

# LES AFFAIRES

**DERINGER**  
Courtiers en douane  
Transport international  
Entreposage et distribution  
**800-448-8108**  
www.anderinger.com

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

14 DÉCEMBRE 2002

2\$



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

## BERNARD LANDRY S'EN VA-T-EN GUERRE

Fini le déficit zéro si le fédéral  
n'augmente pas sa part p. 12-13

## HARCÈLEMENT MORAL: PRÉPAREZ-VOUS !

Un projet de loi s'y attaque  
sans parvenir à le définir p. 30-31

## LES GADGETS TECHNOS QU'ON S'ARRACHE

Une liste de cadeaux *high tech*  
populaires pour Noël p. 22-23



## VIDÉOTRON ACHETÉ SUR UN COUP DE FIL

La transaction de 3 milliards a été  
entérinée par téléphone p. 6-7

## INVESTIR

# Les quatre championnes québécoises

JEAN COUTU, METRO, BMTG,  
QUINCAILLERIE RICHELIEU :

ELLES SE DÉMARQUENT  
PAR LEUR PERFORMANCE  
BOURSIÈRE ET FINANCIÈRE  
DEPUIS 5 ANS

pages 3 à 5

## PLUS INVESTIR EN 2003

pages 65 à 70

www.lesaffaires.com



Vol. LXXIV No 50 • 80 pages

FAIRE DES PROFITS, C'EST TOUT CE QUE VOUS RISQUEZ.

Épargne à terme indicelle :

• Rendement boursier • Gestion active • Gestion tactique de taux

www.desjardins.com  
1 800 CAISSES

**Desjardins**

Conjuguer avoirs et êtres

# SOMMAIRE

LES AFFAIRES

## ACTUALITÉ

- 6 La Caisse a réglé l'achat de Vidéotron par téléphone
- 10 Des bureaux dans la tour olympique, mais aucun locataire en vue
- 13 Notre système de santé est sain, croit Bernard Landry
- 14 Valeurs mobilières Banque Laurentienne sous enquête  
Éditorial
- 16 Le problème de la Caisse de dépôt : sa gouvernance

## ENTREPRENDRE

- 19 Recevoir un héritage comme un météorite sur la tête

- 24 Les gens d'affaires opposés à la taxe sur le stationnement

- 25 Proximité culturelle n'égale plus partenariat économique

- 26 Option consommateurs contestera les frais des tours opérateurs

- 27 Jean Teasdale a de grands projets pour Mirabel

## MANAGEMENT

- 30 Harcèlement moral : Québec frappe et discutera plus tard

## IMMOBILIER

- 37 Les hauts et les bas du condo de luxe

- 42 Les perspectives immobilières demeurent fortes à Québec

## INVESTIR

- 43 Les concepteurs de piles se restructurent

- 47 Se démarquer de la tendance peut vous rapporter gros

- 50 Deux grandes banques, deux défis distincts

- 57 La Bourse reprend tranquillement son souffle

## DOSSIER ET CAHIER

- 65 Investir en 2003

- A Les 50 sociétés les mieux gérées au Canada



Mike Harris favorise la révolution nationale 17



Jean Teasdale vise grand pour Mirabel 27

### NOTRE CHOIX DE SITES INTERNET

Dans plusieurs textes, vous trouverez l'identification visuelle ci-dessous. Elle comporte un mot clé à inscrire, dans lesaffaires.com, pour accéder à notre riche sélection de sites Internet complémentaires au reportage.

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

## RUBRIQUES

- BOURSES 58 À 63
- DROIT DES ACTIONNAIRES 51
- ÉDITORIAL 16
- FONDS COMMUNS 52 À 54
- GAGNANTS/PERDANTS 58
- INTERNATIONAL 25
- INVESTISSEMENTS 20
- LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 71
- LUNCH D'AFFAIRES 17
- MISES À JOUR 59
- POINT DE MIRE • CANADA 46
- POINT DE MIRE • QUÉBEC 50
- POINT DE VUE 16
- POULS DE L'ÉCONOMIE 18
- RESSOURCES NATURELLES 55
- RÉSULTATS FINANCIERS 64
- REVUE DES MARCHÉS 57
- SANS COMPROMIS 44
- TAUX D'INTÉRÊT 63
- TECHNOLOGIE 21 À 23
- TRUCS DE GESTION DE PERSONNES 36
- VOTRE ARGENT 71

## SERVICES

- ANNONCES CLASSÉES 38 À 41
- CARRIÈRES 32 À 35
- PROFESSIONNELS 24

## LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

### Service aux abonnés

Téléphone : (514) 392-2010 • 1-800-361-7215  
Télécopieur : (514) 392-4724  
Abonnement : www.lesaffaires.com

### Publicité

Téléphone : (514) 392-9000 • 1-800-361-5479  
Télécopieur : (514) 392-4723  
Carrefour (petites annonces) : (514) 392-7782  
publicite@transcontinental.ca

### Rédaction

Téléphone : (514) 392-9000  
Télécopieur : (514) 392-1586  
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca  
**LES AFFAIRES-500 :**  
gelinasc@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-Enregistrement no 08185  
Numéro de convention 40064924

Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP), pour nos dépenses d'envoi postal.



Dominique Froment fromentd@transcontinental.ca  
Pierre Marcoux marcoux@transcontinental.ca

## DE BONNE SOURCE

### Charles Lapointe à la présidence de la Commission du tourisme

Charles Lapointe, président et directeur général de Tourisme Montréal, vient d'être nommé président du conseil d'administration de la Commission canadienne du tourisme par le ministre fédéral de l'Industrie, Allan Rock. Cette nomination témoigne de la réputation enviable de M. Lapointe au sein de l'industrie, selon le conseil de Tourisme Montréal.

« C'est pour moi un privilège et un formidable stimulant que de présider un conseil où tous les acteurs canadiens du tourisme, tant privés que publics, sont représentés », a pour sa part déclaré Jean Lapointe. « C'est d'ailleurs sous le signe de la concertation que j'entends travailler à la promotion de l'industrie touristique au pays. » M. Lapointe occupera le siège de Judd Buchanan, lequel a joué un rôle important dans la création de la Commission et dans le développement du tourisme au Canada. En 2001, cette industrie a engrangé des dépenses de 54,6 milliards de dollars et fournit du travail à 550 000 personnes au pays. ■

### Une remplaçante pour Marcel Barthe

Josette Massy-Forget, présidente du conseil de Massy-Forget relations publiques, a été élue à la présidence de l'Alliance des cabinets de relations publiques du Québec. Elle succède à Marcel Barthe, qui a quitté la présidence après avoir décidé de laisser la firme Optimum relations publiques. Le mandat de M<sup>me</sup> Massy-Forget, un des membres fondateurs de l'Alliance, se terminera en avril 2004.

Fondée en 1998, l'Alliance regroupe aujourd'hui neuf des principaux cabinets, qui exécutent plus de 80 % des mandats de l'industrie, dont BDDS Weber Shandwick, Direction Communications stratégiques, Hill & Knowlton Ducharme Perron et Morin Relations Publiques. C'est l'Alliance qui a mis sur pied le premier programme québécois de normes de qualité pour les cabinets de relations publiques. ■

### Alain Tanguay pousse la radio

Alain Tanguay vient d'entrer en poste au Bureau de la commercialisation de la radio du Québec, à titre de directeur général. Il remplace Johanne Leboeuf qui est maintenant vice-présidente des ventes chez Corus pour le Québec. M. Tanguay, 45 ans, a pour mandat de favoriser l'augmentation des parts de marché publicitaire de la radio et de servir de support à ses acteurs et aux annonceurs en ce qui a trait à la recherche, l'analyse et la formation.

« C'est vraiment un tournant pour la radio », a signalé M. Tanguay, rappelant que cette industrie a connu une augmentation de cinq millions d'heures d'écoute durant l'automne 2002 seulement, pour atteindre un total de 136 millions d'heures, selon les résultats du dernier sondage BBM, qui viennent tout juste de paraître.

Auparavant, M. Tanguay a travaillé pendant quatre ans chez Marketel à titre de directeur du groupe tactique, en charge des projets spéciaux. Il a aussi travaillé au Groupe Radio pendant quatre ans après avoir roulé sa bosse dans maintes stations de radio. ■

## Demandez ► Obtenez

### Paie Internet COGNICASE



### Une paie toujours accessible, où bon vous semblera !

Efficacité ► Accessibilité ► Flexibilité

Transmettez vos données et consultez vos rapports et relevés de paie, lorsque vous le voulez, où vous le désirez !

Enrichie par des fonctions Web qui se démarquent de la concurrence, Paie Internet vous permet de gérer plus efficacement votre temps.

Profitez également de nos solutions complémentaires en gestion

Temps et présences • Ressources humaines • Comptabilité • Recrutement en ligne

1 877 394-7426, option 4 • paie@cognicase.com • www.cognicase.com

Des experts  
au service des entreprises

**COGNICASE**

# Les étoiles québécoises de la création de richesse



**Yannick Clérouin**

yannick.clerouin@transcontinental.ca

**G**roupe BMTC, Groupe Jean Coutu, METRO et Quincaillerie Richelieu sont les quatre sociétés québécoises définies par LES AFFAIRES comme étant exceptionnelles.

C'est ce que révèle une analyse approfondie de la performance boursière et financière des entreprises québécoises inscrites en Bourse depuis cinq ans, effectuée à l'aide de statistiques fournies par la Financière Banque Nationale et Scotia Capital à partir des bases de données Compustat et Bloomberg.

Plusieurs sociétés d'ici ont défié la loi de la gravité en offrant des rendements boursiers supérieurs à 100 % - exclusion faite des rendements en dividendes - sur une période de cinq ans, alors que l'indice S&P/TSX de la Bourse de Toronto se retrouve à peu près au même niveau qu'à pareille date en 1997. Mais la barre a été placée très haute. Voilà pourquoi seulement quatre sociétés ont réussi à franchir le fil d'arrivée.

## Qualification

Les sociétés ont tout d'abord été sélectionnées en fonction de leur rendement en Bourse. Leur titre devait au minimum avoir doublé depuis cinq ans. Ce premier exercice a permis de ramener à 15 le nombre de candidats en lice.

Les finalistes ont ensuite relevé le défi de la croissance des profits. Seules les sociétés ayant maintenu une croissance annuelle composée de leurs profits d'au moins 15 % ont pu passer au tour suivant.

La troisième épreuve consistait à identifier les sociétés qui ont conservé un rendement moyen de l'avoir des actionnaires de 15 % lors des cinq dernières années. Ce ratio constitue pour les actionnaires un important indicateur du rendement de leur capital. En moyenne, les sociétés nord-américaines ont réalisé un rendement de l'avoir de 13 % au fil des ans. Une entreprise supérieure doit donc faire mieux.

Enfin, les sociétés ont passé le test de l'endettement. La dette est un lourd fardeau à porter en des temps économiques incertains et gruge l'avoir des actionnaires. En général, la dette totale d'une entreprise ne devrait pas excéder 0,5 fois l'avoir des actionnaires. Celles qui présentaient un endettement supérieur à ce ratio ont été éliminées.

Parmi les sociétés disqualifiées même si, a priori, leur performance boursière les rendait admissibles, certaines n'avaient pas un historique suffisant. Par exemple, Repérage Boomerang (Tor., BMG, 1,76 \$), spécialiste des systèmes de repérage de véhicules, s'est appréciée de plus de 600 % depuis son introduction en Bourse, en avril 1999. Mais en plus de compter moins de cinq années boursières d'ancienneté, Boomerang n'a pas réussi à accroître ses profits tel qu'exigé.

Alimentation Couche-Tard (Tor., ATD.B, 13 \$), possédait également le profil d'un ga-

## Les quatre sociétés exceptionnelles en chiffres <sup>1</sup>

	Cours actuel	Appréciation de l'action	Croissance annuelle ventes	Rendement de l'avoir	Ratio dette totale/avoir
Quinc. Richelieu	12,85 \$	333 %	19,9 %	26,0 %	0,28
Gr. Jean Coutu	15,49 \$	282 %	16,0 %	19,7 %	0,43
Gr. BMTC	14,25 \$	253 %	8,7 %	16,5 %	0,04
METRO	17,45 \$	143 %	8,3 %	15,0 %	0,16

1: Toutes les données ont été calculées sur une période de cinq ans, soit entre les mois d'octobre 1997 et 2002.

SOURCES: SCOTIA CAPITAL, FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE, À PARTIR DES DONNÉES DE BLOOMBERG ET COMPUSTAT

gnant, son titre ayant grimpé de 290 % sur la période étudiée. Malgré cette performance, elle n'a pas passé la rampe car son rendement moyen de l'avoir des actionnaires a été inférieur à 15 %. Le rendement de l'avoir du Groupe Transcontinental (Tor., GRTA, 38,50 \$) a également été insuffisant pour la porter sur la liste des finalistes.

## Le profil des gagnants

Les bénéficiaires de Richelieu (Tor., RCH, 12,85 \$) ont crû à un rythme annuel composé de 26 % au cours des cinq dernières années.

Richelieu a bien été récompensée pour avoir rapporté la plus forte croissance de ses ventes et profits parmi les quatre champions. Son titre a en effet enregistré le plus important gain en Bourse du groupe, soit 333 %.

Son rendement de l'avoir des actionnaires, de 17,8 %, la classe au deuxième rang du groupe. Son ratio dette/avoir des actionnaires est de 0,28, ce qui lui vaut le troisième rang dans cette épreuve.

Jean Coutu (Tor., PJC.A, 15,49 \$) a pour sa part connu la deuxième meilleure performance boursière du groupe, avec une appréciation de 282 %. Les bénéficiaires de la chaîne de pharmacies ont crû

à un rythme annuel composé de 19,7 %.

Son rendement de l'avoir des actionnaires est le plus faible des quatre finalistes. Mais grâce à un taux de 15,4 %, Jean Coutu reste la meilleure de l'industrie canadienne de la pharmacie et la deuxième en Amérique du Nord.

Le ratio dette/avoir des actionnaires de Jean Coutu, de 0,43, est le plus élevé des quatre. Il faut toutefois considérer qu'elle est la seule société du groupe à avoir procédé à des acquisitions d'envergure aux États-Unis depuis cinq ans.

BMTC (Tor., GBT.A, 14,25 \$) arrive au troisième rang grâce à une augmentation de 253 % du cours de son action.

La société mère des magasins de meubles Brault & Martineau affiche aussi le troisième meilleur taux de croissance des profits du groupe, soit 16,5 %. Son rendement de l'avoir des actionnaires, de 17,6 %, lui vaut la troisième place à ce chapitre.

Son ratio dette/avoir des actionnaires est de 0,04. Il s'agit de la meilleure performance du groupe. Fait à noter, BMTC est propriétaire de tous ses magasins et n'a pas conclu d'acquisition d'importance lors des cinq dernières années.

Avec une progression de 143 % de son action, METRO arrive loin derrière ses pairs. Sa performance reste tout de même nettement supérieure.

L'épicier a continué à mystifier les experts en améliorant sa rentabilité pour un 48<sup>e</sup> trimestre consécutif, et ce, dans une industrie très concurrentielle.

À 15 %, la croissance annuelle composée de ses profits est la plus faible du groupe. Mais METRO décline aisément ses pairs en ce qui a trait au rendement de l'avoir. Il s'élève à 22 %, soit près de 5 % de mieux que celui de Richelieu, bon deuxième dans cette catégorie.

METRO (Tor., MRU.A, 17,45 \$) affiche le deuxième

plus faible endettement du groupe. Son ratio dette/avoir des actionnaires frise en effet 0,16. METRO devrait rembourser sa dette en totalité au prochain trimestre.

Le passé n'étant pas le garant de l'avenir, la prudence reste de mise à l'égard de cette analyse. Rien ne garantit que ces quatre sociétés pourront réitérer leurs exploits.

La fin du boom immobilier pourrait par exemple nuire aux ventes de meubles chez BMTC. Une offensive de Wal-Mart (NY, WMT, 53,65 \$ US) dans l'alimentation pourrait aussi miner la croissance de METRO.

Et si ces étoiles continuent sur leur lancée, les gestionnaires de portefeuilles sont, en période de reprise économique, portés à délaissier des titres plus défensifs pour des actions plus risquées.

Par ailleurs, ce n'est pas parce que les sociétés n'ont pas rempli toutes les conditions de cette analyse qu'elles doivent être systématiquement écartées. Cette approche vise avant tout à fournir à l'investisseur des repères pour choisir des sociétés gagnantes à long terme. ■

## SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Étoiles

OK



**SIRIUS Personnel**  
SPÉCIALISTES DU RECRUTEMENT EN VENTE CORPORATIVE

- Recrutement dans les secteurs de la vente et du développement des affaires
- Processus de sélection rigoureux et rapide
- Approche-conseil sur la structure et la rémunération de votre équipe de vente

2001, rue Université, bureau 810, Montréal (Québec) H3A 2A6  
Tél.: (514) 844-8449 • Téléc.: (514) 844-0004

2750, rue Einstein, bureau 300, Ste-Foy (Québec) G1P 4R1  
Tél.: (418) 263-5102 • Téléc.: (418) 263-5103

www.siriuspersonnel.com

## AUGMENTEZ VOS VENTES

### Vente stratégique<sup>MD</sup>

- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospector avec succès
- Argumenter avec aplomb
- Développer une attitude gagnante

**Durée : 2 jours**  
Montréal : 16-17 déc. / 13-14 janv. / 3-4 fév. 2003  
Québec : 23-24 janv. / 20-21 fév. 2003

### Gérance de vente

- Recruter des gagnants
- Entraîner votre personnel
- Évaluer leur performance
- Motiver votre équipe
- Exercer votre leadership
- Tenir des réunions stimulantes
- Organiser des concours
- Gérer vos priorités

**Durée : 3 jours**  
Montréal : 17-18-19 fév. 2003  
Québec : 7-8-9 avril 2003

Instructeur:  
Roger St-Hilaire

### Vente au détail (vente en magasin)

- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire
- Éviter les « 2<sup>e</sup> entrevues »

**Durée : 1 jour**  
Montréal : 21 janv. / 4 mars 2003  
Québec : 27 janv. / 10 mars 2003

### Relation avec la clientèle

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Fidéliser votre clientèle
- Maîtriser le téléphone
- Améliorer votre image
- Maintenir votre motivation

**Durée : 1 jour**  
Montréal : 22 janv. / 26 fév. 2003  
Québec : 29 janv. / 5 mars 2003

**Inscrivez-vous dès maintenant**

Montréal: (514) 673-1124 / 1 800 463-7246  
Québec: (418) 626-7498 Téléc.: (418) 626-6264  
Internet: www.roger-st-hilaire.com  
Courriel: roger@roger-st-hilaire.com

**Cours de vente Roger St-Hilaire**

Formateurs agréés à Emploi Québec  
Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

Contactez-nous pour des séminaires privés et des conférences adaptés à votre organisation

Available in English

# Nos champions se comparent aux meilleurs en Amérique du Nord

Bernard Mooney

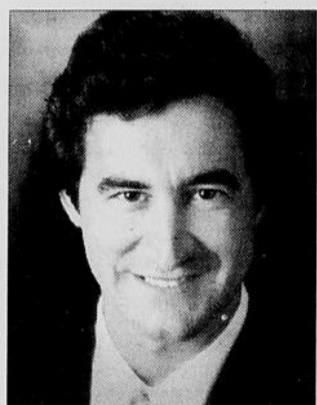
bernard.mooney@transcontinental.ca

Nos quatre sociétés québécoises exceptionnelles se comparent fort avantageusement aux meilleures entreprises nord-américaines de leur secteur.

C'est ce que révèle notre étude comparative, faite à partir des résultats financiers de leur plus récent exercice (voir tableau ci-contre).

