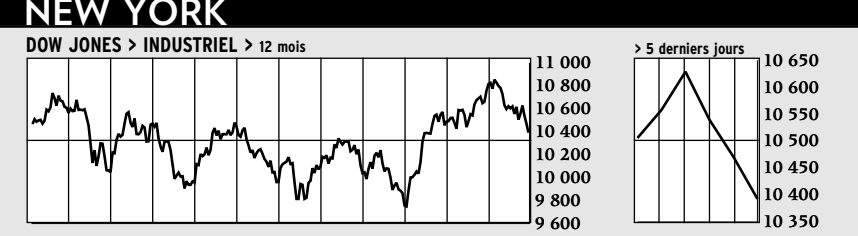


Table with 6 columns: OUVREURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and SOUS-INDICES.

NASDAQ



Table with 6 columns: OUVREURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN. Includes sections for ACTIONS NÉGOCIÉES and SOUS-INDICES.

TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES

Table with 10 columns: FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VOLUME, VAR. CETTE ANNEE (%), FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, %, VOLUME, VAR. CETTE ANNEE (%). Lists 100 Quebec-based companies like Abitibi Mines Inc, Abitibi Resources Inc, etc.

ÉTATS-UNIS LES 100 GÉANTS

Table with 10 columns: FERM. (\$), CHANGEMENT NET, %, 52 SEMAINES HAUT, BAS, VALEUR BOUR. (MM \$)*, FERM. (\$), CHANGEMENT NET, %, 52 SEMAINES HAUT, BAS, VALEUR BOUR. (MM \$)*. Lists 100 large US companies like Abbott Labs, Alcoa Inc, Allstate Corp, etc.

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

LE MARCHÉ BOURSIER

Table of stock market data with columns for Société, Volume, Div., 100F, Fem., Net, Ht, 52 Sem., Bas, and various stock symbols like A-B, C, D-F, G, H, I, J, K, L, M, N, O, P, Q, R, S, T, U, V, W, X, Y, Z.

LE MARCHÉ OBLIGATAIRE

Table of bond market data with columns for Taux d'escompte, Taux préférentiel, Fed Funds, Bons du trésor (3 mois), Bons du trésor (6 mois), Bons du trésor (1 an), Obligations (3 ans), Obligations (5 ans), Obligations (10 ans), Obligations (30 ans), and various bond symbols like QUÉBEC, ONTARIO, ÉTATS-UNIS.

SOCIÉTÉS EN COMMANDITE

Table of limited liability companies with columns for Société, Volume, Div., 100F, Fem., Net, Ht, 52 Sem., Bas, and company names like AGF, BNP, etc.

DÉBENTURES

Table of debentures with columns for Société, Volume, Div., 100F, Fem., Net, Ht, 52 Sem., Bas, and company names like Alcan, Bell, etc.

LA PRESSE AFFAIRES

À l'abri des Chinois



RÉJEAN BOURDEAU
FIN DE SÉANCE

Dans nos Perspectives 2005 publiées le mois dernier, Fiera Capital avait choisi les Vêtements de sport Gildan parmi ses titres préférés.

Le moins qu'on puisse dire, c'est que cette recommandation a porté fruit jusqu'à maintenant.

Hier, l'action du fabricant montréalais de t-shirts et de chandails sport était en hausse pour une sixième séance consécutive. Depuis le début de l'année, elle a déjà gagné plus de 7 %.

« Et ça devrait continuer », estime le gestionnaire Martin Dufresne, de Fiera Capital.

Selon lui, l'entreprise est en excellente position pour poursuivre sa progression grâce à son modèle d'affaires.

« Sa stratégie de fabrication repose sur la technologie, sur la baisse des coûts et sur l'amélioration de sa capacité de production », explique le spécialiste.

C'est ce qui permet à Gildan d'augmenter ses parts de marché face à des géants, comme Fruit of the Loom et Russell, dont les équipements sont moins performants.