Les exemples les plus percutants sont **Jean Coutu** (Tor., PJC.A, 16,02 \$) et **METRO** (Tor., MRU.A, 17,15 \$) à la fois en raison de leur performance exceptionnelle et parce que des sociétés ouvertes comparables sont plus faciles à identifier. Ainsi, Jean Coutu a les meilleures marges bénéficiaires nettes (3,9 %) que ce soit au Canada ou aux États-Unis. Son comparable canadien **Shoppers Drug Mart** (Tor., SC, 23,30 \$) a des marges de 2,1 %, ce qui est tout de même supérieur à la moyenne américaine (1,8 %), mesurée par le service indépendant **Value Line Investment Survey**.

Jean Coutu se compare bien avec **Walgreen** (NY, WAG, 29,45 \$ US) qui est la meilleure société ouverte américaine dans ce secteur et une des entreprises les plus admirées. La société québécoise a de meilleures marges que Walgreen, mais un rendement de l'avoir des actionnaires légèrement inférieur (15,4 % contre 16,7 %). Walgreen n'a aucune dette alors que celle de Jean Coutu est inférieure à Shoppers et à la moyenne américaine. Jean Coutu a augmenté ses profits de 19,7 % par année depuis cinq ans contre 17,5 % depuis cinq

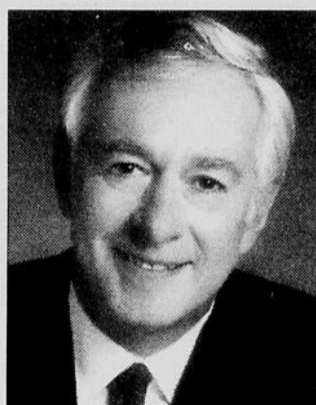


François-Jean Coutu, président de Jean Coutu

ans pour Walgreen. Shoppers n'a pas cinq ans de performance historique en Bourse.

METRO bat ses comparables à plusieurs points de vue. Son rendement de l'avoir surpasse même celui de **Safeway** (NY, SWY, 22,51 \$ US), qui domine le marché américain. Mais cette américaine a des marges bénéficiaires exceptionnelles à 3,9 % et la croissance de ses profits depuis cinq ans atteint 25 % contre 15 % pour METRO. Mentionnons toutefois que la croissance des profits de Safeway ralentira considérablement cette année. Au Canada, l'épicerie québécoise domine notamment son compétiteur **Loblaws** (Tor., L, 54,90 \$) à tous les points de vue.

Quant au **Groupe BMTC** (Tor., GBT.A, 14,25 \$) et à **Quincaillerie Richelieu** (Tor., RCH, 13 \$), il est plus difficile d'identifier des comparables. On peut par exemple comparer BMTC à la canadienne **Leons Furniture** (Tor., LNF, 31 \$), mais les comparaisons sont limitées. Une partie des magasins de Leons sont franchisés, ce qui n'est pas le cas pour BMTC, exploitant entre autres des



Pierre H. Lessard, président de METRO

magasins **Brault et Martineau** dans la région de Montréal. Cela explique en partie les marges élevées de Leons (8,5 % contre 3,4 %). BMTC a toutefois un meilleur rendement de l'avoir et les deux ont des bilans impeccables.

BMTC fait mieux que la moyenne américaine, mais encore là les sociétés comparables sont peu nombreuses. Parmi les sociétés ouvertes qui vendent des meubles, il y a **Harvey Furniture** (NY, HVT, 12,56 \$ US) dont les 103 magasins situés dans 14 États du sud des États-Unis réalisent des ventes d'environ 700 M\$ US. BMTC surclasse Harvey sur tous les plans sauf la croissance des profits depuis cinq ans (17,5 % contre 16,5 %).

**Ethan Allen Interiors** (NY, ETH, 34,89 \$ US) est une société supérieure à Harvey. Ses marges de 9,6 % et son rendement de l'avoir à 16,7 % sont exceptionnels. Par contre, Ethan fabrique ses meubles qu'elle vend dans son propre réseau de magasins, qui comprend des franchisés. BMTC n'a aucune activité de fabrication.

Enfin, il est encore plus dif-

## Nos quatre superstars comparées <sup>1</sup>

	Marges nettes	Rendement de l'avoir	Dette totale sur avoir
<b>BMTC</b>	3,4 %	17,6 %	0,04
Leons	8,5 %	16,8 %	0
Moyenne américaine	4,3 %	11,5 %	0,31 <sup>2</sup>
Harvey Furniture	3,3 %	11,3 %	0,38
<b>Jean Coutu</b>	<b>3,9 %</b>	<b>15,4 %</b>	<b>0,43</b>
Shoppers	2,1 % <sup>3</sup>	6,5 %	0,78
Moyenne américaine	1,8 %	13,2 %	0,56 <sup>2</sup>
Walgreen	3,5 %	16,7 %	0
<b>METRO</b>	<b>2,8 %</b>	<b>22,6 %</b>	<b>0,16</b>
Loblaws	2,6 %	16,8 %	0,76
Moyenne américaine	1,7 %	11,7 %	1,08 <sup>2</sup>
Safeway	3,9 %	22,5 %	1,37
<b>Richelieu</b>	<b>6,9 % <sup>3</sup></b>	<b>17,8 %</b>	<b>0,28</b>
Aucun comparable canadien			
Moyenne américaine	4,5 %	13,0 %	0,21 <sup>2</sup>
Hughes Supply	1,5 %	7,4 %	0,68

1 : La comparaison est faite à partir des résultats du plus récent exercice terminé en date de la fin octobre. La moyenne américaine provient de Value Line Investment Survey; 2 : Le ratio américain est calculé avec la dette à long terme; 3 : Le calcul a été effectué en utilisant les profits avant l'amortissement de l'intangible.

SOURCE: RAPPORTS ANNUELS ET VALUE LINE INVESTMENT SURVEY  
TABLEAU : LES AFFAIRES

ficile de comparer Richelieu. Nous n'avons trouvé aucune société ouverte canadienne comparable. Aux États-Unis, nous l'avons comparée à l'industrie du commerce au détail fournissant l'industrie de la construction et elle se distingue sur tous les plans. De plus, nous l'avons comparée à **Hughes Supply** (NY, HUG, 28,17 \$ US), qui distribue des matériaux de construction et industriels aux secteurs de la construction commerciale et résidentielle. La société, d'Orlando (Floride), a des revenus d'environ 3 G\$ US.

Richelieu fait mieux que Hughes à tous les niveaux, incluant la croissance. Les

profits de Hughes ont crû de 8,5 % par année depuis cinq ans contre une croissance de 26 % pour Richelieu.

### Les points communs

Nos quatre sociétés québécoises vedettes ont des points communs qui peuvent intéresser les investisseurs. Elles sont toutes actives dans des secteurs terre à terre (de l'économie traditionnelle) et relativement faciles à comprendre. De plus, elles dominent de façon évidente leur marché respectif. BMTC est de loin le plus important marchand de meubles à Montréal et à Québec (avec

ses magasins **Ameublements Tanguay**). Les pharmacies de Jean Coutu sont des leaders au Québec. Celles de sa filiale américaine dominent aussi dans leur marché régional.

METRO est le plus important détaillant de l'alimentation au Québec et ses parts de marché ont constamment augmenté depuis 10 ans. Enfin, Richelieu est le plus important distributeur de produits de quincaillerie spécialisée au Canada.

Les dirigeants de ces compagnies, avec l'exception de Jean Coutu, sont peu connus et ne cherchent pas à attirer l'attention. Ce sont des gens d'affaires axés sur la rentabilité et l'exécution, ce qui explique leur rentabilité exemplaire. À l'exception de Richelieu, ces sociétés possèdent des marques de commerce solidement ancrées dans leur principal marché.

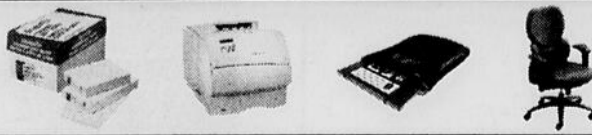
Enfin, ces entreprises ont réalisé très peu d'acquisitions grandioses et flamboyantes. ■



## Si vous l'avez en tête, nous l'avons!

La réponse à tous vos besoins en produits de bureau.

**GRAND & TOY**  
POUR UN BUREAU EFFICACE.



514.636.7733 / 418.683.8884 grandandtoy.com

# Des succès appuyés sur une solide discipline

Gérer la croissance de manière intelligente contribue à leur réussite

**Yannick Clérouin**

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Une croissance disciplinée, voilà l'un des principaux ingrédients de la recette à succès des quatre étoiles québécoises de la création de richesse.

Les dirigeants de **Groupe BMTC**, **METRO**, **Groupe Jean Coutu** et **Quincaillerie Richelieu**, les quatre sociétés consacrées par LES AFFAIRES comme étant les champions de la création de richesse, sont en effet reconnus pour leur approche très prudente.

La recherche à tout prix de nouveaux secteurs de croissance dans les années 1990, suivie de l'éclatement de la bulle spéculative, mettent encore plus en lumière la sagesse de ces gestionnaires.

« Comme individu je ne suis pas patient, mais comme gestionnaire, j'ai appris que la patience est très payante », confie **Richard Lord**, président et chef de la direction de Richelieu (Tor., *RCH*, 12,85 \$).

Le distributeur de produits de quincaillerie spécialisée, dont le titre s'est apprécié de 333 % au cours des cinq dernières années, a acquis 20 sociétés en 15 ans.

Aucune transaction ne s'est soldée par un échec, se félicite

M. Lord. « Richelieu ne fait pas de radiation à la suite de mauvais investissements comme certaines grandes entreprises. »

Selon lui, la plupart des sociétés perdent 25 % de leurs ventes dans les années suivant une acquisition parce qu'elles ne tiennent pas compte des suggestions de l'équipe qu'elles intègrent. « Nous, on écoute, on est patient et on prend le temps de choisir les gens qui vont nous suivre », ajoute M. Lord.

## Expansion disciplinée

À cet égard, Richelieu se montre très disciplinée dans son processus d'expansion aux États-Unis. La société exploite déjà un centre de distribution à Détroit, mais attend de dénicher l'occasion idéale pour passer à l'action.

Les dirigeants de **METRO** (Tor., *MRU.A*, 17,45 \$) prônent la même rigueur. Contrairement à certains concurrents, l'épicier dit ne pas vouloir ouvrir de magasin dans le simple but d'accroître ses ventes. Les investissements massifs de **Loblaws** (Tor., *L*, 55,40 \$) dans son programme de rénovation et d'ouverture de nouvelles succursales au Québec, par exemple, incitent

certains analystes à dire que **METRO** perdra des parts de marché au profit de son rival ontarien.

Sans mentionner **Loblaws** et sans dénigrer la compétition, **Serge Gadbois**, vice-président principal, finance, de **METRO**, garde un ton conservateur. « Il est important de faire des ventes, mais je veux seulement en faire si cela rapporte », insiste-t-il.

En d'autres mots, la rentabilité est un critère essentiel à tout nouvel investissement chez **METRO**. M. Gadbois s'assure de pouvoir tirer un rendement sur le capital investi d'au moins 15 % avant d'approuver un projet.

Depuis l'acquisition des 41 magasins ontariens **Loeb** en 1999, la société n'a ficelé aucune autre acquisition majeure hors du Québec. Ses dirigeants gardent l'oeil ouvert, mais les occasions sont rares.

## Prendre son temps

Même si elle semble plus affamée que ses pairs, la direction de **Jean Coutu** (Tor., *PJCA*, 15,49 \$) a également pris son temps pour mener ses projets d'expansion aux États-Unis. La chaîne a mis plus de sept ans avant de conclure une deuxième

transaction de taille au sud de la frontière après l'achat de **Brooks Drug**, en 1994.

« Sans y aller aveuglément, **Jean Coutu** a commencé à percer aux États-Unis », fait remarquer **Denis Moffet**, professeur en gestion de portefeuille à l'**Université Laval**.

**Jean Coutu** connaît du succès, selon lui, parce que ses gestionnaires comprennent les tendances.

Le président et chef de la direction de **BMTC** (Tor., *GBT.A*, 14,25 \$), **Yves Des Groseillers**, est l'exemple le plus frappant du dirigeant conservateur. Après une tentative d'expansion hors du Québec il y a quelques années (trois magasins **Colonial Furniture** dans l'Outaouais), **BMTC** s'est cantonnée à son principal marché, le Québec.

Poussant sa prudence à l'extrême, M. Des Groseillers a refusé de parler aux **AFFAIRES**, s'imposant une politique de non divulgation de l'information des plus strictes. La discipline de ces gestionnaires se reflète aussi sur les bilans de leurs sociétés, qui figurent parmi les plus sains de leurs industries respectives.

## Les risques subsistent

Malgré leur réussite, ces quatre entreprises ne sont pas



« Comme individu je ne suis pas patient, mais comme gestionnaire, j'ai appris que la patience est très payante », dit **Richard Lord**, président et chef de la direction de Richelieu.

à l'abri des risques. Elles sont toutes dépendantes de l'industrie du détail, un domaine hautement concurrentiel où les marges de profits sont minces et où les tendances peuvent changer rapidement.

Avant l'arrivée de **Pierre Lessard** à la tête de **METRO**, au début des années 1990, la chaîne était en difficulté.

**Jean Coutu** a aussi connu des années de vaches maigres au milieu des années 1990. En plus d'avoir obtenu des résultats peu enviables lors de l'exercice 1993-1994, le pharmacien a ensuite semé le doute

chez les investisseurs en achetant **Brooks**.

M. Moffet croit qu'une entreprise exceptionnelle se distingue justement par sa capacité à prévenir les risques. Dans les années 1990, se rappelle-t-il, les dirigeants étaient portés par l'expansion économique soutenue et ils ne croyaient plus les récessions possibles.

Voilà pourquoi il croit qu'il est judicieux d'évaluer la solidité et la performance des entreprises sur la base de leurs réalisations des cinq dernières années, cette période incluant un ralentissement économique abrupt. ■

## INVITATION

M. Pascal Lamy  
Commissaire européen pour le Commerce

M. Pierre S. Pettigrew  
Ministre du Commerce international du Canada

« L'Union Européenne et le Canada :  
Partenaires face à la mondialisation »

Vendredi 20 décembre 2002, à 11h45  
Hôtel Sofitel - Salle Picasso A  
1155, rue Sherbrooke Ouest - Montréal

**Frais d'inscription** Membre 75\$ taxes incl.\*  
Non-membre 85\$ taxes incl.\*

\*Apéritif et vin inclus.

**Pour information et inscription** Chambre de commerce française au Canada  
Delphine Pangaud  
(514) 281-1246, poste 22  
Courriel: evenements@ccfcm.ca



**Canada**

Le Conseil des relations  
Internationales de Montréal



canadaeuropa  
A new place to do business



**Les dossiers  
du Portail-RHRI**

## Prévisions salariales 2003

Le Portail-RHRI, le média du travail et de l'emploi, propose un important dossier portant sur les prévisions salariales 2003. Le dossier, présenté gratuitement et en exclusivité dans le Portail-RHRI, comporte notamment :

- les prévisions salariales des principales entreprises spécialisées dans le domaine;
- les opinions et les analyses des spécialistes de la rémunération;
- une fiche technique pour les dirigeants d'entreprise.

**Exclusif  
et gratuit  
dans le  
Portail-RHRI**

Le Portail-RHRI est produit par



Ordre des conseillers  
en ressources humaines  
et en relations industrielles  
agréés du Québec

Notre mission, votre réussite

<http://www.portail-rhri.com/remuneration> • [www.rhri.org](http://www.rhri.org)

Le média du travail et de l'emploi

# La Caisse a réglé l'achat de Vidéotron par téléphone

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

Les administrateurs de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** ont autorisé l'investissement le plus important de l'histoire de l'institution au téléphone.

Le gestionnaire des cotisations de retraite des travailleurs québécois a décidé d'injecter 2,9 milliards (GS) dans **Quebecor Media** pour racheter **Vidéotron** au terme d'une conférence téléphonique ayant eu lieu le 9 août 2000, ont révélé aux AFFAIRES deux membres du conseil d'administration sous le couvert de l'anonymat. La Caisse, par la voix de sa porte-parole **Lucie Frenière**, a confirmé l'information.

## Le contrôle à tout prix

Selon nos informateurs au moins un administrateur a été rejoint en vacances et a dû prendre la décision sans pouvoir consulter aucun document. CDP a refusé de confirmer cette information.

Cette façon de faire de la Caisse a soulevé l'ire des membres du conseil d'administration. Elle montre la

difficulté pour ceux-ci de s'opposer à la direction de CDP même pour ses projets les plus audacieux.

Rappelons que la Caisse et **Quebecor** dévoilaient le 9 août 2000 une offre publique de rachat de **Vidéotron** d'environ 5 GS comptant. Cette offre bonifiait celle déposée le 24 mars 2000 pour racheter le câblodistributeur en échange d'actions de **Quebecor Média** et d'argent comptant. Les deux membres du conseil, qui n'ont pas voulu être nommés, ont affirmé que l'administrateur **Jean-Claude Bachand**, du cabinet d'avocats **Fraser Milner Casgrain**, était l'un de ceux qui avaient critiqué la décision de prendre le contrôle de **Vidéotron**.

## Vidéotron n'est pas le seul cas

M. Bachand, que nous avons joint et qui a dit préférer ne pas commenter, a aussi, selon nos sources, vertement critiqué la façon dont la décision de racheter **Vidéotron** s'était prise.

Il aurait exigé que pareille situation ne se reproduise plus.

« Je ne veux pas parler du dossier **Vidéotron** en particulier, mais j'ai vu d'importantes décisions de la Caisse prises au téléphone, a déclaré aux AFFAIRES **Henri Massé**, président de la **Fédération des travailleuses du Québec**, qui siège au conseil de la Caisse. Une simple conférence téléphonique pour prendre une décision d'importance, ça ne fait pas très sérieux. Ça peut arriver à l'occasion, mais cinq ou six fois par année, il doit y avoir moyen de s'organiser autrement. »

Avant la conférence téléphonique d'août 2000, le dossier **Vidéotron** « avait été discuté au cours des conseils d'administration précédents, mais à des niveaux d'intervention complètement différents », précise un administrateur.

Par exemple, le 23 mars 2000, la Caisse a approuvé

l'injection de 435 M\$ – soit six fois moins que le montant investi – dans un futur **Quebecor Média**, selon les délibérations du conseil d'administration déposées devant le tribunal et citées par le quotidien *La Presse* le 10 juin 2000. Là encore, la décision s'est prise au téléphone, dit une personne

siégeant au CA. CDP a refusé de confirmer cette information.

Ces révélations apportent un nouvel éclairage sur le processus décisionnel de la Caisse qui a amené ses dirigeants à prendre un risque aussi important que l'achat de **Vidéotron** au sommet du marché boursier.

« Voilà un cas patent où la présence d'un président du conseil indépendant aurait exigé qu'une décision d'investissement aussi importante ait lieu en présence des membres du conseil. C'est un exemple d'influence qu'un président de conseil peut avoir », dit une personne siégeant au CA. ■

L'investissement de trois milliards a été décidé lors d'une conférence téléphonique.

## Autre dépassement de coût à la Caisse ?

Le coût entraîné par l'achat de l'immeuble **Meco** ne concorde pas avec le budget adopté par les conseils d'administration de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** ou d'une de ses filiales immobilières.

Le **Meco**, situé au 415, rue Saint-Antoine Ouest, est un immeuble voisin du nouveau **Centre CDP**, où seront relogés 1 300 employés de la Caisse dans le Quartier international de Montréal. La Caisse a récemment aménagé une garderie pour les enfants des employés au **Meco**.

La société **Camont**, filiale responsable des travaux, a acquis l'immeuble de la rue Saint-Antoine au coût de 5 250 000 \$ le 16 novembre 2000, selon la firme **JLR Recherche immobilière**. Des travaux de 2,5 M\$, la valeur déclarée au permis municipal, ont été entrepris pour aménager une garderie. On obtient un total de 7,7 M\$ pour l'achat et la transformation du **Meco**.

Ce chiffre n'inclut pas le montant des compensations financières que négocie actuelle-

ment l'autre locataire de l'édifice, l'**Office municipal d'habitation de Montréal**, relatives aux inconvénients subis pendant les travaux.

Le chiffre de 7,7 M\$ pour les travaux à l'édifice du **Meco** diffère du montant de 4,6 M\$ prévu au budget pour l'achat du **Meco** et divulgué par le président du Conseil et directeur général de la Caisse, **Henri-Paul Rousseau**, lors de sa conférence de presse du 2 décembre. La Caisse a refusé de commenter sur le dépassement de coût apparent. La CDP attendra les conclusions de la vérificatrice générale du Québec sur le coût du complexe immobilier de la Caisse, a dit sa porte-parole **Lucie Frenière**.

L'immeuble du **Meco** fait partie des quatre projets immobiliers adjacents au **Centre CDP**. Les autres projets dits commerciaux sont l'aménagement de bureaux dans l'édifice **Herald** au 455, rue Saint-Antoine Ouest, la construction d'un stationnement souterrain et la transformation de l'ex-Banque du Canada en hôtel-boutique. (AD) ■



Cap sur 2008

FORUM NATIONAL SUR LA GESTION DES MATIÈRES RÉSIDUELLES 2003

Un RENDEZ-VOUS incontournable !

Venez faire le point sur la situation et échanger sur les défis et sur les solutions à développer pour atteindre les objectifs de la *Politique québécoise de gestion des matières résiduelles 1998-2008*.

Ayez voix au chapitre et participez aux différents ateliers: monde municipal; industries, commerces et institutions; secteur de la construction, rénovation et démolition; société civile, économie sociale et éducation; véhicules routiers; et consignation des contenants.

Soyez partie prenante des décisions relatives à la gestion des matières résiduelles pour les prochaines années dans le cadre d'un événement mobilisateur.

Nous vous invitons à vous inscrire rapidement, le nombre de places étant limité. Coût 175 \$ par personne (toutes taxes comprises).

Consultez le programme et inscrivez-vous en ligne: [www.RECYC-QUEBEC.gouv.qc.ca](http://www.RECYC-QUEBEC.gouv.qc.ca)

Participez activement !

Pour nous joindre :

forum@RECYC-QUEBEC.gouv.qc.ca  
1 800 807-0678 (sans frais)  
(514) 351-7835 (région de Montréal)

RECYC-QUÉBEC  
Québec

AVIS

En application des dispositions de l'article 23 du Code des Professions du Québec, l'Ordre des comptables en management accrédités (CMA) du Québec avise le public de ce qui suit :

Suite à une demande à cet effet par l'Ordre des CMA du Québec dans le dossier numéro 740-05-006914-026, la cour supérieure du district judiciaire de Laval a accordé une injonction permanente par laquelle elle interdit à Monsieur Richard Rogers, domicilié à Laval, d'utiliser le titre de **comptable en management accrédité** ou **CMA** en français ou en anglais; à défaut, Monsieur Rogers s'expose à un outrage au tribunal et est passible d'une amende de 50 000 dollars et à une année de prison.

Cette injonction fait suite à six (6) plaintes d'usurpation du titre de CMA par Monsieur Rogers qui ont été rapportées à l'Ordre au cours des dernières années et à des récidives de cet individu, malgré des condamnations répétées.

L'Ordre des CMA du Québec entend faire respecter les dispositions du Code des professions à l'effet que le titre de **comptable en management accrédité** ou de **CMA** en français ou en anglais est strictement réservé à ses membres.

Toute personne qui a de bonnes raisons de croire que quelqu'un usurpe le titre de CMA est priée de communiquer sans délai avec le secrétaire de l'Ordre des CMA du Québec. Les renseignements transmis seront traités confidentiellement.



ORDRE  
DES COMPTABLES EN MANAGEMENT  
ACCREDITÉS DU QUÉBEC

(514) 849-1155  
[www.cma-quebec.org](http://www.cma-quebec.org)



# Le conseil voyait d'un bon oeil la construction du Centre CDP

Quatre administrateurs de la Caisse s'ouvrent sur le fonctionnement du conseil

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

« Je voyais le Centre CDP comme un moteur de développement économique semblable à ce qu'a été l'Expo 67 pour Montréal. »

Ces propos de **Thomas Hecht**, qui siège au conseil d'administration de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, lèvent le voile sur les raisons qui ont incité les membres à entériner sans s'offusquer le budget de 283 M\$ pour la construction du Centre CDP à Montréal.

À l'époque, le dossier a été présenté par la direction d'une filiale immobilière de la Caisse. « Cette filiale va très bien, rappelle **Marc Laviolette**, ex-président de la **Confédération des syndicats nationaux (CSN)** qui a siégé au conseil de la Caisse jusqu'en 2002. Tu te fies à ces gens-là. Ils nous disaient que le Centre CDP allait être un bon placement, qu'il était une nécessité », dit-il dans un entretien téléphonique. « Un des arguments était que l'édifice est au coeur du nouveau centre d'affaires de Montréal. »

Dans la foulée de l'annonce du recentrage des activités de la Caisse autour de sa mission de fiduciaire de l'avoir des déposants, le journal **LES AFFAIRES** a parlé à micro ouvert avec quatre administrateurs et ex-administrateurs de CDP.

Selon M. Laviolette, les membres du conseil ont visité le chantier à deux reprises.

Le luxe des lieux ne vous-a-t-il pas surpris ? « Je ne suis pas un expert », répond M. Hecht, qui souligne que la décision de construire le bureau d'affaires de la Caisse a été prise à une époque où la conjoncture économique était bien meilleure qu'aujourd'hui. Le président honoraire du conseil de **Technologies Ibex**, une biotech, soutient que le conseil a joué son rôle et que les administrateurs ont été responsables dans ce dossier en posant des questions.

Est-il arrivé au conseil de s'opposer à une décision de la Caisse ? « Le lien de confiance était assez fort avec l'équipe de direction. Quand tu es devant **Michel Nadeau** (ex-président de CDP Capital) ce n'est pas un deux de pique. Ce sont des gens très compétents », dit M. Laviolette.

## Montréal Mode et autres

Les déboires de la controversée filiale présidée par **Chantal Lévesque** étaient bien



**Henri Massé, président de la Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec**

connus des administrateurs. « C'était un canard boiteux. Les rendements n'ont jamais été ceux attendus », dit M. Laviolette, qui ajoute que la décision d'investir dans la mode a été prise avant son arrivée au conseil d'administration.

Le syndicaliste qui a repris son poste d'opérateur chez le fabricant d'explosifs **Expro**, dans la région de Salaberry-de-Valleyfield, a aussi parlé de l'ouverture des filiales à l'étranger. « Ça s'inscrivait dans la perspective du développement de la Caisse, qui était d'augmenter les fonds sous gestion. » La logique étant que la Caisse voulait se faire connaître pour pouvoir ensuite obtenir d'autres mandats. »

L'autre syndicaliste du conseil de la Caisse, **Henri Massé**, président la **Fédération des travailleurs et travailleuses du Québec**, en a toutefois à redire sur le fonctionnement du conseil.

« Quand **Henri-Paul Rousseau** (le nouveau patron de la Caisse) est arrivé à la Caisse, je lui ai fait part de mes trois revendications, précise M. Massé. Premièrement, on n'a pas le temps de se préparer à une réunion du conseil quand on reçoit trois pouces de paperasse seulement trois jours avant. Deuxièmement, il faudrait séparer la fonction de pdg de la Caisse de celle de président du conseil, question de donner plus d'autonomie à ce dernier. Finalement, il faudrait faire entrer plus de gens de l'extérieur (du gouvernement) sur son conseil. »

Ces suggestions sont appuyées par des observateurs, dont **Claude Castonguay**, actuaire et ancien ministre provincial de la Santé dans le premier gouvernement de **Robert Bourassa**. Dans une lettre ouverte à un quotidien, parue récemment, M. Castonguay réclamait lui aussi la nomination d'une majorité d'administrateurs indépen-

dants, qui ne sont pas des employés du gouvernement ou de ses organismes.

Au fait, comment les administrateurs issus du gouverne-

ment voient-il leur rôle ? « Nous sommes imputables aux gens qui nous nomment : le conseil des ministres », a répondu **Sylvie Dillard**, prési-

dente du conseil et directrice générale du **Fonds québécois de la recherche sur la nature et les technologies**, depuis septembre dernier, a refusé de ré-

pondre aux autres questions. Les quatre autres fonctionnaires siégeant au conseil de CDP ont eux aussi refusé de commenter davantage. ■



**Michel Lachapelle, vice-président, Les Plats du Chef de Montréal.** Spécialiste dans la fabrication de soupes, de bouchées et de mini-pizzas surgelées.

## Deux fois plus de pizzas avec des technologies de pointe!

**Le défi : Optimiser les procédés de cuisson et de congélation pour faire face à la croissance des ventes tout en maintenant un niveau de qualité élevé.**

« Hydro-Québec nous a proposé un four électrique à infrarouge pour la cuisson et une pompe thermique pour le refroidissement. Ces équipements nous ont permis de maximiser nos investissements énergétiques et de développer de nouveaux marchés. Notre pizza dans tout ça ? Toujours le même bon goût à moindre coût. »

**Vous voulez savoir comment les électrotechnologies peuvent stimuler vos affaires ?**  
**Communiquez avec un représentant d'Hydro-Québec.**

[www.hydroquebec.com/affaires](http://www.hydroquebec.com/affaires)



**voyagesgendron.com**

Les meilleures idées et prix pour vos voyages d'affaires et conventions!

Aussi, vacances flexibles...

**SUD - GOLF - SKI - LAS VEGAS**

Vous avez déjà coupé  
là où c'était possible.

Vous avez demandé  
à tout le monde  
d'en faire plus.

Vous avez été ouvert  
à toute idée nouvelle.

Vous avez reçu  
une multitude de conseils.

Mais ce n'est pas assez.

Pas assez pour être compétitif,  
encore moins pour prospérer.

Certainement pas assez  
pour prendre les devants.

Bref, vous êtes coincé.

Et lorsqu'on est coincé,  
il y a une chose dont on a  
besoin plus que tout.

## Découvrez les **Services-conseils en affaires IBM.**

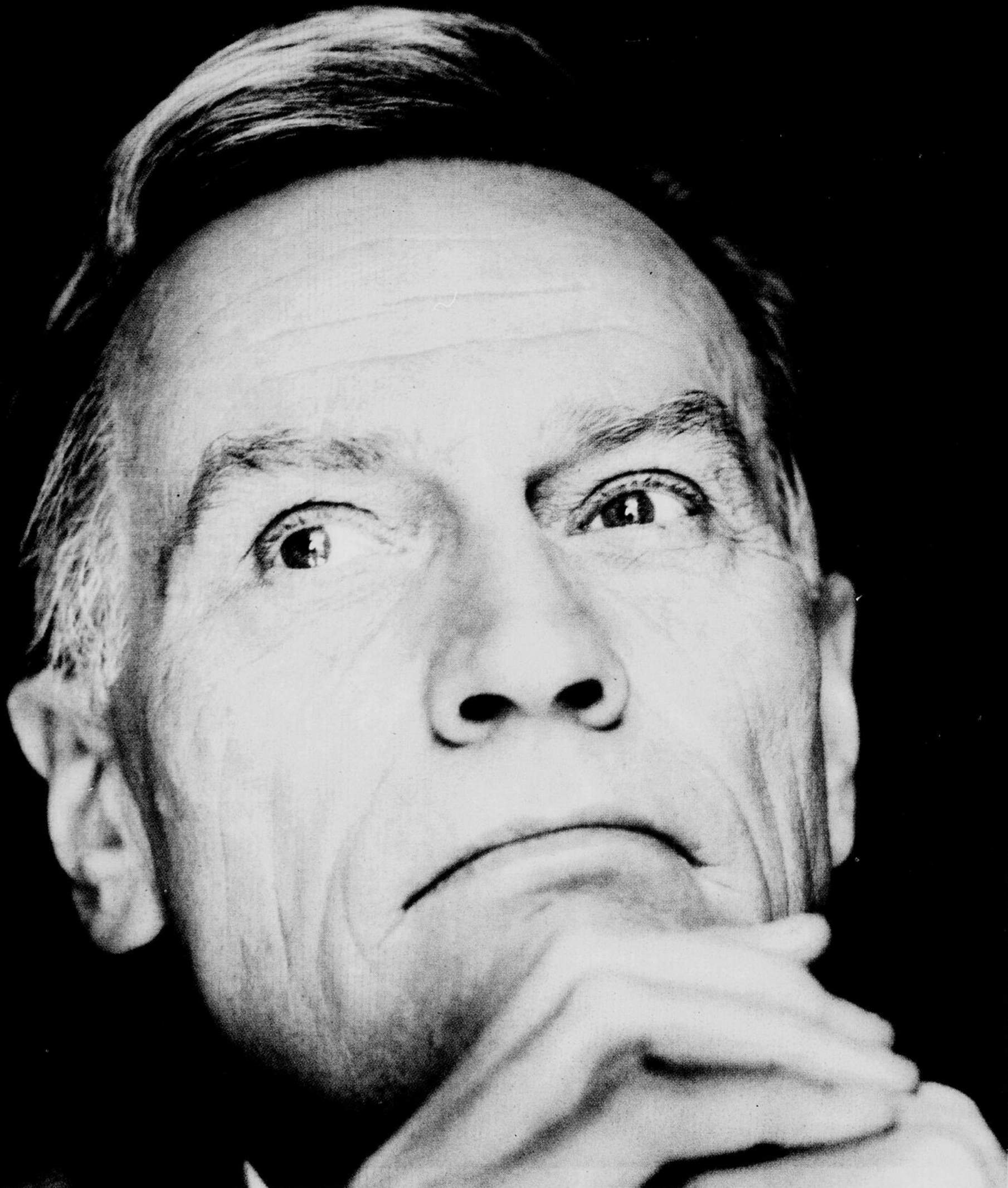
Connaissances d'industries. Stratégie. Processus. Déploiement. Imputabilité.

Prestation de services sur place, en impartition ou à la demande.



[ibm.com/bcs/ca/fr](http://ibm.com/bcs/ca/fr)

plus de profondeur



IBM, le logo IBM et les Services-conseils en affaires IBM sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltd. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2002. © IBM Canada Ltd., 2002. Tous droits réservés

# Des bureaux dans la tour olympique, mais aucun locataire en vue

Busac souhaite l'élargissement de la zone du commerce électronique pour vendre son projet

**Martin Bourassa**

*martin.bourassa@transcontinental.ca*

La **Société Busac** confirme qu'elle ira de l'avant avec l'aménagement de 12 étages à bureaux dans le mât du Stade olympique, et ce, même si elle n'a encore

trouvé de locataire. « Ce sera beaucoup plus facile de trouver des locataires lorsque les travaux auront démarré, dit **Patrick Doyon**, d'**Enigma Communications**, chargé des relations de presse chez Busac. C'est une question de semaines (avant l'ouverture du

chantier). Il reste des autorisations à obtenir. »

Quant à savoir si ces délais proviennent de la Ville de Montréal ou de la **Régie des installations olympiques**, M. Doyon préfère ne pas entrer dans les détails. « C'est un ensemble de tous les éléments. »

Il faudra aussi attendre une éventuelle conférence de presse pour connaître le nom de l'entrepreneur responsable de réaliser l'aménagement de 210 000 pi<sup>2</sup> d'espace à bureaux dans la Tour de Montréal, un projet de 44,5 M \$.



Du temps, de l'énergie et des dollars, il en faudra encore aux promoteurs de la Tour de Montréal pour vendre leur projet.

Tout est prévu, même les imprévus.

Pas de Service

Un cellulaire, c'est très pratique, jusqu'à ce qu'il vous laisse tomber. Heureusement, vous pouvez maintenant déjouer les imprévus grâce à la Téléphonie personnelle de OnStar. Vous n'avez qu'à appuyer sur un bouton dans votre véhicule et, avec une simple commande vocale, vous êtes en ligne. Pas de téléphone à tenir, pas de pile à recharger et surtout, un signal plus puissant et une meilleure couverture. Pour en savoir plus, visitez [onstarcanada.com](http://onstarcanada.com) ou appuyez sur le bouton OnStar bleu dans votre véhicule pour commander des minutes de Téléphonie personnelle de OnStar.

**OnStar**

[onstarcanada.com](http://onstarcanada.com)

Chevrolet • Pontiac • Oldsmobile • Buick • GMC • Cadillac • Saturn • Saab • Hummer

Offerte là où la technologie le permet. Certaines restrictions s'appliquent. Pour en savoir plus, visitez [onstarcanada.com](http://onstarcanada.com) ou appelez au 1 800 ONSTAR-7.

« C'est plus facile de piquer la curiosité des gens quand les travaux sont en cours. Il nous reste donc un an d'ici la fin du chantier (prévu pour janvier 2004) pour être agressifs sur le marché », fait valoir le porte-parole de Busac, filiale de la new-yorkaise **JEMB Realty**.

#### Un coup de pouce

Fort d'une subvention de 20 M \$ déjà versée par Québec, Busac lorgne aussi les privilèges rattachés à la zone du commerce électronique, confirme **Jean Laurin**, président et chef de la direction de la firme de courtage immobilier **Devencore**.

« Oui, ils essaient de faire débloquer ce dossier. Il n'y a aucune raison logique pour que la zone s'arrête au pont Jacques-Cartier (de Lorimier) et ne soit pas étirée. »

Questionné sur cette éventualité, le porte-parole de Busac a expliqué que son client avait bien d'autres chats à fouetter. « Il n'y a pas eu de démarche en ce sens, mais on ne dit pas que ça ne se fera pas éventuellement.

Pour l'instant, ce n'est pas la priorité. »

L'aide à la zone du commerce électronique, qui va du fleuve à la rue Sherbrooke, d'Atwater à De Lorimier, accorde pendant cinq ans aux entreprises éligibles un crédit remboursable de 35 % applicable sur l'augmentation de la masse salariale admissible.

Du temps, de l'énergie et des dollars, il en faudra encore aux promoteurs de la Tour de Montréal pour vendre leur projet, signale Jean Laurin.

« Quand on change la vocation d'une bâtisse, il y a toujours un risque. C'est un projet complexe, mais la participation du gouvernement le rend moins spéculatif. Par ailleurs, l'est de Montréal a besoin de valoriser cet actif. »

Selon la plus récente étude de Devencore, le taux d'occupation dans les immeubles de catégorie « A » de l'Est de Montréal a monté considérablement au cours des 12 derniers mois. Il y a un an, seulement 6,1 % des 2,3 millions de pi<sup>2</sup> disponibles étaient inoccupés; à l'automne, ce pourcentage est passé à 10,6 %. ■

## Travaux de 3,5 M \$ pour rendre le funiculaire plus silencieux

À défaut de mettre de l'argent à l'intérieur du mât olympique, **Busac** est sur le point d'en dépenser à l'extérieur afin de rendre le funiculaire... moins bruyant !

Ces travaux d'insonorisation évalués à 3,5 M \$, assureront aux 1 600 futurs employés de la Tour de Montréal un maximum de confort. Ils seront réalisés cet hiver par la firme suisse **Doppelmayr**, à qui on doit les installations originales de l'appareil, installé au coût de 5 M \$ en 1987.

« Le bruit est léger, mais répétitif, ce qui peut devenir agaçant à la longue », explique **Patrick Doyon**, porte-parole de Busac.

Selon la **Régie des installations olympiques (RIO)**, le funiculaire du Stade effectue en moyenne quelque 38 000 voyages par année.