Des statistiques fragmentaires montrent d'ailleurs que Gildan a augmenté ses parts de quelques points de pourcentage depuis 2003.

LAPRESSEAFFAIRES.COM

Les 10 titres les plus consultés par les internautes hier

- 1 Bombardier (BBD.SVB)
- 2 Procyon Biopharma (PBP)
- 3 Nortel (NT)
- 4 Téléystème Mobiles (TIW)
- 5 Mitec Telecom (MTM)
- 6 ConjuChem (CJC)
- 7 Xillix Techno. (XLX)
- 8 Rona (RON)
- 9 CGI (GIB.SVA)
- 10 Amadeus Intl. (AML)

L'an dernier, elle détenait 30,1 % du marché en gros des t-shirts en Amérique du nord, 23,3 % des chandails de golf et 17,3 % des chandails de coton molletonné.

Par ailleurs, souligne M. Dufresne, l'entreprise ne se spécialise pas dans les vêtements à valeur ajoutée où les travaux de conception, de coupe et d'assemblage demandent une composante de main-d'oeuvre plus importante, comme c'est le cas pour les entreprises chinoises qui fabriquent, par exemple, des peignoirs.

« Gildan n'est pas vraiment menacée par la production chinoise car elle fabrique des vêtements plus simples en utilisant une technologie évoluée et des coûts de main-d'oeuvre d'environ 10 % des frais totaux », explique le gestionnaire.

Sans compter qu'il faut ajouter des tarifs et des coûts de transport élevés à la marchandise chinoise.

« Certains pensaient que les Chinois feraient un raz-de-marée qui allait détruire l'industrie du t-shirt, dit Martin Dufresne. Il faut plutôt voir la Chine comme un marché potentiel pour Gildan. »

Cela dit, les questions de main-d'oeuvre et de relations de travail dans les Caraïbes ont causé beaucoup de maux de tête à Gildan depuis deux ans.

La société, qui avait perdu son statut de membre de la Fair Labour Association en raison d'une controverse liée aux congédiements de travailleurs au Honduras, a réintégré sa place dans le regroupement en décembre dernier.

Entre-temps, le Fonds de solidarité FTQ et d'autres investisseurs se sont retirés de l'actionnariat.

« Il ne faut pas minimiser l'affaire, dit le gestionnaire, mais la mauvaise presse des dernières années a relégué au second plan la bonne performance de la compagnie. »

M. Dufresne souligne que l'installation de Gildan au Honduras lui permet d'atteindre son objectif de fabriquer des produits de qualité à meilleurs coûts.

Il rappelle que l'entreprise poursuit ses projets de développement en construisant une usine de tricot, de blanchiment et de coupe en République dominicaine, pour environ 60 millions US. Les travaux de couture se feront dans une usine d'Haïti.

L'ENTREPRISE EN CHIFFRES

VÊTEMENTS DE SPORT GILDAN

Symbole : **GIL.A**
Année financière : 30 septembre

RÉSULTATS ANNUELS
Au 30 septembre, en millions \$ US

| | 2004 | 2003 | Variation |
|--------------|--------|--------|-----------|
| Revenus | 533 | 431 | 23,7% |
| Marge brute | 29% | 30,1% | |
| Bénéfice net | 60,3 | 53,2 | 13,3% |
| BPA* | 2,02\$ | 1,79\$ | |

* bénéfice par action dilué

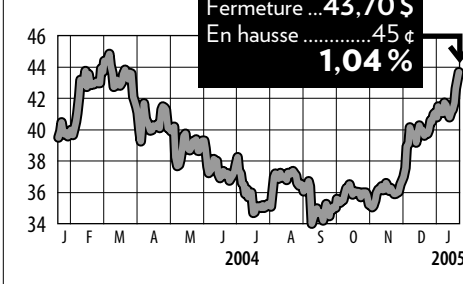
Source : Financière Banque Nationale

RECOMMANDATIONS

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

| Firme | Cible | Période |
|-------------------|---------|---------|
| Sprott | 44,50\$ | 12 mois |
| RBC | 46,00\$ | 12 mois |
| Dundee | 46,50\$ | 12 mois |
| Jennings Capital | 46,50\$ | 12 mois |
| Fin. B. Nationale | 50,00\$ | 12 mois |
| BMO | 50,00\$ | 12 mois |
| CIBC | 50,68\$ | 18 mois |
| Desjardins | 52,00\$ | 12 mois |