Précisons que la facture ne sera pas payée par la RIO, mais par Busac. Elle pourra, si elle le souhaite, se servir des 20 M \$ versés par Québec en mars 2001. À ce jour, les dépenses déjà encourues pour la conversion du mât en tour à bureaux s'élèvent à environ 2,5 M \$ sur un budget total de 44,5 M \$. (MB) ■

# Au-delà du jeu...

- Plus de 180 événements dans toutes les régions du Québec bénéficient de notre soutien.
- Plus de 36 millions de dollars sont remis chaque année à des organismes sans but lucratif et au secteur communautaire.
- Plus de 350 000 \$ sont consacrés annuellement à l'achat d'œuvres d'art québécoises.
- Plus de 82 % de nos achats sont faits au Québec.
- Loto-Québec emploie plus de 6 500 personnes.



**Loto-Québec :**  
*une richesse économique et sociale*



LOTO  
QUÉBEC

# Pas de déficit zéro sans l'aide du gouvernement fédéral

LES AFFAIRES publie aujourd'hui la dernière d'une série d'entrevues avec les chefs des principaux partis politiques du Québec. Après le chef libéral Jean Charest, et le chef de l'Action démocratique du Québec, nous rencontrons cette semaine le chef du Parti québécois et premier ministre Bernard Landry.

**René Vézina**

rene.vezina@transcontinental.ca

Le Québec va retomber en déficit si le gouvernement fédéral refuse de lui transférer davantage de fonds, annonce le premier ministre **Bernard Landry**, qui s'est manifestement trouvé là un cheval de bataille en cette année préélectorale.

« Dans ce cas, autant oublier le déficit zéro », a déclaré M. Landry aux AFFAIRES, en précisant qu'il n'allait pas proposer une hausse d'impôts pour compenser cet éventuel manque à gagner.

« Les gens paient assez d'impôts et si j'avais plus d'argent, je les baisserais. Mais j'ai bon espoir que les négociations seront fructueuses et que notre argent va nous être versé », poursuit-il en réitérant que pour ce qui est de la santé, il n'acceptera cependant aucune condition (voir texte suivant).

M. Landry est manifestement fier de son bilan économique.

Sur ce terrain, il n'a pas l'intention de se laisser damer le pion par ses rivaux politiques. « J'ai joué aux libéraux un tour auquel ils ne s'attendaient pas : je les ai plantés tant en affaires que sur les questions budgétaires ! » dit-il, faisant référence au déficit zéro et à la force actuelle de l'économie québécoise.

« Sans prétention aucune, je ne crois pas qu'il y ait un homme politique qui ait eu autant l'estime des milieux d'affaires que moi-même... Ils savent que je suis un gestionnaire rigoureux », ajoute-t-il, en reconnaissant que cette popularité ne se traduira pas nécessairement en appuis concrets. « Il peut y avoir des hommes d'affaires qui m'adorent mais qui disent : *S'il n'était pas séparatiste, on voterait pour lui.* »

Le premier ministre et chef du **Parti québécois** devient toutefois plus réservé quand il est appelé à commenter les malheurs de la **Caisse**

**de dépôt et placement.**

« Elle a pris une leçon de la conjoncture, qui ne l'a pas aidée. On lui a permis d'aller tardivement dans les actions et elle doit aujourd'hui se recentrer », dit-il en reprenant ce terme dorénavant stratégique. Sur **Quebecor**, comme sur les dépassements de coûts, il décline l'offre de se prononcer. « Je ne gère pas la Caisse et je ne m'en mêle pas. Si c'était le cas, **Provigo** serait encore québécoise. J'aurais dit non à la transaction entourant Provigo. »

Lors de la prochaine campagne, il faut quand même s'attendre à ce que la question du « modèle québécois » revienne sur le tapis. La **Société Générale de Financement** (SGF) sera probablement au nombre des sociétés mises en cause. Bernard Landry, lui, ne la renie pas. « Elle représente une belle révolution du modèle québécois. La SGF, je l'ai fait évoluer. Elle attire des investissements, elle ne prend jamais le contrôle des sociétés auxquelles elle s'allie, elle crée des emplois... Allez demander aux milliers de travailleurs concernés ce qu'ils pensent



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

« Les Québécois paient assez d'impôts et si j'avais plus d'argent, je les baisserais davantage », a déclaré le premier ministre.

de cette nouvelle SGF, orientée vers le profit. »

## Pas une haute opinion de l'ADQ

En retard dans les sondages, Bernard Landry devra travailler fort pour conserver le pouvoir d'autant plus qu'il fait face cette fois-ci à deux sérieux rivaux. Il a déjà commencé à écorcher le programme de l'**Action démocratique du Québec** et de son chef **Mario Dumont**. « C'est quoi, les

changements qu'il propose ? Démolir les centres de la petite enfance ? Offrir une mesure inacceptable comme le taux d'imposition unique ? Enlever à notre système ses meilleures capacités d'intégration avec les bons scolaires ? Ou favoriser une médecine à deux vitesses ? Le changement pour le changement, ce n'est jamais bon. L'ADQ, c'est comme un neutrino (une particule électriquement neutre, de masse infime), il n'y a rien là-dedans. »

Il n'est pas conciliant non plus avec ceux qui remettent en question ses interventions fiscales, comme celle qui a mené à la désignation de la **Cité du commerce électronique** avec ses crédits à l'emploi. « L'image de Montréal était une montagne de poussière... avec ces programmes, la ville est devenue un joyau de la haute technologie. On n'a pas dû tout faire de travers ! Oui, des gens ont grondé dans le centre-ville de Montréal, parce qu'ils s'estimaient lésés, mais madame Marois a atténué la grogne en agrandissant le périmètre du territoire couvert par ces avantages fiscaux. »

Bernard Landry n'en démord pas : Il parlera d'argent aux prochaines élections, et de déséquilibre fiscal au premier chef. « Vous l'avez dans le rapport **Séguin** : le gouvernement central nous doit 50 M\$ par semaine. Nous ne pouvons nous priver de ces fonds-là. Pour le reste, l'essentiel est de procéder aux bons ajustements. Si quelqu'un dit que l'économie du Québec est brisée et qu'il faut la réparer, il doit consulter un spécialiste, et je ne parle pas d'un économiste. » ■

## Achetez la Paie

**Paie Acomba, la solution logicielle pour tous les types de paies, peu importe le secteur d'activité de votre entreprise.**

**Économique** : en temps et en argent

**Flexible** : opérations et corrections au moment qui vous convient

**Efficace** : effectue les calculs pour vous selon les exigences gouvernementales

**Pour une entière autonomie** : jamais de délais imprévus et accès facile à l'information

**Parce que tout le monde peut faire la paie...**



Achetez le logiciel Paie Acomba avant le 31 décembre, et nous vous enseignerons à gérer vos paies lors d'une **séance de formation gratuite.**

Fonction de dépôt direct intégrée

Fortune 1000  
**ACOMBA**

(418) 877-6578 ou 1 800 862-5922  
www.groupefortune1000.com



# Notre système de santé est sain, croit Bernard Landry

En entrevue exclusive avec LES AFFAIRES, le premier ministre rejette l'idée d'un système à deux vitesses

Suzanne Dansereau  
dansereaus@transcontinental.ca

Il y a deux choses en santé qui rebutent **Bernard Landry** : un système à deux vitesses résultant de l'arrivée du secteur privé et le recours à des hausses d'impôts pour financer la santé.

En entrevue aux AFFAIRES, le premier ministre péquiste a indiqué qu'il n'était pas question d'augmenter le fardeau fiscal des contribuables québécois pour renflouer les caisses de la santé, et ce, même si l'argent des surplus d'Ottawa ne venait pas.

« Moi, je ne leur proposerai pas ça en tout cas, c'est garanti. Les Québécois paient assez d'impôts et si j'avais plus d'argent, je les baisserais davantage », a-t-il déclaré.

Le premier ministre Landry dit qu'il n'a pas changé d'avis sur la question de la santé. Selon lui, des niveaux d'impôts plus compétitifs passent avant un financement accru de la santé. En 1998, à l'époque des coupes en santé, le ministre des **Finances** Landry préférait

baisser les impôts et arguait que le système n'avait pas tant besoin d'argent que d'une meilleure gestion. En 2002, maintenant que son ministre de la Santé, **François Legault**, dit qu'il lui manque 1,8 milliard plus des augmentations du budget de 5,2 % par année, M. Landry acquiesce, mais en disant que l'argent viendra d'Ottawa, pas des contribuables.

Au cours de notre entrevue, Bernard Landry s'est montré prêt à croiser le fer avec Ottawa pour faire respecter la compétence provinciale dans le domaine de la santé. Il aura l'argent des surplus fédéraux, sans plier aux conditions que risque de demander le gouvernement fédéral. Verra-t-on une bataille électorale sur le dos de la santé des Québécois ?

« Ce n'est pas moi qui l'ai voulu, répond M. Landry. Si (**Roy Romanow** avait

dit que pour le Québec, les fonds d'Ottawa devraient être transférés sans condition, tout serait réglé. »

Mais revenons aux maux de la santé. Selon le chef péquiste, le système n'est pas malade. « Il est fondamentalement sain; 95 % des gens traités dans le système disent qu'ils sont satisfaits », déclare le premier ministre.

**Le projet adéquiste en santé est « socialement et humainement odieux », dit Bernard Landry.**

Une fois qu'ils sont traités, oui, mais quand ils attendent ? M. Landry rejette catégoriquement les idées proposées par l'**Action démocratique du Québec** qui veulent que les contribuables plus riches puissent déboursier de l'argent de leur poche pour se faire traiter dans des établissements financés par le privé. « Cette seule idée me hérise, ça frappe de front mes convictions sociales et morales », dit-il avec fermeté, ajoutant que le projet adéquiste est « sociale-

ment et humainement odieux ».

M. Landry ne se dit pas entièrement contre le privé : il donne l'exemple de **Robert Bourassa** qui va se faire soigner aux États-Unis à ses frais, ou des patients qui déboursent 10 000 \$ pour se faire poser une hanche par un médecin désassocié de la **Régie de l'assurance-maladie du Québec**. Mais tant que les soins seront payés par la RAMQ, il n'y aura pas, sous le règne péquiste, de système à deux vitesses, jure-t-il. D'ailleurs M. Landry promet de sévir contre les tricheurs du système, « en changeant la loi, s'il le faut ».

**Le virage : une nécessité**

Traçant le bilan de ses gestes dans le domaine de la santé, Bernard Landry dit que son gouvernement a bien agi en privilégiant le virage ambulatoire. « S'il n'avait pas été posé, lance-t-il, le système aurait déjà explosé. »

Il ajoute que le gouvernement n'a pas fait d'erreur en accélérant la retraite des

médecins : « Il faut mettre ça en perspective. On avait beaucoup plus de médecins que le reste du Canada. » En outre, il fait valoir que la santé a été le grand bénéficiaire du déficit zéro. De plus, les régies régionales (que les deux autres

partis veulent abolir) ont été réformées. Cette réforme, rappelle-t-il, passe encore par la valorisation de la première ligne, concrétisée par les groupes de médecine familiale. S'il a l'argent d'Ottawa, c'est là qu'il ira, promet-il. ■

## La souveraineté, le vrai changement, dit le chef péquiste

Pour **Bernard Landry**, le vrai changement, « c'est la souveraineté ». Comme en témoigne la création récente du **Conseil de la souveraineté**, le chef péquiste a décidé de mettre cette option de l'avant pour se faire réélire, bien avant le bilan du Parti québécois.

« Si on était souverain, on aurait lu le rapport **Romanow** dans les journaux de Toronto et on s'en serait sacré complètement; on aurait 50 M\$ de plus par semaine depuis longtemps; on aurait un meilleur congé parental... » lance-t-il en entrevue. Selon lui, le courant souverainiste est plus fort que le Parti québécois. Cela fait bien des adéquistes à récupérer...

Et s'il préfère rester en poste, bien que ses enfants lui aient suggéré le contraire, c'est parce qu'à 65 ans, Bernard Landry se sent en forme et veut aller jusqu'au bout de son devoir. « C'est largement une question de motivation, d'énergie, de physiologie. Je suis en forme physique et morale », dit celui qui s'est récemment mis à la marche rapide pendant 45 minutes à tous les matins. Appelons ça « l'effet **Chantal Renaud** », sa nouvelle conjointe. (SD). ■



Montrez à la route qui est aux commandes.

**Le MDX 2003.** Si vous comptez tracer votre propre destinée dans ce monde de suiveurs, l'Acura MDX est un VUS qui vaut la peine d'être pris en considération. Maintenant doté d'un moteur VTEC de 260 chevaux encore plus puissant, le MDX vous permet de partir à la conquête du monde exactement comme vous l'entendez : aux commandes, dans le siège du conducteur. Pour plus de détails, composez le 1 888 9-ACURA-9 ou visitez le [www.acura.ca](http://www.acura.ca).

  
**ACURA**

# Valeurs mobilières Banque Laurentienne sous enquête

Bourse de Montréal enquête à la suite de la requête d'un investisseur

**François Normand**  
normandf@transcontinental.ca

La société **Bourse de Montréal** enquête sur les pratiques de gestion dans certains compte-clients chez **Valeurs mobilières Banque Laurentienne (VMBL)**.

Bourse de Montréal, qui est un organisme d'autoréglementation, a refusé de commenter cette information, prétextant la confidentialité du processus de vérification auprès de ses participants agréés.

Toutefois, le cabinet d'avocats **Sarrazin Nicolo Bracaglia** a confirmé au journal

LES AFFAIRES que l'organisme d'autoréglementation faisait officiellement enquête depuis juin 2002.

C'est d'ailleurs à la demande du cabinet montréalais que Bourse de Montréal a amorcé cette enquête qui vise autant le comportement d'un ancien conseiller en placement de VMBL, **Jacques Duplessis**, que les pratiques de gestion des comptes-clients de la maison de courtage.

Cette démarche auprès de Bourse de Montréal fait elle-même suite à une poursuite en dommages de 460 000 \$ intentée le printemps dernier

contre M. Duplessis et VMBL devant la Cour supérieure du Québec. La cause est toujours pendante.

## Une faute

Sarrazin Nicolo Bracaglia a déposé cette poursuite au nom de **Maurice Huppé**, un retraité de Longueuil. Cet investisseur prétend que VMBL et M. Duplessis seraient responsables de ses pertes boursières dans l'éclatement de la bulle technologique.

En outre, M. Huppé affirme que la maison de courtage et M. Duplessis auraient commis des « fautes » dans la répartition de l'actif de son portefeuille et qu'ils seraient ainsi « responsables » pour « tous les dommages causés » à son égard.

Précisons que l'enquête de Bourse de Montréal ne vise pas à vérifier si les allégations contenues dans la poursuite de M. Huppé sont fondées ou non. Elle vise strictement à vérifier si VMBL et son ancien conseiller en placement ont commis une infraction

aux règles et aux politiques de Bourse de Montréal ainsi qu'à la *Loi sur les valeurs mobilières du Québec*.

Si c'était le cas, VMBL et M. Duplessis pourraient se voir imposer des mesures disciplinaires, comme une amende. Bourse de Montréal n'accorde toutefois pas de dédommagement pour les investisseurs.

Par ailleurs, l'organisme d'autoréglementation pourrait amorcer sous peu une autre enquête chez VMBL. Sarrazin Nicolo Bracaglia a déposé une autre demande d'enquête auprès de Bourse de Montréal.

Comme dans le cas de M. Huppé, cette demande fait suite à une poursuite en dommages de 170 000 \$ intentée récemment contre VMBL et M. Duplessis devant la Cour supérieure du Québec.

Il s'agit de deux retraités de Montréal, **Umberto Pozzi** et **Giuliana Lucchesi**. Tout comme M. Huppé, la poursuite allègue que VMBL et M. Duplessis auraient commis des « fautes » dans la représentation du portefeuille de M. Pozzi et M<sup>me</sup> Lucchesi et qu'ils seraient « responsables » pour « tous les dom-

mages causés » à ces derniers.

À la suite de la baisse des marchés boursiers, un plus grand nombre d'individus ont commencé à poursuivre des courtiers et des firmes de courtage au civil. Il n'est toutefois pas possible de savoir si Bourse de Montréal poursuit plusieurs enquêtes sur les pratiques de gestion de ces firmes puisque c'est de nature confidentielle.

Rejointe par LES AFFAIRES, la **Banque Laurentienne**, propriétaire de Valeurs mobilières Banque Laurentienne, n'a pas voulu commenté. ■

**Offre spéciale** commerce

**12 numéros**  
pour **12\$**

Seulement  
**1\$**  
par mois

[www.revuecommerce.com](http://www.revuecommerce.com)

(514) 392-2030 ou 1 800 361-7215

## Le Gala du Commerce remet 110 000 \$ au Réseau HEC

Le 49<sup>e</sup> Gala du Commerce, tenu le 6 décembre à Montréal, aura réussi à amasser 110 000 \$ au profit du Réseau HEC, la plus importante récolte de fonds des dernières années.

Le Gala, qui honore au cours d'une grande soirée les 12 bâtisseurs nommés par la *Revue Commerce* au cours de l'année écoulée, permet ainsi d'offrir des bourses aux étudiant(e)s de HEC Montréal. Cette année, l'événement était coprésidé par **Robert Turgeon**, vice-pré-

sident, marketing, à la **Banque Laurentienne**, et **André Préfontaine**, président de **Médias Transcontinental**.

Le président du Groupe CGI, **Serge Godin**, avait accepté la présidence d'honneur. Quelque 750 personnes ont participé à la soirée, mais c'est la contribution, à la dernière minute, de deux bienfaiteurs anonymes qui aura propulsé la somme recueillie au-delà du seuil des 100 000 \$. (RV) ■



**Comité administratif 2002-2003**

<b>Réjean Blanchette, CA</b> Associé retraité Samson Bélair / Dedditte & Touche	<b>Lucette Poliquin, FCA</b> Présidente du Conseil Associée Jacques Davis Lefèvre	<b>Diane Joly, CA</b> Directrice de l'expertise comptable, de la recherche et de la gouvernance Commission des valeurs mobilières du Québec	<b>Michel Thérioux, CA</b> Président Jas. A Ogilvy Inc.
<b>Claude Gauvin, FCA</b> Vice-président du Conseil Associé Raymond Chabot Grant Thornton	<b>Gérard Caron, FCA</b> Président-directeur général Ordre des comptables agréés du Québec	<b>Louise Thériault</b> Juniste Designée par l'Office des professions du Québec	<b>Pierre Brochu, FCA</b> Président sortant du Conseil Président et chef de la direction Comestim

**Nos valeurs :**

- Intégrité
- Objectivité
- Compétence
- Excellence

**Au cœur des décisions d'affaires et grâce à leur expertise de pointe en information décisionnelle, en gestion financière et en certification, les 16 500 CA du Québec facilitent la prise de décisions et améliorent la performance des organisations.**

**L'Ordre des comptables agréés du Québec protège l'intérêt public en assurant le plus haut niveau de compétence de ses membres grâce au standard le plus exigeant d'accès à la profession, à sa politique d'apprentissage continue et à ses processus d'inspection et de discipline.**

**CA** Comptables agréés du Québec

Voir au-delà des chiffres



**RESSOURCES DASSERAT INC.**  
Société d'exploration

Vous offre 800 000\$ en unités composées à 80% d'actions accréditives, des déductions d'impôt pouvant atteindre pour les particuliers **175% au Québec, 125% au Fédéral et 100% pour les sociétés.**

Ressources Dasserat Inc a obtenu son visa provisoire et son inscription conditionnelle d'émetteur-placeur pour vendre des actions accréditives et ordinaires **jusqu'au 31 décembre 2002.**

Notre prospectus est disponible pour consultation sur notre site web : <http://www.dasserat.qc.ca>

ou pour obtenir une copie sur demande au numéro de téléphone suivant : (819) 762-0975.