Source : Bloomberg



MARTIN DUFRESNE
Gestionnaire de portefeuilles chez Fiera Capital

PLUS : sa structure de fabrication à bas coûts lui permet de poursuivre sa croissance et d'augmenter ses parts de marché

MOINS : la mauvaise presse des dernières années a relégué au second plan la bonne performance de la compagnie

PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, LA PRESSE

« La production commencera cette année mais les usines tourneront à plein régime en 2006, dit-il. C'est une bonne nouvelle car Gildan n'arrive pas à combler la demande présentement. »

Cela est d'autant plus vrai, ajoute le spécialiste, que l'entreprise projette d'étendre ses activités dans le marché au détail.

L'entreprise montréalaise présentera son assemblée annuelle et les résultats de son premier trimestre, mercredi prochain, le 2 février.

M. Dufresne pense que les résultats pourraient dépasser les attentes (bénéfice de 24 cents US par action) pour les mois d'octobre à décembre.

Norampac décuple ses profits trimestriels

ALLAN SWIFT
PRESSE CANADIENNE

La hausse du prix du carton a contrebalancé les effets de l'appréciation du dollar canadien et permis à Norampac de décupler ses profits au cours du quatrième trimestre, clos le 31 décembre dernier.

La coentreprise de Domtar et Cascades a fait état pour cette période d'un bénéfice net de 26,5 millions, comparativement à 2,7 millions l'an dernier.

Ses revenus pour les trois derniers mois de l'année 2004 ont atteint 304,4 millions, en hausse de 9,2 millions par rapport au quatrième trimestre de 2003.

Pour l'exercice, les profits de Norampac se sont élevés à 59,7 millions sur des ventes de 1,3 milliard comparables à celles de l'année précédente. Le bénéfice s'était alors chiffré à 30,9 millions.

D'après le chef de la direction financière de la société, Charles Smith, la vigueur du huard a retranché plusieurs millions aux profits annuels de Norampac, qui produit du carton-caisse ainsi que du cartonnage ondulé entrant dans la fabrication de boîtes.

Chaque hausse de 1 % de la valeur de la devise par rapport au dollar américain entraîne en effet pour la compagnie une perte de

4,2 millions de dollars par an. Or, le huard a gagné 35 % depuis deux ans.

Norampac s'en est néanmoins tirée beaucoup mieux que la plupart des compagnies de l'industrie forestière parce que le prix du carton sur les marchés internationaux a augmenté de 95 \$US la tonne au cours de l'exercice. Le carton-caisse se vend actuellement environ 500 \$US la tonne et le cartonnage 470 \$US la tonne.

La compagnie s'attend à une bonne année. « Mais nous sommes toujours prudents en raison des fluctuations du dollar », a confié le responsable des finances en confé-

rence téléphonique avec les analystes.

La société a l'intention de continuer à investir dans ses usines pour les rendre encore plus efficaces, mais aucune fermeture d'établissement n'est prévue pour les mois à venir, a-t-il assuré.

Pour sa part, le PDG Marc-André Pépin aimerait faire croître Norampac aux États-Unis, en réalisant des acquisitions, grosses ou petites. Il vise particulièrement les marchés du sud et du Midwest.

Pour l'instant, Norampac exploite huit usines de carton-caisse et 26 usines de cartonnage au Canada, aux États-Unis et en France.