Télécopieur : (819) 762-0976  
Courriel : [roger.gauthier@dasserat.qc.ca](mailto:roger.gauthier@dasserat.qc.ca)

**Nous travaillons présentement afin de rencontrer et de satisfaire à toutes les normes d'inscription permettant notre entrée à la bourse.**

# L'exploration gazière dans le Golfe retardée

Une querelle Québec-Ottawa ralentit le projet d'Hydro-Québec

François Normand

normandf@transcontinental.ca

Le projet d'exploration gazière de 330 M\$ d'Hydro-Québec dans le Golfe du Saint-Laurent est encore retardé à cause d'une mésentente entre Québec et Ottawa.

Lors d'un entretien téléphonique avec LES AFFAIRES, le ministre canadien des Ressources naturelles, Herb Dhaliwal, a indiqué qu'il ne serait pas possible de conclure d'ici la fin de l'année une entente administrative avec Québec pour autoriser l'exploration gazière dans le Golfe du Saint-Laurent.

Selon lui, Québec ne veut pas adopter le cadre législatif du fédéral pour exploiter des ressources de gaz naturels et de pétrole à l'est de l'île d'Anticosti. Ce cadre définit les structures d'appels d'offre et de soumission ainsi que les critères d'évaluation du respect des normes environnementales lors de l'autorisation des projets.

« S'ils acceptaient tous les cadres législatifs déjà existants du fédéral, les discussions pourraient aller plus vite », a déclaré M. Dhaliwal. Selon lui, le fait que Québec veuille développer son propre cadre législatif fait en sorte que les discussions sont plus longues.

Cette déclaration a fait bon-

dir la ministre déléguée à l'Énergie du Québec, Rita Dionne-Marsolais. Celle-ci affirme que Québec s'est plié à toutes les exigences du gouvernement fédéral.

« On a répondu à toutes les préoccupations du ministre Dhaliwal », a lancé M<sup>me</sup> Dionne-Marsolais.

Une mésentente sur la façon d'adopter le cadre législatif fédéral semble toutefois être à l'origine du problème.

Depuis 1998, dit M<sup>me</sup> Dionne-Marsolais, le gouvernement a modifié la Loi des mines du Québec, qui comprend notamment des clauses sur la mise en valeur des hydrocarbures. Québec a ainsi pris des mesures

pour harmoniser son cadre législatif, mais, pour entrer en vigueur, ces modifications doivent être approuvées par le biais d'un nouveau projet de loi.

Or, la ministre a indiqué qu'un tel projet de loi sera présenté aussitôt que Québec et Ottawa se seront entendus.

## À qui les ressources ?

Une entente administrative est nécessaire puisque Québec et Ottawa ne s'entendent pas sur la propriété des ressources sous-marines à l'est de l'île d'Anticosti. Québec veut conclure une entente similaire à celles qu'Ottawa a conclues avec la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve, en 1982 et 1985, pour le projet de l'île de Sable et le projet *Hibernia*.

Tout comme ces deux provinces des Maritimes auraient pu le faire, Québec pourrait prouver devant les tribunaux que les ressources lui appartiennent, dit la ministre. Mais cette démarche prendrait des années avant de se régler. Le gouvernement préfère donc se rabattre sur cette entente.

L'enjeu est important puisque le gouvernement Landry a déjà accordé des permis de forage à deux entreprises, **Corridor ressources**, de la Nouvelle-Écosse, et **Trenton Energy**, de l'Alberta. Mais sans l'entente administrative, point de forage.

Hydro-Québec attend aussi avec impatience que les deux gouvernements concluent cette entente. La société a récemment annoncé qu'elle compte

investir 330 M\$ d'ici 2010 dans la recherche pour trouver du gaz naturel et du pétrole dans le golfe. Hydro veut aussi susciter des investissements de 1,5 milliard dans l'exploration du sous-sol du fleuve.

Pour détecter la présence de gaz naturel, Hydro-Québec veut s'associer à des multinationales comme Shell, ExxonMobil ou TotalFinaElf.

L'exploration gazière aurait des retombées importantes pour les régions de la Côte-Nord et de la Gaspésie, qui affichent toutes deux un taux de chômage élevé. Hydro-Québec pense pouvoir créer 4 000 emplois d'ici 2010.

« À chaque jour où on ne fore pas, on ne rend pas justice aux Québécois, dit la ministre Dionne-Marsolais. Ce n'est quand même pas normal que personne n'ait commencé à forer dans le Golfe du Saint-Laurent alors qu'on y retrouve des structures géologiques semblables à celles que l'on retrouve dans le Golfe du Mexique », renommé pour ses gisements d'hydrocarbures. ■

## NOMINATION



Michel Labrosse T.Sc.A.



M. Hugues Delaval président de l'Association béton Québec (ABQ) et les membres du conseil d'administration sont heureux d'annoncer la nomination de M. Michel Labrosse au poste de directeur général à compter du 19 novembre 2002.

Titulaire d'une formation en technologie du génie civil, M. Labrosse possède un historique de carrière de plus de 25 années dans des postes de cadres, au sein de petites, moyennes, et grandes entreprises œuvrant dans l'industrie de la construction et plus spécifiquement dans l'industrie du béton.

À ce titre, il a la responsabilité principale de piloter la direction générale de l'ABQ qui regroupe la majorité des producteurs de béton préparé du Québec et les entreprises associées à cette industrie.



www.betonabq.org

## Zip vient concurrencer Jetsgo dans l'Est

Après Canjet et Jetsgo, voilà maintenant que Zip, le nouveau transporteur à bas prix d'Air Canada, débarque à Montréal.

À partir du 2 février, Zip reliera quotidiennement Montréal, aux villes de Calgary, Winnipeg et Abbotsford en Colombie-Britannique, en plus de relier Ottawa aux villes de Calgary, Winnipeg, Edmonton et Abbotsford. La filiale à 100 % d'Air Canada doublera ainsi le nombre de ses routes au pays, faisant passer sa flotte de sept avions à 10 Boeing-200 de 117 sièges.

Depuis son inauguration, le 22 septembre dernier, Zip se concentrait surtout dans les provinces de l'Ouest, pour contenir l'expansion de Westjet, le principal transporteur à bas prix au pays. Mais devant l'essor de ce marché, Zip a décidé de passer plus rapidement dans les provinces centrales.

Un empressement qui a pris par surprise Michel Leblanc, président de Jetsgo. « Je me serais attendu à ce qu'ils demeurent plus

longtemps dans l'Ouest ». Qu'à cela ne tienne, Jetsgo ne se sent pas menacé par la venue de Zip et annonce qu'elle augmentera en janvier, de 14 à 20 vols par semaine, la liaison entre Toronto et Winnipeg.

La croissance du marché du transport aérien à bas prix serait en mesure de supporter l'augmentation de la capacité actuelle. « Que ce soit Tango, Jazz ou Zip, pour nous c'est toute la même chose, dit M. Leblanc. Nous sommes en compétition avec la famille d'Air Canada. »

En vertu d'une entente avec le syndicat des pilotes d'Air Canada expirant en 2008, la flotte d'avions de Zip ne doit pas excéder 20 appareils. Zip espère porter sa flotte au maximum prévu d'ici la fin de 2003. Cette augmentation lui permettrait de s'attaquer avant longtemps aux provinces des Maritimes, le château-fort de Canjet. « C'est une possibilité, mais nous sommes toujours en discussion », dit Steve Smith, président de Zip. ■

## Un gage de reconnaissance

À l'occasion des fêtes, remerciez vos partenaires d'affaires et vos employés avec les chèques-cadeaux de la SAQ.



Offerts par tranche de 10\$, 20\$ ou 50\$, ils sont échangeables dans n'importe quelle succursale, et permettent à ceux qui les reçoivent de se faire plaisir. Pour les acheter, passez en succursale ou visitez SAQ.com.

### OFFRE EXCLUSIVE AUX ENTREPRISES

Pour profiter d'une prime\* allant de 4% à 10% en chèques-cadeaux avec tout achat de 5 000\$ et plus, composez sans frais le 1 866 873-2020.

\*Prime offerte seulement aux entreprises. Les particuliers et titulaires de permis sont exclus.



www.SAQ.com



## HEC MONTRÉAL

M. Hubert Barbeau, président du conseil d'administration de HEC Montréal, est heureux d'annoncer la nomination de Mmes Lise Lachapelle et Monique F. Leroux au conseil d'administration de l'École.



Lise Lachapelle



Monique F. Leroux, FCA

Mme Lise Lachapelle est expert-conseil auprès d'entreprises et de gouvernements sur des questions d'ordre stratégique, économique et de commerce international. Elle est membre des conseils d'administration d'Abitibi Consolidated, de l'Industrielle-Alliance, de Russel Metals et de la Banque Nationale de Paris-Paribas (Canada). Membre du comité consultatif de Global TV Québec et du Groupe CFC, elle siège également au conseil national de Conservation de la Nature Canada. Précédemment, elle a notamment été présidente de l'Association canadienne des pâtes et papiers et a présidé les conseils d'administration de l'Institut national de la recherche scientifique (INRS) et du Fonds de développement technologique du Québec.

Mme Monique F. Leroux est présidente de la Société financière Desjardins-Laurentienne, chef de la direction des filiales de la société et membre du comité de planification et de développement stratégique du Mouvement Desjardins et du comité de direction de la Fédération des caisses Desjardins du Québec. Elle est membre du conseil d'administration de l'Institut de cardiologie de Montréal. Auparavant, elle a notamment été première vice-présidente exécutive et chef de l'exploitation, Quebecor, et première vice-présidente, direction Québec, RBC Banque Royale. Elle a été présidente de l'Ordre des comptables agréés du Québec et gouverneure de l'Institut canadien des comptables agréés.

HEC Montréal est une grande école internationale de gestion réputée pour son ouverture sur le monde et son leadership technologique. Elle offre 31 programmes d'études, du B.A.A. au Ph.D., compte 220 professeurs et a formé, depuis sa création en 1907, quelque 40 000 diplômés.

18+

La modération  
à bien meilleur goût  
Educalcool

## ÉDITORIAL

## Le problème de la Caisse de dépôt : sa gouvernance

La nature est ainsi faite qu'il faut toujours un scandale ou un accident majeur pour apporter des corrections qui, après coup, semblent aller de soi. Malheureusement, et cela semble une autre loi de la nature, cela ne se fait pas sans victimes.

On l'a vu avec la société texane **Enron**. Les importants scandales financiers qu'on y a découverts ont fait plusieurs victimes : des milliers d'employés ont perdu leur emploi et leur fonds de retraite; **Arthur Andersen** (bouc émissaire du gouvernement américain) a été rayé de la carte; des millions d'épargnants directs et indirects se sont appauvris. Résultat : on a levé le voile sur d'autres scandales dans le monde financier et déclenché la plus importante réforme de la gouvernance d'entreprises depuis des décennies. L'effet se fait sentir jusqu'au Canada.

Les péripéties par lesquelles passe la **Caisse de dépôt et placement** n'ont rien de comparable, mais elles permettent d'établir un certain rapprochement. Dans ce cas, les victimes sont les employés mis à pied pour réduire les dépenses et les millions de travailleurs, futurs retraités et contribuables qui ont perdu du rendement. En effet, la Caisse gère des dizaines de régimes de retraite (**Régime des rentes du Québec**, régimes de retraite des employés de l'État, des travailleurs de la construction, des élus municipaux, etc.) et de nombreux fonds (**Commission de la santé et de la sécurité du travail**, **Société de l'assurance automobile du Québec**, régimes d'assurances agricoles, fonds communs de placement, etc.). On y trouve aussi des boucs émissaires, à savoir certains employés qui ont perdu leur emploi pour des maladroites dont ils ne sont pas toujours directement responsables.

Qu'en résultera-t-il ? Probablement une réforme de la loi de la Caisse, dont l'objectif principal sera d'améliorer sa gouvernance. La Caisse avait un problème de gouvernance majeur qu'avait lui-même identifié l'ex-président **Jean-Claude Scraire** lors de l'annonce



Jean-Paul Gagné  
gagnejp@transcontinental.ca

Éditeur

de sa démission en mai dernier.

Qu'avait-il proposé ? D'abord que l'on scinde les postes de président du conseil et de chef de l'exploitation de la Caisse, comme cela existe à **Hydro-Québec** et comme on le voit de plus en plus dans les sociétés ouvertes non contrôlées par un actionnaire important. Or, c'est un gouvernement du **Parti québécois** qui avait démembré

(sans doute pour des raisons politiques) la structure à deux présidents qu'avait instituée un gouvernement libéral précédent.

M. Scraire avait aussi suggéré de doter la Caisse d'une majorité d'administrateurs indépendants. Il présumait que ces administrateurs devaient être compétents. Or, les conseils de la Caisse ne répondent généralement pas à ces critères. Comment justifier qu'on y trouve des présidents de centrales syndicales, du **Fonds de solidarité** et du **Mouvement Desjardins**, qui se retrouvent souvent en conflit d'intérêts, sans compter d'autres personnes qui n'ont pas de compétences particulières pour les responsabilités qui leur sont confiées : orienter la gestion d'une des plus importantes sociétés d'investissement au Canada (133 milliard de dollars d'actif au 31 décembre 2001) et prendre des décisions complexes et risquées, comme l'investissement de plusieurs milliards dans **Quebecor Media**.

En réalité, le gouvernement attend très peu des conseils d'administration des sociétés d'État, qui sont souvent composés d'amis du parti au pouvoir. Une importante réforme s'impose donc à cet égard non seulement à la Caisse, mais dans la majorité des sociétés d'État.

En ce qui concerne la Caisse, Québec devrait permettre à certains de ses déposants de confier une partie de la gestion des fonds dont ils sont responsables à des sociétés privées. La Caisse aurait ainsi une certaine concurrence, ce qui l'amènerait à être plus performante. D'autre part, il s'agirait là d'un excellent moyen de renforcer la gestion de capitaux au Québec, une industrie qui ne fait pas le poids face à celle de Toronto. ■

## Allan Rock défend le programme d'enregistrement des armes à feu



Point de vue

## Les deux rapports fédéraux sur la santé

À un mois d'intervalle, en octobre et en novembre, deux rapports fédéraux sur le système de santé ont été publiés. Ces rapports sont actuellement présentés comme de grandes réformes, mais il n'en est rien. Voici pourquoi.

Le premier, le rapport **Kirby**, proposait que le fédéral injecte 5 milliards de plus dans la santé et qu'il introduise une nouvelle taxe pour le faire. Le deuxième, le rapport **Romanow**, proposait que le fédéral fasse passer sa part du financement des soins de santé de 14 à 25 %, en accroissant ses dépenses annuelles dans le secteur d'un montant de 6,5 milliards de dollars. Il proposait par ailleurs que ces montants soient puisés à même les surplus budgétaires anticipés.

Les soins de santé sont de juridiction provinciale et leur dispensation se fait sous la responsabilité des gouvernements provinciaux. Aussi, même si le fédéral assume environ 14 % des frais, il aurait été plus utile, dès le départ, de confier la responsabilité de trouver des solutions concrètes aux problèmes du système de santé à une commission fédérale-provinciale plutôt qu'à des instances uniquement sous le contrôle fédéral. La crédibilité et la légitimité des recommandations d'une telle commission auraient été supérieures à celles qui émanent du fédéral.

Il est bien connu que lorsqu'un gouvernement crée une commission ou un comité, il veut s'assurer de connaître à l'avance les grandes conclusions qui en découleront. En demandant à un sénateur libéral et à un ancien premier ministre socialiste de la Saskatchewan de présider les deux commissions, le gouvernement **Chrétien** était assuré de recevoir les recommandations qu'il souhaitait recevoir : 1. une recentralisation du contrôle fédéral sur le système de santé, avec la création d'une agence fédérale de surveillance;



Rodrigue Tremblay

rodrigue.tremblay@umontreal.ca

Professeur à l'Université de Montréal

2. un retour à l'importance du financement fédéral des soins de santé qui prévalait avant 1995, soit avant le début de la lutte au déficit.

Fondamentalement, les deux rapports se contentent de reporter le problème de fond dans dix ans et se limitent à proposer des injections de fonds supplémentaires et des expansions dans les services couverts. Une commission mixte fédérale-provinciale aurait abordé la question d'une façon plus globale et plus systématique.

On peut déplorer que les deux rapports ne se penchent pas davantage sur les moyens d'accroître l'efficacité du système et d'améliorer la productivité des ressources en place. Cela se comprend, le fédéral ne participe par à la gestion au jour le jour du système et cela le préoccupe moins. Injecter de l'argent permettra d'accroître l'offre de soins et la quantité d'équipement, mais n'améliorera pas l'efficacité.

L'autre carence de ces deux rapports, presque identiques dans leurs approches et dans leurs recommandations, est de laisser de côté toute la question de la responsabilisation des demandeurs pour éviter le gaspillage. Tout au plus se limite-t-on à avancer une controversée proposition, soit la centralisation des dossiers médicaux personnels sur Internet. La philosophie du « Big Brother » semble encore régner en maître à Ottawa. En repoussant toute idée de l'introduction de frais modérateurs ou d'une coassurance, les deux rapports ont décliné toute velléité de modérer les hausses futures.

En conclusion, le travail des deux commissions fédérales sera à refaire dans quelques années. Puisque la commission **Romanow** a englouti 15 M\$, on aurait pu s'attendre à mieux. ■

La semaine prochaine : ce qu'en pense notre chroniqueur Michel Kelly-Gagnon.

## LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par Médias Transcontinental Inc.  
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage, Montréal H3B 4X9 Tél. : (514) 392-9000  
Télécopieur publicité : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586  
Publicité : publicite@transcontinental.ca Rédaction : lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Éditeur : Jean-Paul Gagné

Rédaction : Rédacteur en chef : René Vézina  
Rédacteur en chef adjoint : Pierre Marcoux  
Directeur, sections Actualité et Entreprendre : René Vézina  
Directeur, section Investir : Bernard Mooney  
Directrice des cahiers spéciaux et hors série : Claude-Sylvie Lemery  
Chef de pupitre : Jean-Claude Surprenant  
Directeur artistique : Michel Blanchette

Publicité : Transcontinental Procom - Publications économiques  
Directrice générale : Joanne Proulx  
Directeur général adjoint et directeur des ventes régionales : Louis Lamarre  
Ventes nationales - Montréal : Lise Millette  
Ventes nationales - Toronto : Barbara Shepherd  
Ventes spécialisées : Éric Morin  
Ventes, projets spéciaux : Gyslaine Saucier  
Directeur des opérations : Normand Bergeron

Nouveaux Médias : Directeur : Yves Daoust  
Communications marketing : Directrice : Nathalie Carbonneau  
Tirage : Directeur : François Blondin  
Production : Numérisation : Centre de prod. partagé Mtl  
Directeur : Sylvain Renaud  
Coordonnatrice : Chantal Bergeron

Administration : Médias Transcontinental Inc.  
Président : André Préfontaine  
V.-p., finances et administration : Ginette Roy  
V.-p. principale, Publications aux consommateurs : Francine Tremblay  
Directeur administratif principal : Gervais Fournier

Impression : Imprimerie Transcontinental D.E. Inc.  
Division Transmag  
10807, Mirabeau, Anjou, Qc H1J 1T7

Tarifs d'abonnements (au Québec) :

Journal Les Affaires (52 fois l'an) :  
1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,45\$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,67\$).  
Duo : Journal Les Affaires (52 fois l'an) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par an) : 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,96\$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 103,47\$).

Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.  
Service aux abonnés (8h00 à 17h00) :  
Téléphone : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215  
Télécopieur : (514) 392-4724  
Site internet : www.lesaffaires.com

Liste d'abonnés : Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des produits ou des services. Si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le nous savoir par écrit, en joignant une étiquette d'envoi de votre journal. Si vous ne désirez pas recevoir d'information de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez aviser le service à la clientèle.

Transcontinental  
MÉDIAS

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée  
Président du conseil : Rémi Marcoux

Répertoire dans l'Index des périodiques canadiens.  
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.  
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

# Mike Harris : exporter la révolution du bon sens



## LUNCH D'AFFAIRES

Suzanne Dansereau  
dansereaus@transcontinental.ca

La première chose que j'aperçois en entrant au Ritz Carlton, où j'ai rendez-vous pour le thé avec Mike Harris, ce sont les agents de sécurité. Je les compte : ils sont dix. Huit recrutés dans le privé, et deux de l'Ontario Provincial Police, qui m'escortent jusqu'à sa chambre d'hôtel.

L'ex-premier ministre de l'Ontario se trouve en ville à l'invitation de l'Institut économique de Montréal et l'allocution qu'il s'appête à livrer va être courue : après tout, c'est là sa première apparition publique au Québec depuis son retrait de la vie politique.

J'ai la chance de le rencontrer tout juste avant et je sais que l'ex-premier ministre de l'Ontario a droit à une protection, de par son titre et à cause des politiques draconiennes qu'il a appliquées – les coupes dans l'aide sociale, la cure minceur dans la fonction publique – mais quand même, ça fait toujours frissonner de se retrouver devant tant d'armoiries à glace...

Mais Mike est un gars chaleureux. En parlant avec lui de ski, de golf et de voile sur le lac Ontario, je me détends. Lui aussi.

« J'ai déjà été moniteur de ski au Chanteclerc, vous savez » me rappelle-t-il gaiement.

À 58 ans, il en fait moins. Il faut dire qu'il a beaucoup de travail ces jours-ci : l'ex-chef conservateur vient d'être recruté comme chercheur à l'Institut Fraser.

Pour avoir côtoyé Mike Harris pendant quatre ans, à Queen's Park où j'étais reporter, je ne l'ai jamais perçu comme un intellectuel. Ancien pro de golf et défenseur du gros bon sens, certes, mais homme d'idées ? Il n'a même pas de diplôme universitaire !

« Je me suis toujours entouré de gens plus brillants que moi, c'est connu » me dit-il, sous l'oeil inquiet de son éternel confident, le conseiller Tom Long, qui a insisté pour assister à l'entrevue. (Tom Long est l'auteur de la « révolution du bon sens » qui a fait élire les conservateurs de Harris en 1995 et il est aussi l'ex-candidat au leadership de l'Alliance canadienne.

Visiblement, ces deux-là sont inséparables).

En outre, Mike Harris vient de se dénicher un poste de consultant pour le cabinet d'avocats Goodman's à Toronto. Et, drôle d'ironie, il travaille aux côtés de Bob Rae, l'ancien premier ministre néo-démocrate, son grand adversaire politique. Ça doit jaser, ces deux-là, près de la machine à café !

Mais que fait donc ce non-avocat chez Goodman's ? « Je donne des conseils stratégiques à mes partenaires et à leurs clients sur les meilleures façons d'appliquer le changement », m'explique-t-il.

### Ambition pancanadienne

Il est vrai que le changement, ça le connaît. Moins d'un mois après son arrivée au pouvoir, le gouvernement Harris a entrepris de chambouler la province comme jamais. Et – chose rare en politique – il a rempli toutes ses promesses électorales, dont celles de baisser les impôts de 30 %. Le chef de l'Action démocratique du Québec, même s'il ne l'avoue que du bout des lèvres, s'en est inspiré pour élaborer sa plate-forme.

« Mario Dumont est sur la bonne voie, commente Mike Harris. Qu'il ait monté si vite dans l'estime des Québécois démontre que ces derniers sont prêts pour du neuf. Ils ne veulent plus entendre parler de la constitution et de ce qui s'est passé il y a cent ans, ils veulent savoir ce qui arrivera à leur chèque de paie. »

« S'il est élu, il fera face à de la résistance, poursuit-il, mais qu'il garde son cap. » En outre, il croit qu'il ne faut pas avoir peur d'aller vite quand on vient d'être élu. « Les gens disent que je suis allé trop vite. Pour ma part, je pense qu'on aurait pu aller plus vite encore ! »

Quand il a démissionné en octobre 2001, Harris a indiqué à la presse qu'il n'était plus motivé et qu'il voulait se réconcilier avec son épouse Janet (dont il s'était ensuite séparé pour poursuivre une liaison avec une ex-lectrice de nouvelles). On disait qu'il en avait marre de la politique et voulait retourner à une vie plus simple dans sa ville natale de North Bay, dans le nord de l'Ontario. Mais la réconciliation n'a pas tenu, et voilà qu'il saute sur une plus grande scène : le Canada. Depuis un mois, il est en tournée pour convaincre les gens de droite qu'il faut une « révolution nationale » au pays et qu'il est prêt à la diriger. Tout ce qu'il attend, c'est

### La vie selon...

**LE PLAISIR :** voir mes enfants sourire. Voir quelqu'un de découragé qui finit par sourire.

**DERNIER LIVRE LU OU FILM VU :** je ne me souviens plus du titre, mais j'aime des choses qui me divertissent, qui ne m'obligent pas à penser.

**PHILOSOPHIE DE GESTION :** aller de l'avant, même si la route est cahoteuse. Faire ce qu'on a dit qu'on ferait.

**UN RÊVE À RÉALISER :** améliorer son handicap au golf (il vise le 9). Contribuer à changer le Canada.

PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES



que les deux partis de droite (les conservateurs et l'Alliance) s'unissent. Les grands thèmes de sa nouvelle « révolution » : plus de partenariats privé-public, une armée plus forte, des relations plus amicales et étroites avec les États-Unis et bien sûr, des baisses d'impôt.

Ainsi, notre futur-aspirant-chef-d'un-parti-de-droite-pas-encore-né prépare le terrain au cas où. Apprendra-t-il le français ? « Des expressions comme *less government, tax cuts*,

marché libre... se traduisent facilement », me répond-il. Il est vrai que Mike Harris n'aime pas les choses compliquées. Il a toujours eu des réponses simples à des questions complexes. « Ma devise, c'est : *what works*. Si ça marche, c'est bon. »

Et si le Canada ne s'avère trop compliqué pour lui, il pourra toujours se mettre à temps plein au golf et améliorer son handicap qui n'arrête pas de monter. ■

### Citation de la semaine

« Une compagnie qui fait la promotion d'une culture dans laquelle les employés associent leurs intérêts avec ceux de leur employeur augmente les chances qu'ils trouvent le bon équilibre dans les efforts qu'ils vont fournir, sans qu'il soit nécessaire de donner une forte bonification, comme ils le font dans leur vie privée. Les valeurs dominantes de ces entreprises sont le service à la clientèle, l'équité, l'empathie envers les employés et l'accès à l'information. L'élément clé de cette culture est qu'elle contribue au sentiment d'appartenance à l'entreprise. »

– Jonathan D. Day, Paul Y. Mang, Ansgar Richter, John Roberts, « Has Pay for Performance Had Its Day ? », *The McKinsey Quarterly*, novembre 2002.

### AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS

La conjoncture idéale pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT 4 ÉTOILES FACE AU LAC BROME (38 CHAMBRES ET SUITES)

• 3 SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)

• CUISINE RAFFINÉE FRANÇAISE ET DU TERROIR

• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS

• SPORTS DE PLEIN AIR

• À 6 KM DE KNOWLTON

Quilliams  
LAC BROME  
★★★★

1 888 922.0404  
www.aubergequilliams.com

AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTRÉAL

JEUX D'ÉQUIPE www.safarilooak.qc.ca

Tread lightly® Roulez Prudemment. Soyez responsable en conduite hors route. ©2002 Land Rover Canada. Le PDSF du Freelander S (modèle présenté) est 35 400 \$. L'offre ne comprend pas les frais de transport et administratifs (995 \$), les frais d'immatriculation, l'assurance ni toutes les taxes applicables. Le concessionnaire peut vendre ou louer à un prix inférieur. Offre d'une durée limitée qui peut être annulée à tout moment. Demander tous les détails à un concessionnaire ou composer le 1 800-FINE 4WD.



1 800-FINE-AWD landrover.com

RANGE ROVER • DISCOVERY • FREELANDER 2003 Très bien équipé à 35 400 \$.



FAITES L'EXPÉRIENCE D'UN LAND ROVER

# Hausse légère des ventes au détail

Elle a été de 0,4 % au Québec au troisième trimestre

Selon Statistique Canada, les ventes au détail n'ont pas bougé au Québec depuis le printemps dernier. Cette évolution contraste grandement avec la situation qui a prévalu au cours des six mois précédents, alors que les ventes au détail québécoises affichaient de fortes hausses.

La performance du Québec pour ce qui est des ventes au détail est égale à celle des autres provinces. Aujourd'hui, la tendance des ventes est nettement vers le ralentissement.

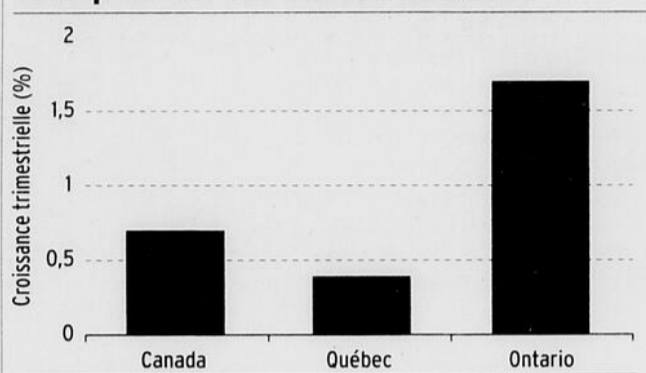
L'affaiblissement des ventes ne laisse pas d'étonner sur toute la toile de fond d'un marché du travail fort actif. Il faut plutôt chercher l'explication de cette situation du côté du climat de confiance. Celui-ci se ternit de plus en plus devant l'abondance des nouvelles ayant trait aux irrégularités comptables décelées dans de grandes entreprises canadiennes. Ces malversations se traduisent par des pertes énormes, lesquelles abasourdissent les consommateurs, les invitant à la plus grande prudence en matière de dépenses.

## Les grands magasins très touchés

Toujours selon Statistique Canada, les ventes des grands magasins ont subi un recul trimestriel de 1 % au troisième trimestre. Le dernier repli trimestriel remonte au quatrième trimestre 1999, qui s'était assombri par la fermeture d'Eaton. Pourtant, de septembre 2001 à janvier 2002, les ventes des grands magasins avaient bondi de 10,7 %.

Cette évolution a de quoi inquiéter les dirigeants des grands magasins alors que tant de grandes entreprises sont sur la sellette. Plusieurs grands

## Gros plan sur les ventes au détail



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

magasins sont apparus récemment, poussés par la grande vague de hausses des ventes. D'autres se sont refait une beauté pour mieux soutenir la concurrence.

On peut se demander aujourd'hui si de telles dépenses étaient justifiées en raison de la décline des ventes. Des temps difficiles pourraient donc s'ouvrir chez les grands magasins.

## Les vêtements

Les ventes de vêtements sont particulièrement faibles. Elles ne cessent de diminuer depuis juin 2002. L'agence fédérale attribue cette léthargie à une température exceptionnellement chaude cet été et cet automne, ce qui aurait incité les consommateurs à reporter leurs achats.

Bien que cette raison comporte une partie de vérité, la faiblesse des ventes du secteur peut aussi être due à un besoin plus important de vêtements d'été au cours des canicules. Toutefois, il reste qu'une tendance de fond semble se dessiner et ces ventes pourraient se diriger vers une stagnation ou une diminution. En effet, la présente reprise économique,

qui a été de très longue durée, s'éteindrait peu à peu.

Les ventes d'articles dits onéreux, tels les meubles et les autos, ont aussi connu une moins bonne performance depuis le printemps. Cela n'est pas étranger au ralentissement des ventes au détail lorsqu'on sait l'importance du secteur de l'automobile. Sa part relative est de 40,2 %. Les ventes d'autos influent donc énormément sur le profil des ventes d'un mois à l'autre.

Les ventes d'automobiles se sont repliées au rythme de 0,3 % au troisième trimestre, après avoir connu une diminution de 1,8 % au second trimestre. La mauvaise performance de ce secteur s'est donc fortement répercutée sur l'ensemble des ventes au détail.

La décélération des ventes de meubles a elle-même de quoi surprendre quand on sait que les mises en chantier de logements au pays ont atteint, en octobre, leur plus haut niveau depuis mars 1990, soit 220 400 unités. Au troisième trimestre, les ventes du secteur du meuble n'ont pratiquement pas augmenté.

Il reste que la prudence s'impose en ce qui concerne

le diagnostic de ces deux secteurs. La prévision d'un ralentissement des ventes doit être nuancée par le constat suivant : par rapport aux neuf premiers mois de 2001, les ventes cumulatives de meubles et d'autos ont été vigoureuses au cours des neuf premiers mois de 2002. Ce pourrait être en raison de l'accélération des ventes au cours des neuf premiers mois de 2001 que l'on assiste à une pause présentement. Une prévision est toujours sujette à caution.

## Au Québec

Les ventes au détail du Québec ont progressé de 0,4 % au troisième trimestre, par rapport à 0,7 % au pays. Elles ont été particulièrement fortes en Ontario au troisième trimestre, la progression y étant de 1,7 %.

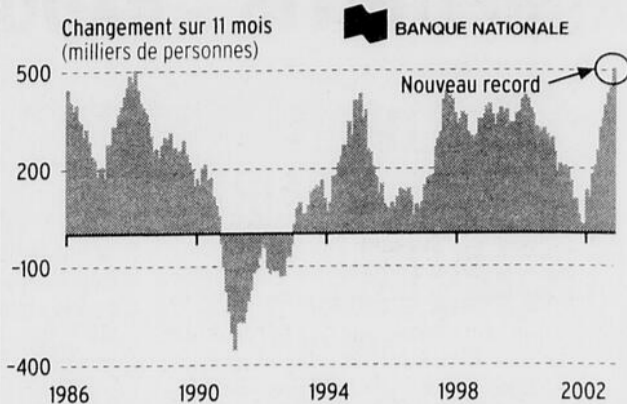
La perte de vitesse des ventes au détail au Québec est, somme toute, assez récente, puisque de septembre 2001 à septembre 2002, les ventes québécoises ont crû au rythme de 8,6 %, soit au-delà de la moyenne nationale, à hauteur de 7,7 %. Au cours de cette période d'un an, le Québec n'a été devancé que par l'Alberta, qui a vu ses ventes bondir de 9,4 %. La seule autre province qui ait connu un taux supérieur à 7 % au cours de la même période a été l'Ontario, avec 7,9 %.



Raymond Théorêt

Professeur d'administration à l'UQAM

## Un marché de l'emploi explosif au Canada



SOURCE : DATASTREAM

En novembre, 42 300 emplois ont été créés, portant le total depuis janvier à 501 600, la plus forte création d'emplois sur 11 mois jamais enregistrée. De plus, le rapport de décembre dissipe l'impression d'une perte de vitesse que les deux rapports mensuels précédents avaient laissée. Ainsi, 55 300 emplois à temps plein ont été créés, ce qui fait plus que compenser les 25 400 emplois à temps plein perdus au cours des deux mois précédents. Les heures travaillées ont grimpé de 1,2 %, après une baisse de 1,6 % en octobre, attribuable en partie au congé de l'Action de grâce.

## Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	oct.	0,0	-1,3	-0,7
Nouvelles commandes	oct.	1,5	-2,4	0,3
Commandes en carnet	oct.	-0,7	-1,0	-6,7
Mises en chantier	oct.	1,603	1,810	1,531
Production industrielle	oct.	-0,8	-0,2	1,2
Balance commerciale (M\$)	sept.	-38,026	-38,280	-19,481
Prix à la consommation	oct.	0,3	0,2	2,1
Prix à la production	oct.	1,1	0,1	0,6
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	nov.	6,0	5,7	5,6
Revenu personnel	oct.	0,1	0,4	4,1
Indicateur avancé US	oct.	0,0	-0,4	2,0

## Canada

Indicateur avancé (Stat. Canada) oct. 0,2 0,2 7,6

## Demande intérieure

1. Ventes au détail	sept.	-0,5	0,4	7,7
Ventes de voitures (000)	sept.	0,0	0,0	12,2
2. Livraisons manufacturières	sept.	1,2	0,6	7,4
Nouvelles commandes	sept.	-1,2	3,4	6,7
dont : biens durables	sept.	-2,9	5,0	8,4
3. Inventaires manuf. (M\$)	sept.	0,3	0,8	-2,2
Ratio stocks/expéditions	sept.	1,41	1,42	1,54
4. Mises en chantier (000)	oct.	220,4	199,7	172,8

## Production

Produit intérieur réel	sept.	0,1	0,2	4,1
dont : manufacturière	sept.	-0,2	0,4	6,4
Construction	sept.	0,4	0,5	5,4
Services	sept.	0,1	0,3	3,9

## Secteur extérieur

Exportations de marchandises	sept.	0,8	0,2	7,5
Importations de marchandises	sept.	-1,3	2,5	6,8
Balance commerciale (M\$)	sept.	4,900,3	4,207,0	4,394,3

## Inflation

Prix à la consommation	oct.	0,3	0,0	3,2
Prix industriels	oct.	0,4	0,7	2,4

## Marché du travail

	Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an	
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	nov.	7,5	7,6	7,6
- Québec	nov.	8,6	8,1	9,0
Rémunération hebdomadaire <sup>4</sup>	sept.	-0,2	0,0	0,9

## Statistiques trimestrielles

	Variation (base annuelle)			
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	2001
PIB Canada <sup>1</sup>	III-02	3,1	4,4	1,5
Investissements des entreprises <sup>4</sup>	III-02	2,5	9,0	8,1
Revenu personnel disponible <sup>4</sup>	III-02	0,7	1,0	2,5
Profits des entreprises <sup>4</sup>	III-02	12,6	51,1	-8,9
% d'utilisation capacités industri. <sup>4</sup>	III-02	83,2	81,9	82,3
PIB ÉTATS-UNIS <sup>1</sup>	II-03	4,0	1,3	0,3

1 : Variation entre le mois de référence et le mois précédent.

2 : Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.

3 : Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.

4 : Non désaisonnalisé.

† : Dollars constants.

‡ : Dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA

# HEC MONTRÉAL

CENTRE DE PERFECTIONNEMENT

# HEC MONTRÉAL

EXECUTIVE EDUCATION CENTRE



Animateur-coordonnateur  
Kodjovi Assoé, M.B.A., Ph.D., CFA

Autres animateurs  
Germain Belzile, Luc Bruneau,  
Talel Sahraoui, et Yassine Tnani

## Programme de préparation au CFA® niveau I

Les mardis du 21 janvier au 6 mai 2003 de 18 h 30 à 22 h  
et le samedi 3 mai de 9 h à 12 h

Ce programme permettra aux gestionnaires de portefeuille et professionnels de placement d'acquies les connaissances requises par l'AIMR® (Association of Investment Management and Research) pour passer le niveau I des examens du CFA® (Chartered Financial Analyst). Les candidats inscrits à l'examen du CFA de 2003 pourront commencer tôt leurs études et surtout étudier sur une base régulière sous l'encadrement d'une équipe d'animateurs chevronnés.

L'Association for Investment Management and Research (AIMR®) n'endosse pas et ne fait pas la promotion ou la révision de l'exactitude des produits ou services offerts par HEC Montréal, pas plus qu'elle ne vérifie ni endosse les taux de réussite annoncés par HEC Montréal. AIMR®, Association for Investment Management and Research® et CFA®, Chartered Financial Analyst™ sont des marques de commerce déposées de l'AIMR. HEC Montréal n'est pas affiliée ou endossée par l'AIMR.