LES BOURSES

| | FERMETURE | VARIATION NET | EN % |
|-----------------------------|-----------|---------------|-------|
| AMÉRIQUE DU NORD/SUD | | | |
| S&P 500 (New York) | 1167,87 | -7,54 | -0,64 |
| Mexico Bolsa | 12673,62 | -96,37 | -0,76 |
| Brazil Bovespa Stock | 23818,37 | 208,40 | 0,88 |
| EUROPE/AFRIQUE | | | |
| DJ Euro Stoxx 50 P | 2779,65 | -3,93 | -0,14 |
| FTSE 100 (Angleterre) | 4803,30 | 2,50 | 0,05 |
| CAC 40 (France) | 3854,19 | 11,75 | 0,31 |
| DAX (Allemagne) | 4213,70 | -6,73 | -0,16 |
| IBEX 35 (Espagne) | 8999,40 | -18,30 | -0,20 |
| Milan MIB30 (Italie) | 31610,00 | 68,00 | 0,22 |
| Amsterdam Exchanges | 353,55 | 0,80 | 0,23 |
| OMX (Stockholm) | 735,10 | -1,77 | -0,24 |
| Swiss Market (Suisse) | 5738,10 | 10,00 | 0,18 |
| ASIE/PACIFIQUE | | | |
| NIKKEI 225 (Japon) | 11238,37 | -46,40 | -0,41 |
| Hang Seng (Hong Kong) | 13481,02 | -62,57 | -0,46 |
| S&P/ASX 200 (Australie) | 4043,90 | 7,90 | 0,20 |

LES OBLIGATIONS

GOUVERNEMENT DU CANADA

| Émetteur | Coupon | Échéance | Prix | Rend. | Var. |
|-------------------|--------|-------------|--------|-------|-------|
| Canada | 6.00 | 1 Sept. 05 | 102.02 | 2.54 | |
| Canada | 8.75 | 1 Déc. 05 | 105.11 | 2.60 | -0.01 |
| Canada | 7.00 | 1 Déc. 06 | 107.32 | 2.89 | -0.01 |
| Canada | 7.25 | 1 Juin 07 | 109.49 | 3.02 | -0.01 |
| Canada | 6.00 | 1 Juin 08 | 108.54 | 3.28 | |
| Canada | 5.50 | 1 Juin 09 | 107.92 | 3.51 | |
| Canada | 9.50 | 1 Juin 10 | 127.90 | 3.69 | -0.01 |
| Canada | 9.00 | 1 Mars 11 | 127.90 | 3.82 | |
| Canada | 6.00 | 1 Juin 11 | 111.72 | 3.89 | |
| Canada | 10.25 | 15 Mars 14 | 145.14 | 4.13 | +0.01 |
| Canada | 9.75 | 1 Juin 21 | 160.55 | 4.48 | +0.05 |
| Canada | 8.00 | 1 Juin 23 | 141.13 | 4.64 | +0.05 |
| Canada | 8.00 | 1 Juin 27 | 144.60 | 4.74 | +0.03 |
| Canada | 5.75 | 1 Juin 29 | 114.20 | 4.75 | +0.06 |
| Real Ret. | 4.25 | 1 Déc. 21 | 133.34 | 1.92 | +0.06 |
| Real Ret. | 4.25 | 1 Déc. 26 | 140.77 | 1.94 | +0.06 |
| PROVINCIAL | | | | | |
| B C M Fin | 5.50 | 24 Mars 08 | 106.34 | 3.36 | -0.01 |
| Hydro Qué. | 8.50 | 15 Août 05 | 103.25 | 2.53 | -0.01 |
| Hydro Qué. | 11.00 | 15 Août 20 | 165.10 | 4.94 | +0.43 |
| Manitoba | 7.75 | 22 Déc. 25 | 133.99 | 5.08 | +0.05 |
| N Brunswic | 5.70 | 2 Juin 08 | 107.26 | 3.38 | |
| N Brunswic | 6.00 | 27 Déc. 17 | 111.86 | 4.76 | +0.03 |
| Nwfindnd | 6.15 | 17 Avril 28 | 110.78 | 5.33 | +0.04 |
| Nva Scotia | 6.60 | 1 Juin 27 | 118.19 | 5.21 | +0.05 |
| Ontario | 6.13 | 12 Sept. 07 | 107.28 | 3.20 | -0.01 |
| Ontario | 6.25 | 25 Août 28 | 114.34 | 5.18 | +0.05 |
| Hydro Ont. | 7.75 | 3 Nov. 05 | 103.90 | 2.57 | -0.01 |