Le Centre de perfectionnement de HEC Montréal

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

(514) 340-6001

# ENTREPRENDRE



## Recevoir un héritage comme un météorite sur la tête

Jean Jr Gladu est devenu chef d'entreprise à 22 ans, plus vite qu'il ne le souhaitait



**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

Après son baccalauréat en administration des affaires, **Jean Jr Gladu** désirait travailler ailleurs que dans l'entreprise de son père, **Outils Gladu**, parce qu'il ne voyait pas ce qu'il pouvait y apporter. Le destin en a décidé autrement. En 1996, à 22 ans, la PME de Marieville lui tombe entre les mains quand son père décède, deux semaines après une transplantation de rein.

Le jeune Gladu trouve la bouchée grosse à avaler : 150 employés à diriger et un chiffre d'affaires de 13 M\$.

« J'ai réuni les employés et je leur ai dit : *Voulez-vous continuer avec moi ? Ça va être dur, mais c'est ça ou mettre une pancarte "À vendre"*. » Les employés ont choisi de lui faire confiance et ils ne le regrettent pas : l'effectif a doublé et le chiffre d'affaires a presque triplé.

« Il faut dire que **Louise Guertin** et **Yvon Gauthier**, qui étaient déjà actionnaires du temps de mon père, ont facilité la transition. »

Gladu fabrique sur mesure des outils tranchants comme des lames de scies circulaires, des mèches de toupies ainsi que des fraises en graphite (diamant synthétique) et en carbure pour l'industrie de la transformation secondaire du bois, c'est-à-dire les fabricants de meubles, de portes et fenêtres, de planchers, d'armoires et de moulures. Parmi ses clients se trouvent le **Groupe Lacasse**, de Saint-Pie, **Shermag**, de Laval, **Roland Boulanger**, de Warwick et **Thomasville**, des États-Unis. Elle distribue aussi des outils tranchants standard fabriqués par des sociétés européennes.

Depuis son arrivée à la tête de Gladu, Jean Jr Gladu, un fervent amateur de karting, a pris le parti de mettre son usine de 75 000 pi<sup>2</sup> à la fine pointe de la technologie. Par la suite, alors que son père misait sur la prise de commandes téléphoniques, M. Gladu a mis sur pied une équipe de 19 vendeurs qui sillonnent l'Amérique.

Quatre personnes, dont deux ingénieurs, font maintenant de

la recherche et du développement. Avant, cette activité se faisait à temps partiel.

Sous la gouverne de Jean Jr Gladu, Outils Gladu a fait son premier budget 30 ans après sa fondation. « La philosophie de mon père était *plus on va vendre, plus il va en rester à la fin de l'année*. Mais moi, je n'avais pas assez d'expérience pour y aller *au pif*. »

En plus d'un budget, le jeune homme de 28 ans a mis en place des outils de gestion comme une charte de performance, un tableau de bord et un système de coût de revient. **Isabelle**, sa jeune soeur de 25 ans, actionnaire de l'entreprise, est d'ailleurs analyste en prix de revient.

Gladu a obtenu la norme ISO 9001, ce qui lui a permis de se structurer en période de forte croissance. En plus, la PME est en train d'implanter le logiciel de dessin et de programmation **CATIA** utilisé dans l'industrie automobile.

### Acquisition de centres d'affûtage

L'an dernier, Gladu a fait l'acquisition d'un centre d'affûtage au Texas, qui emploie une trentaine de personnes, un élément essentiel de sa stratégie d'expansion. Son père avait acquis un centre

### Coup d'oeil sur l'entreprise

**NOM** Outils Gladu

**ACTIVITÉ** Fabrication, vente et affûtage d'outils tranchants

**SIÈGE SOCIAL** Marieville

**EMPLOYÉS** 300

**CHIFFRE D'AFFAIRES** 35 M\$ (50 % aux États-Unis)

**MARCHÉ** Amérique du Nord

**ACTIONNAIRES**

Jean Jr Gladu et sa soeur Isabelle (85 %), Yvon Gauthier (7,5 %) et Louise Guertin (7,5 %)

**ANNÉE DE FONDATION** 1969

**SITE INTERNET** gladu.com

semblable en Beauce, un peu avant de mourir. Et M. Gladu projette d'en acquérir plusieurs autres au cours des prochaines années. Ces centres offrent un service d'affûtage des outils tranchants aux entreprises manufacturières.

« Dans une région donnée, un centre d'affûtage permet



La PME dirigée par Jean Jr Gladu a été la première en Amérique du Nord, en 1988, à produire des couteaux au diamant (graphite pressé et chauffé). Cela lui a ouvert les portes des États-Unis.

d'aller chercher 50 % ou plus du marché de la vente et du service d'outils tranchants, comparativement à seulement 5 % avec un vendeur sur la route et à moins de 1 % avec la sollicitation téléphonique », explique M. Gladu. L'affûtage compte pour 25 % du chiffre d'affaires de Gladu, la fabrication, 50 % et la revente d'outils, 25 %.

Le deuxième axe de développement d'Outils Gladu repose sur son nouveau produit **ProcentriX**, pour lequel la PME a récemment reçu le **Challengers Distinguished Achievement Award** de l'**International Woodworking Machinery and Furniture Supply Fair** des États-Unis. Ce prix récompense les avancées technologiques dans l'industrie du bois ouvré.

De nouvelles machines, plus rapides (25 000 révolutions

par minute (**RPM**) plutôt que 12 000), commencent à arriver sur le marché mais les outils (mèches de toupies ou fraises) ne sont pas adaptés. Le système de serrage est inadéquat et l'outil peut être éjecté et causer de graves blessures. Le **ProcentriX** est précisément un système de serrage et de positionnement des couteaux qui permet d'atteindre des vitesses de rotation beaucoup plus grandes. En plus, à 25 000 RPM, la coupe est meilleure et le besoin de sablage est réduit. Le gain de productivité est donc très élevé.

M. Gladu songe à accorder des licences de fabrication de **ProcentriX** à des sociétés de l'extérieur de l'Amérique. Il a déjà des ententes avec certaines sociétés européennes, dont il distribue les outils en Amérique. ■

**Info690**  
LA RADIO DES NOUVELLES

**LES AFFAIRES**

Ne manquez pas les rendez-vous du journal **LES AFFAIRES** tous les jours, à la 26<sup>e</sup> et 56<sup>e</sup> minute de l'heure, à **Info690**.

**LES AFFAIRES** **Info690**  
LA RADIO DES NOUVELLES

1155PUB

**Hôtel**  
**mont Gabriel**  
STATION TOURISTIQUE

Venez rencontrer l'équipe des ventes du **Mont-Gabriel**

Nouveaux visages  
*Nouvelle image*

(450) 229-3547 • 1-800-668-5253  
1699, chemin Mont-Gabriel, Sainte-Adèle  
(Sortie 64 de l'autoroute 15 nord)  
ventes@montgabriel.com

**Isabelle Pelletier**  
**Annick Piché** **Maryse Lavoie**

1318

## Ouimet-Cordon Bleu Inc.

Depuis 1933



**Gaétan Lussier**

O.C., B.Sc., M.Sc., D.Sc.



**Aaron Yohalem**

LL.B.

Monsieur J.-Robert Ouimet, C.M., C.Q., Ph.D., président du conseil d'administration et chef de la direction de Ouimet-Cordon Bleu Inc., annonce l'élection de Monsieur Gaétan Lussier, au conseil d'administration de la compagnie. Il se joindra à Monsieur Jean Campeau, en tant que vice-président du conseil. Monsieur Lussier agira comme conseiller -expansion des affaires et acquisitions-.

Monsieur Lussier a été, entre autres, sous-ministre de l'Agriculture au Québec et à Ottawa, président des Boulangeries Weston-Québec, puis de Culinar Inc. Il est président de sa propre compagnie de consultation.

Monsieur Lussier remplace Monsieur Aaron Yohalem, avocat et dirigeant industriel réputé de New York, qui, en 1980, a remplacé le père de J.-Robert Ouimet, Monsieur J.-René Ouimet, qui, en 1933, a fondé nos entreprises. Monsieur Yohalem a récemment été élu membre émérite à vie du conseil pour son apport irremplaçable d'expérience, de sagesse et d'amitié, ayant participé à 83 réunions du conseil.

Ouimet-Cordon Bleu Inc. comprend différentes compagnies dont les activités principales sont la gestion de portefeuilles financiers, l'acquisition et la prise de participation dans certaines entreprises, ainsi que la fabrication et la mise en marché de produits alimentaires stériles et congelés, sous les marques Cordon Bleu, Clark et autres. Ces produits sont vendus au Canada, aux États-Unis, au Mexique, en Australie et ailleurs.

Les hommes et les femmes qui œuvrent au sein de notre groupe participent, dans un climat de grande liberté, à plusieurs des activités organisées en milieu de travail. Ces activités apportent, au fil des années, un riche ensemble de valeurs profondément humaines. Ces valeurs sont en mesure de contribuer à nous aider lentement à « Concilier épanouissement humain et rentabilité de l'entreprise », et ainsi à donner progressivement, de plus en plus de sens à notre travail et à nos vies. La devise du groupe d'entreprises, qui célébrera en 2003 son 70<sup>e</sup> anniversaire de fondation, est : « Prier pour gérer avec Dieu. »



## Berlex construit son siège social à Montréal au coût de 10 M\$

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

**B**erlex Canada, filiale canadienne de la pharmaceutique allemande Schering AG, a débuté la construction de son siège social sur le chemin Saint-François, dans l'ouest de l'île de Montréal. Les coûts du nouvel édifice d'une superficie de 70 000 pi<sup>2</sup> se chiffrent à 10 M\$.

Berlex compte près de 200 employés au Canada. L'entreprise croit que cet investissement devrait créer une trentaine d'emplois. L'entreprise se spécialise dans la fabrication de produits pour la santé des femmes (contraceptif oral, traitement pour l'acné), des produits thérapeutiques (traitement du cancer de la prostate ou encore des leucémies lymphoïdes chroniques) et en imagerie diagnostique.

### Québec

**PEROS SYSTÈMES TECHNOLOGIES • 2,5 M\$**

Foragen Technologies S.E.C. et le Fonds Bionovation injectent respectivement 1,7 M\$ et 500 000 \$ dans la biotech de Québec PerOs Systèmes Technologies. Un groupe d'investisseurs privés complètent l'investissement s'élevant à 2,5 M\$. Leurs noms et le montant de leur participation n'ont pas été divulgués.

Cet investissement permettra à PerOs de poursuivre le développement d'*Oralject*, une technologie permettant d'administrer oralement aux ani-

maux des agents bioactifs comme des vaccins ou des nutraceutiques.

Foragen est un fond pan-canadien d'investissement voué au démarrage d'entreprises de pointe en technologie bioalimentaire. Bionovation cible par sa part les bio-industries du Québec. Cet investissement a créé six emplois, portant l'effectif de PerOs à 13 personnes.

### Saint-Sauveur-des-Monts

**LES RÉSIDENCES DU MANOIR DE LA FALAISE • 4,5 M\$**

L'entreprise Les Résidences du Manoir de la Falaise vient tout juste de terminer l'agrandissement de sa résidence pour retraités de Saint-Sauveur-des-Monts. Elle a ainsi investi près de 4,5 M\$ permettant d'ajouter 54 appartements. Le nombre d'unités de cette résidence s'élève désormais à 114. Cet investissement privé a permis la création de 6 nouveaux emplois qui s'ajoutent maintenant aux 14 déjà existants.

### Beloil

**LES PORTES ISOLEX • 750 000 \$**

La nouvelle zone industrielle de Beloil a un premier locataire : Les portes Isolex, anciennement situées à Saint-Hubert. Ce spécialiste dans les portes de garage vient d'entreprendre la construction de son usine d'une superficie de 13 000 pi<sup>2</sup> (1 209 m<sup>2</sup>) totalisant un investissement de 750 000 \$. Environ cinq emplois seront

créés. L'entreprise emploie une vingtaine de personnes.

### Saint-Jérôme

**MÉCANO-CAM • 450 000 \$**

Mécano-Cam, de Saint-Jérôme, investit 450 000 \$ pour construire son propre édifice de réparation de camions et autres véhicules lourds. Le Centre local de développement et la SOLIDE de la MRC Rivière-du-Nord octroieront deux prêts remboursables de 100 000 \$ chacun. Mécano-Cam investit 90 000 \$. Le reste de l'investissement provient d'un financement bancaire. Quatre emplois seront créés dans les prochaines semaines. Ils s'ajoutent aux 17 déjà existants.

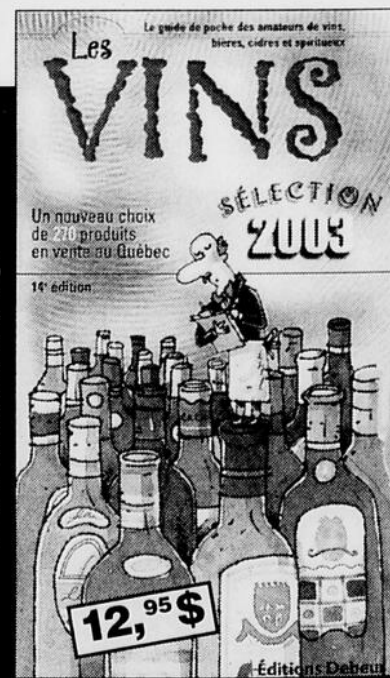
### Longueuil

**KEYSTONE MANUFACTURING PLASTICS • 300 000 \$**

Le bureau de vente québécois de Keystone Manufacturing Plastics déménage à Longueuil. Le fabricant de cartes en plastique et à puce de Toronto ouvre un bureau de 5 000 pi<sup>2</sup> (465 m<sup>2</sup>) pour y transférer ses activités de Saint-Lambert. Outre la vente des produits Keystone, le bureau offrira la personnalisation des cartes en plastique.

Le déménagement a coûté 300 000 \$. Trois emplois ont été créés et 3 autres devraient suivre d'ici les six prochains mois. Keystone emploie sept personnes à Longueuil. ■

*Vous pouvez télécopier vos investissements à Jérôme Plantevin au (514) 392-1586.*



En librairie

**« Si c'est le DEBEUR que vous voulez, ne vous laissez pas imposer autre chose ! »**

**RESTAURANTS - VINS - GASTRONOMIE**

# Le site Mamma.com se refait une beauté

Jérôme Plantevin  
plantevinj@transcontinental.ca

Plus facile la vie de moteur de recherche sur Internet quand un de vos concurrents s'appelle Google ! Ajouter à cela un marché publicitaire en déclin sur le Web et vous aurez un bon portrait de ce à quoi la firme **Mamma.com** a été confrontée depuis deux ans.

Pourtant, Mamma est toujours là. Même mieux, ce métamoteur de recherche sur Internet, un moteur qui utilise plusieurs moteurs et annuaires de recherche comme *Ask Jeeves*, *MSN*, et *About.com* pour répondre aux requêtes des internautes, vient cette année de dégager ses premiers profits en deux ans. Mamma est l'un des deux outils québécois de recherche sur Internet, l'autre étant **Copernic**.

Pour son dernier trimestre, Mamma a généré des profits nets de 165 494 \$, alors qu'en 2001, pour la même période se terminant le 30 septembre, elle affichait des pertes de 653 764 \$. À la fin de l'année 2000, les pertes de Mamma s'étaient élevées à 1,7 M\$. Si

tout se passe comme prévu, l'entreprise montréalaise située sur la rue Saint Jacques atteindra cette année un chiffre d'affaires de 6 M\$, proche des 6,53 M\$ de l'an dernier. Elle emploie aujourd'hui une quarantaine de personnes, un niveau atteint en partie grâce à l'acquisition au début du mois de décembre de **FocusIn**, une entreprise américaine de placement média en ligne.

## Mamma fait aussi du placement

Quel est donc le secret de Mamma ? « La diversification, répond son président **Guy Fauré**. Aujourd'hui, Mamma n'est plus le simple engin de recherche de ses débuts. C'est également une entreprise de placement média. » Avant l'acquisition de **FocusIn**, Mamma disposait déjà d'un réseau de placement média, 20 sites importants, avec lequel l'entreprise montréalaise avait des accords de placement de publicités dans les espaces consacrés aux bannières.

« Avec **FocusIn**, nous doublons le nombre de pages vues qui passent désormais à un milliard », ajoute

M. Fauré. Mamma dispose désormais d'un réseau de quelques 5 000 sites dans lesquels la firme peut placer de la publicité. De plus, près de 13 000 autres sites affiliés l'utilisent comme moteur de recherche. Au total, Mamma et son réseau génèrent ainsi un trafic mensuel de plus de 40 millions de visiteurs uniques.

## Opus operandi d'une résurrection

M. Fauré est l'artisan de la résurrection de Mamma. En effet, le fondateur de **Mpact Immedia**, aujourd'hui **BCE Emergis** et du portail **InfiniT** a remplacé en septembre 2001 **Herman Tumurcuoglu**, le fondateur de Mamma, au poste de président. M. Tumurcuoglu avait en effet démissionné de ses fonctions quelques mois après avoir revendu Mamma à **Intasys**, une société de portefeuille montréalaise.

« À mon arrivée, un grand ménage a été effectué, raconte M. Fauré. J'ai décidé de couper radicalement dans les dépenses. Les campagnes publicitaires de plusieurs millions de dollars pour faire

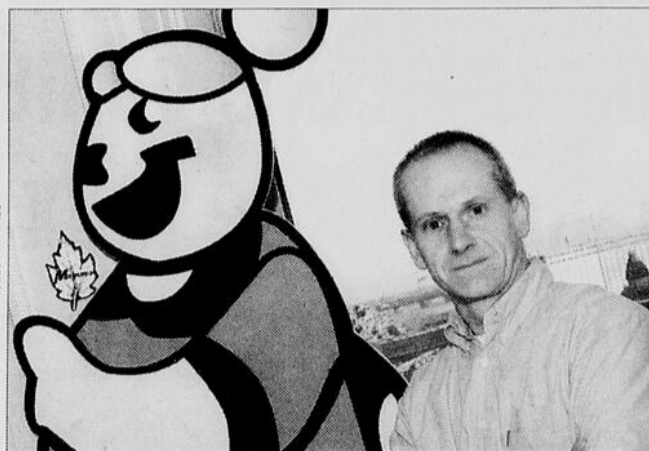
connaître Mamma aux États-Unis, notre principal marché ont été suspendues. »

Sous sa baguette, Mamma change aussi de visage. « Avec un marché de la publicité en chute libre (les revenus publicitaires aux États-Unis ont baissé de 27 % depuis 2000), nous ne pouvions plus nous contenter de tirer nos revenus des simples bannières de publicité », constate M. Fauré.

Aujourd'hui, à l'instar des **Overture** et autre **Espotting**, Mamma fait payer les entreprises qui désirent être affichées en première position dans une fenêtre au-dessus des premiers résultats de recherche classique.

Mamma affiche également, moyennant une part des revenus, les liens payants d'autres entreprises comme **Looksmart**, **Findwhat** ou encore **Ah-ha** dans ses résultats de recherche.

La vente de mots-clés est devenu un pôle si important chez Mamma qu'elle représente désormais 60 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. « Et ce n'est pas fini », reconnaît M. Fauré.



Guy Fauré, président de Mamma.com : « Aujourd'hui, Mamma n'est plus le simple moteur de recherche de ses débuts. C'est également une entreprise de placement média. »

Pour s'en convaincre, il suffit de regarder Google, le chantre des moteurs de recherche « purs » c'est-à-dire sans publicité, qui affiche depuis janvier au-dessus de ses résultats de recherche des liens payants. Selon l'**Internet Advertising Bureau** (IAB), l'organisme en charge de réglementer la publicité sur Internet, aux États-Unis uniquement, la vente de mots-clés a presque doublé depuis 2001. La bannière, principal format publicitaire sur Internet, continue de perdre du terrain. Elle ne représente plus que 32 % des revenus contre 36 % en 2001. La vente de mots-clés pour sa part se

hisse à un honnête 9 % des revenus publicitaires.