| | | | | | |
|---------------------|------|---------------|--------|------|-------|
| Hydro Ont. | 7.45 | 31 Mars 13 | 122.23 | 4.20 | +0.15 |
| Hydro Ont. | 8.50 | 26 Mai 25 | 142.56 | 5.10 | +0.06 |
| Hydro Ont. | 8.25 | 22 Juin 26 | 140.01 | 5.14 | +0.06 |
| P E I | 6.00 | 3 Oct. 07 | 106.99 | 3.25 | -0.01 |
| P E I | 8.50 | 27 Oct. 15 | 132.49 | 4.62 | +0.02 |
| Québec | 6.50 | 1 Oct. 07 | 108.28 | 3.24 | -0.01 |
| Québec | 6.00 | 1 Oct. 29 | 109.89 | 5.27 | +0.05 |
| Tor-Met | 7.75 | 1 Déc. 05 | 104.20 | 2.68 | |
| CORPORATIONS | | | | | |
| Bk Scotia | 5.65 | 22 Juin 13/08 | 106.89 | 3.53 | |
| Bell Can. | 7.00 | 24 Sept. 27 | 112.56 | 5.97 | +0.02 |
| Bombardier | 7.35 | 22 Déc. 26 | 82.00 | 9.28 | |
| Cdn Occ Pet | 6.30 | 2 Juin 08 | 107.64 | 3.84 | |
| Cons Gas | 6.10 | 19 Mai 28 | 105.79 | 5.64 | +0.02 |
| Gtaa | 5.95 | 3 Déc. 07 | 106.64 | 3.47 | -0.01 |
| Gtaa | 6.45 | 3 Déc. 27 | 105.47 | 6.00 | +0.05 |
| Investors Gr | 6.65 | 13 Déc. 27 | 108.07 | 5.99 | +0.05 |
| Molson Br | 6.00 | 2 Juin 08 | 106.60 | 3.87 | |
| Molson Br | 6.70 | 2 Juin 28 | 106.81 | 6.14 | +0.05 |
| Nav Canada | 6.60 | 1 Déc. 06 | 106.34 | 3.03 | -0.01 |
| Nav Canada | 7.40 | 1 Juin 27 | 124.62 | 5.47 | +0.02 |
| Pcan Pete | 8.75 | 9 Nov. 05 | 104.73 | 2.60 | -0.01 |
| Poco Petrol | 6.60 | 11 Sept. 07 | 107.75 | 3.47 | -0.01 |
| Precision Dr | 6.85 | 26 Juin 07 | 107.82 | 3.44 | -0.01 |
| Rogers Comm | 8.75 | 15 Juil. 07 | 103.50 | 7.17 | |
| Royal Bk Of | 6.75 | 4 Juin 12/07 | 107.95 | 3.21 | -0.01 |
| Sears Can. | 6.55 | 5 Nov. 07 | 106.17 | 4.16 | -0.01 |
| Suncor Inc | 6.10 | 7 Août 07 | 106.58 | 3.36 | -0.06 |
| Thomson C | 6.50 | 9 Juil. 07 | 107.54 | 3.27 | -0.01 |
| WCoast En | 5.70 | 16 Avril 08 | 106.29 | 3.61 | |
| WCoast En | 6.75 | 15 Déc. 27 | 109.53 | 5.97 | +0.02 |

L'ARGENT

Les courtiers londoniens ont haussé vendredi le prix de

l'argent de (\$0,2300) cents américains par rapport à la

ouverture de la veille.

Vendredi:\$6,7800

MONTRÉAL — Bell & Harman évaluaient hier le prix de

l'argent canadien à (\$8 626) (+0 215) l'once troy.

NEW YORK — Handy & Harman évaluaient hier le prix de

l'argent américain à (\$6 790) (+0 215) l'once troy.

LE PÉTROLE

NEW YORK (AP) Prix par baril en \$ US

| | Vendredi | Jeudi |
|-------------------------|----------|-------|
| Dubai | n.d. | 38,42 |
| North Sea Brent | 45,78 | 43,97 |
| West Texas Intermediate | 48,29 | 46,92 |

INVESTIR

REVUE BOURSIÈRE

Les indices chutent malgré de solides bilans

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — Les bilans très forts de deux grands groupes industriels, hier, n'ont pu faire finir à la hausse les indices alors que le pétrole repassait le cap des 48 \$US.

Au Mercantile Exchange new-yorkais, des craintes d'ordre géopolitique — l'approche d'un scrutin en Irak, entre autres — ont poussé le brut léger pour mars de 1,22 \$ (2,6 %) à 48,53 \$US le baril.

Le titre General Electric a chuté de 0,23 \$ à 35,13 \$US malgré un bénéfice net en nette progression et un bon aperçu pour 2005. Quant à United Technologies, qui fabrique les moteurs Pratt & Whitney, les ascenseurs Otis et autres, sa situation est tout aussi positive mais il n'a grappillé que 0,30 \$ à 100,08 \$US, en deçà de son pic de la séance.

En outre, la réaction des marchés demeure tiède au terme d'une première série de bilans d'entreprises marquée à New York cette semaine par les robustes résultats de Citigroup et d'Apple.

Le dollar canadien a grimpé de 0,79 cent et clos à 81,89 cents US, reprenant en partie sa perte accumulée durant la semaine.

Par ailleurs, le front de la consommation était assombri par l'indice de confiance de l'Université du Michigan qui, pour janvier, tombait plus bas que prévu à 95,8 par rapport à 97,1 pour décembre.

À la Bourse de Toronto, l'indice S&P/TSX a décliné de 2,15 points à 9086,83 dans un volume de 235,5 millions d'actions transigées.

À Wall Street, le Dow Jones des 30 industrielles a perdu 78,48 points à 10 392,99 et le S&P 500 a reculé de 7,59 points à 1167,82. Le NASDAQ a également perdu 11,61 points à 2034,27.

Dans le sillage de l'or noir, EnCana a pris 0,56 \$ à 69,91 \$ et Shell Canada s'est adjugé 0,73 \$ à 78,50 \$. Mais Suncor Energy a cédé 0,84 \$ à 40,61 \$ sur la nouvelle que son site de sables bitumineux en Alberta ne reprendrait pas son rythme avant l'été, suite à un incendie.

Dans le carton, le fabricant Norampac, établi à Montréal, a fait part d'un profit trimestriel monté en flèche; l'action de chacun des partenaires de cette coentreprise en a profité, Cascades gagnant 0,02 \$ à 13 \$ et Domtar avançant de 0,16 \$ à 12,81 \$.

Le diffuseur montréalais Astral est monté de 0,25 \$ à 31,95 \$ alors que le titre Corus est resté inchangé à 27 \$, le jour où le CRTC donnait son feu vert à leur transaction touchant des stations de radio.

Le secteur de la technologie était surtout en baisse; ainsi, Research in Motion a largué 3,83 \$ à 86,44 \$ et le spécialiste de l'imprimerie Creo a cédé 0,46 \$ à 18,25 \$ malgré l'annonce d'un bilan meilleur que prévu.

LES MÉTAUX

MARCHE DE LONDRES PRIX EN DOLLARS US PAR TONNE MÉTRIQUE

| FERMETURE CUIVRE (catégorie-A-) | | |
|---------------------------------|--|-------------|
| comptant | | 3151—3152 |
| 3 mois | | 3010,5—3011 |
| | | |