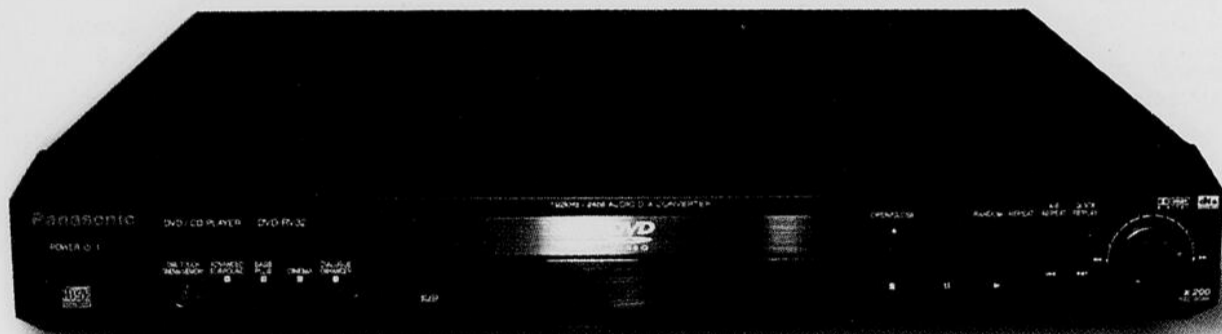
M. Fauré ne compte pas s'arrêter aux seuls mots-clés. « La prochaine étape de la diversification de nos revenus passera par le marketing direct en ligne », précise-t-il. Ce dernier compte ainsi recueillir un grand nombre d'informations (nom, prénom, adresse, courriel, loisirs, etc.) sur les internautes qui se promèneront sur son site ou sur ses sites affiliés. Puis, dans un deuxième temps, avec cette base de données, il entend bien lancer pour un annonceur de vastes campagnes ciblées de marketing direct. ■

FedEx, le modèle par excellence d'une gestion efficace, cherche sans cesse de nouveaux moyens d'améliorer le service. C'est ainsi que hp a aidé les directeurs de TI de FedEx à déployer HP OpenView<sup>SM</sup>, qui leur permet de déceler et de régler les problèmes potentiels rapidement et en toute simplicité. Le résultat : un fonctionnement en douceur qui donne entière satisfaction aux clients, depuis Memphis jusqu'à Monaco, en passant par le Mexique, le Maroc et la Martinique.  
www.hp.com/plus\_fedex  
(Remarque : ce site Web est en anglais seulement.)

fedex + hp  
= tout devient possible

FedEx

# Le Noël des caméras numériques, consoles de jeux et lecteurs DVD



**Jérôme Plantevin**  
plantevinj@transcontinental.ca

Pour le temps des Fêtes, le journal LES AFFAIRES a revêtu ses habits d'apparat et fait le tour des grands magasins pour savoir quels sont les équipements électroniques les plus populaires.

Si Noël 2001 avait été celui des consoles de jeux vidéo, Noël 2002 verra

l'avènement de l'appareil photo numérique.

La plupart des grands magasins d'électronique s'attendent en effet à ce que les caméras numériques soient très populaires, surtout que leurs prix ont littéralement fondu depuis un an. Le *Nikon Coolpix 2000* et le *Canon Powershot S30* ont été sélectionnés par **L.L. Lozeau, Dumoulin** et des vendeurs de **Future Shop** pour leur très bon rap-

port qualité/prix. Ils coûtent respectivement 348 \$ et 699 \$ par rapport à 425 \$ et 900 \$ il y a quelque temps.

« Outre un prix plus abordable, d'autres facteurs expliquent que ces appareils connaîtront un fort succès », dit **François Desrosiers**, directeur du service à la clientèle chez **L.L. Lozeau**, spécialiste montréalais de la photographie. Le développement sur papier d'une photo numé-

▲ Le **Panasonic DVDRV32K** présente le meilleur rapport qualité-prix.

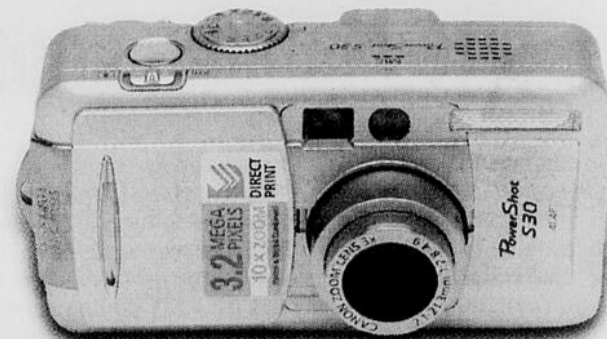
rique est désormais plus facile et le prix des cartes mémoires où sont stockées les photos est désormais abordable », se situant à moins de 130 \$.

## Les consoles sur leur lancée

Produit phare des Fêtes de Noël l'an dernier, les consoles vont demeurer populaires cette année.

« En 2001, la *Xbox* et la *GameCube* faisaient leur entrée, mais le catalogue de jeux était maigre, fait remarquer **Dikran Poladian**, vendeur chez **EB Games**, un magasin de jeux vidéo situé au Complexe des Ailes de la Mode. Or, cette année, chaque console disposera d'un catalogue de 100 à 150 jeux. Nous nous attendons donc à un Noël occupé. »

Il sera d'autant plus occupé que le bras de fer entre



▲ Le **Canon Powershot S30**



▲ **Sony (Playstation 2)**

**Microsoft (Xbox)** et **Sony (Playstation 2)** a considérablement réduit le prix des consoles. Aujourd'hui, il est possible de se les procurer ces consoles pour environ 300 \$. « Et même moins ! », lance **M. Poladian**. La *GameCube* de **Nintendo** se vend pour 229 \$, car contrairement aux deux autres, cette console ne permet pas de lire les DVD.

« D'excellents jeux sont également attendus cette année », précise **M. Poladian**. Il faudra ainsi avoir à l'œil *Grand Theft Auto Vice City* (75 \$), un jeu de vols de voitures et de truands pour PlayStation 2, *Tom Clancy's Splinter Cell* (70 \$), le dernier jeu de commandos d'**Ubi Soft** pour la Xbox ou encore le jeu de hockey *NHL2003*

(75 \$) pour la *GameCube*.

« Les accessoires seront aussi très populaires », précise **M. Poladian**. La *Wavebird* (50 \$), la manette sans fil Nintendo, la *Wingman Formula Force GP*, la manette-volant de voiture de **Logitech** (100 \$) pour PlayStation ou encore la manette pour les simulations de combats qui accompagnent le jeu Xbox *Steel Battalion* (250 \$) devraient faire bien des heureux.

## La fureur des lecteurs DVD magnétoscope

À l'instar des appareils-photo numériques, les lecteurs ▶

AU CŒUR DU VIEUX-QUÉBEC

FORFAIT RÉUNIONS

10 CHAMBRES ET PLUS 20 OCT. 2002 AU 30 AVRIL 2003

À PARTIR DE 72\$\*  
PAR PERSONNE, PAR JOUR EN OCCUPATION DOUBLE

HOTEL MANOIR VICTORIA

PROGRAMME CORPORATIF À PARTIR DE 99\$ PAR CHAMBRE, PAR NUIT 1 800 463.6283

- Chambre de catégorie supérieure avec 1, 2 ou 3 repas
- 7 salles de réunions pour des groupes jusqu'à 200 personnes
- Salle de réunion
- Restaurant fine cuisine à « La Table du Manoir »
- 2 pauses-café par jour
- Resto-bistro « Le Saint-James »
- Appels locaux sans frais
- Piscine intérieure/club santé/sauna
- Frais de service
- Stationnement intérieur avec service de valet

\* Taxes en sus. Non applicable les 31 janvier, 1, 7, 8, 14 et 15 février 2003.  
44, côte du Palais, Vieux-Québec (Québec) Canada G1R 4H8 Tél.: 418.692.1030  
Fax: 418.692.3822 Courriel: admin@manoir-victoria.com www.manoir-victoria.com

Agir contre les changements climatiques

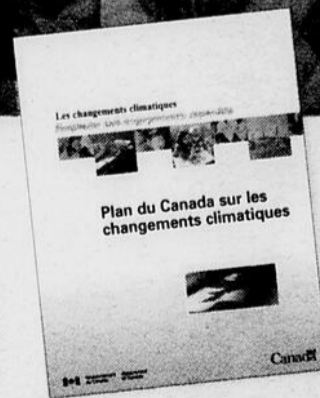
## Ensemble, on peut y arriver.

### Plan du Canada sur les changements climatiques



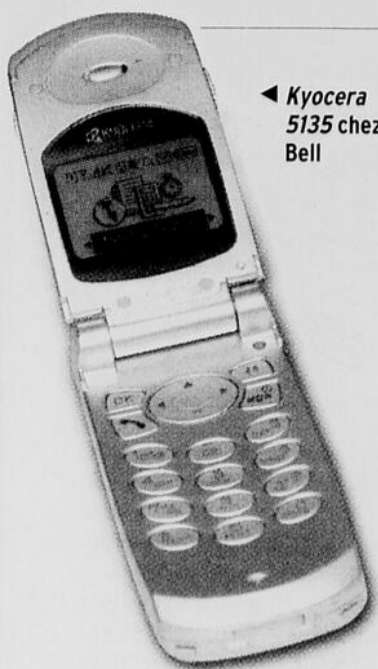
Le Plan est équilibré et conçu pour assurer l'atteinte de nos objectifs économiques et environnementaux sans qu'aucune région ne porte un fardeau indu. Les gouvernements, les industries, ainsi que les Canadiens et les Canadiennes peuvent faire leur part pour réduire les émissions de gaz à effet de serre.

Renseignez-vous sur ce que vous pouvez faire. Pour obtenir votre exemplaire du Plan, composez le 1 800 O-Canada (1 800 622-6232), ATME 1 800 465-7735, ou visitez le site [canada.gc.ca](http://canada.gc.ca) pour nous dire ce que vous en pensez.



Gouvernement du Canada  
Government of Canada

Canada



◀ **Kyocera 5135** chez Bell

re les mêmes fonctions d'enregistrement qu'un magnéto-scope non pas sur cassette VHS mais sur DVD.

**Le cinéma-maison : un cadeau familial**

Une fois le lecteur DVD acheté, le pas vers un système de cinéma-maison n'est pas difficile à franchir.

« Mais là, nous ne parlons plus de cadeaux individuels mais de cadeau familial », fait remarquer **Yvon Martin**, le gérant d'un des deux magasins **Dumoulin** de la rue Saint-Hubert, à Montréal. Ce dernier conseille d'ailleurs le système **Denon 1603** (678 \$) accompagné des hauts parleurs **Klipsch** (les 5 pour 1400 \$), d'un haut-parleur d'extrême grave **Energy** (400 \$) et d'un téléviseur 53 pouces (3 000 \$).

Dans la gamme des cadeaux pour toute la famille, il y a également la caméra vidéo numérique, une valeur sûre pour M. Martin. La **Sony DCRTV25** (1 300 \$) se distingue avec son objectif haut de gamme du très réputé fabricant allemand de lentille **Carl Zeiss** et son option vidéo de nuit. Enfin, les grands amateurs de vidéo jetteront leur dévolu sur la très reluisante **Canon GL2** (4 000 \$),

**Acheter son équipement électronique sur Internet : économie de temps plus que d'argent**

**A**u diable les idées préconçues ! Faire ses achats sur Internet ne vous fera pas nécessairement économiser de l'argent, mais seulement du temps et les éternelles bousculades.

Tel est le constat que tire le journal **LES AFFAIRES** de son analyse des offres en magasin et sur Internet des trois plus grands magasins d'équipement électronique au Québec, soit **Future Shop**, **Radio Shack** et **Groupe Dumoulin**.

« Il n'y a en effet pas de différences de prix, fait remarquer **Pierre Adam**, le directeur des ventes sur Internet chez Dumoulin. Et si c'était le cas, les gérants de magasins ajusteraient automatiquement leurs prix. »

Un petit truc à la lumière de ces faits ! N'hésitez pas à imprimer une meilleure

offre trouvée sur Internet et à l'amener en magasin.

Même son de cloche chez **Radio Shack** ou encore chez **Future Shop**.

« Les prix diffèrent peu, explique **Moncef Ouerfelli**, gérant de la boutique **Future Shop** de la rue Sainte-Catherine à Montréal. Si cela arrive, les différences sont minimes et nous ajustons nos prix au cas où un client arriverait avec cette offre. »

Acheter sur Internet peut même s'avérer plus coûteux qu'en magasin car des frais de livraison sont souvent ajoutés au prix.

Ainsi, chez **Future Shop**, la livraison est gratuite seulement pour les produits spécifiés sur le site Internet. Chez **Dumoulin**, il n'y a aucun frais de livraison, tandis que chez **Radio Shack**, la livraison est gratuite si le produit acheté est récu-



◀ **Palm Tungsten**

péré dans une des succursales ou s'il est livré dans les délais postaux normaux, de 5 à 7 jours. Pour une livraison rapide, il en coûte 10,95 \$.

Avant de laisser son numéro de carte de crédit, il vaut mieux y réfléchir à deux fois. (JP) ■

un appareil semi-professionnel avec un objectif en fluorite.

**Vous n'avez pas encore trouvé !**

Enfin, pour ceux qui n'ont pas encore trouvé pas leur bonheur, il reste encore les assistants personnels et les ordinateurs de poche, comme le tout nouveau **Palm Tungsten**

(790 \$). Il y a aussi les téléphones cellulaires, comme les récents **Kyocera 5135** chez Bell (150 \$ sans contrat), le téléphone tri-bande **Ericsson T68i** chez Rogers (550 \$ sans contrat) et chez Microcell/Fido (650 \$ sans contrats) ou encore le **Samsung 520** chez **TELUS** (300 \$ sans contrat).

En ce qui a trait aux baladeurs audio, un autre produit

très en demande l'an dernier, les lecteurs audio MP3 demeurent encore peu concurrentiels par rapport aux baladeurs CD qui peuvent lire les disques gravés avec des fichiers numériques de format MP3.

« Nous vendons encore peu de lecteurs MP3 à mémoire, les gens aimant avant tout écouter leurs propres CD gravés », confirme M. Martin.

Concernant les baladeurs pouvant lire les CD MP3, M. Martin a choisi le **Sony DCJ501** (198 \$), un lecteur qui a également séduit les vendeurs de **Future Shop** pour sa technologie anti-sautillement et ses fonctions de consultation rapide des titres des plages musicales, des albums et du nom des artistes. ■

PHOTOS : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

► DVD sont désormais à la portée de toutes les bourses.

Pour les amateurs de films qui ne veulent pas se ruiner, le **Toshiba SD 1800** (189,99 \$) ou le **Panasonic DVDRV32K** (198 \$) présentent le meilleur rapport qualité-prix.

« Pour ceux qui ne jurent encore que par le magnéto-scope, il y a également l'option du lecteur combo, avec le **Toshiba SDV280** (369 \$), un lecteur DVD et un magnéto-scope dans une seule boîte. Enfin, les férus de numérique opteront pour le **Panasonic DMRE30K** (1 000 \$) qui off-

La maison de production **DreamWorks** et **hp** ont constitué un partenariat technologique unique avec un but tout simple : explorer de nouvelles frontières en matière de création. Les animateurs graphistes de **DreamWorks** font appel à des postes de travail et serveurs **hp** tournant sous **Linux** pour accroître la collaboration et augmenter la vitesse de rendu tout en réduisant les frais généraux. Ils ont ainsi plus de temps libre pour inventer de nouveaux univers animés, peuplés d'ogres et de princesses qui en tombent amoureux.

[www.hp.com/plus\\_dreamworks](http://www.hp.com/plus_dreamworks)  
 (Remarque : ce site Web est en anglais seulement.)

dreamworks + hp  
 = tout devient possible

hp invent

# Les gens d'affaires opposés à la taxe sur le stationnement

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

Une vaste coalition d'associations de gens d'affaires s'oppose à l'imposition d'une nouvelle taxe sur le stationnement dans les grandes villes du Québec.

Dans le cadre de ses négociations avec la Ville de Montréal, le gouvernement du Québec aurait l'intention d'accorder aux villes de plus de 100 000 habitants le pouvoir d'imposer une nouvelle taxe sur les espaces de stationnement des immeubles non résidentiels. Cette nouvelle taxe, dont on ne connaît pas encore le montant, pourrait rapporter plusieurs dizaines de millions de dollars à la Ville de Montréal.

« Les espaces de stationnement sont déjà taxés avec la taxe foncière et toute nouvelle taxe nuira considérablement au développement des centres-

viles, notamment celui de Montréal », a déclaré en conférence de presse, Pierre Cléroux, président-directeur général de l'Institut de développement urbain du Québec (IDU). Outre l'IDU, la coalition regroupe le Conseil québécois du commerce de détail (CQCD), l'Association des propriétaires et administrateurs d'immeubles du Québec (BOMA Québec) et le Conseil international des centres commerciaux (ICSC).

## Une double taxation

Les gens d'affaires insistent sur le fait que les espaces de stationnement des grandes villes comme Montréal et Québec font partie intégrante de l'évaluation foncière des immeubles non résidentiels. Selon la coalition, permettre l'imposition d'une nouvelle taxe spécifique aux stationnements équivaldrait ni plus ni moins à permettre une double taxation.

Cette situation leur paraît d'autant plus déplorable que ces espaces de stationnement sont aménagés en conformité avec les exigences régle-

mentaires des villes. Au centre-ville de Montréal, par exemple, les développeurs immobiliers doivent prévoir un minimum d'un espace de

stationnement par chaque construction de 350 mètres carrés de superficie non résidentielle. « La Ville ne peut exiger que les dévelop-

peurs construisent des espaces de stationnement pour ensuite les taxer doublement. Cela frise l'indécence », affirme M. Cléroux. ■

## Un ex-franchisé de Dunkin' Donuts devient un concurrent

Un ex-franchisé de Dunkin' Donuts veut rallier les franchisés québécois de cette chaîne afin de créer un nouveau concurrent de taille.

Anil Varma, propriétaire d'un Double Donuts à Laval, a déjà convaincu cinq personnes d'ouvrir un restaurant sous cette bannière, ce qu'ils ont fait depuis plus d'un mois. Il existe donc sept Double Donuts : deux sur la rue Sainte-Catherine, un sur la rue Sherbrooke, un à Lasalle, un à Saint-Hubert et deux à Laval. « Mon but est d'avoir une vingtaine de magasins dans un an, lance M. Varma. C'est très possible. Les franchisés sont intéressés à changer de bannière. »

Rappelons qu'une soixantaine de franchisés québécois de Dunkin' Donuts

ont cessé de payer leurs redevances, affirmant que l'entreprise voulait seulement récolter les frais de franchise, sans s'occuper de maintenir la compétitivité des établissements, comme le rapportait récemment le journal LES AFFAIRES.

La majorité des franchisés ont cessé de payer ces redevances au cours de l'hiver 2001. Par la suite, la chaîne a entamé des poursuites devant les tribunaux contre une trentaine de ces franchisés afin de les contraindre à payer les frais de franchise et de publicité. Ceux-ci ont, à leur tour, entrepris des procédures légales qui durent depuis ce temps.

« Ici, les proprios n'ont pas à payer de royalties, dit M. Varma, qui a été un franchisé de Dunkin' Donuts pendant sept ans

avant de quitter la chaîne en janvier 2002. Et bientôt, nous aurons notre logo sur les boîtes, les tasses et les menus. » Les personnes voulant faire partie de cette chaîne n'ont pas à payer de redevance. Ce qu'ils y gagnent ? Un pouvoir d'achat. Toutefois, les futurs proprios, qui ne sont pas des ex-franchisés de Dunkin' Donuts, devront payer les redevances. L'homme d'affaires procède ainsi afin de soutenir financièrement les franchisés de Dunkin' Donuts.

Lorsque M. Varma a créé sa bannière, dont le concept s'apparente à celui de Dunkin' Donuts, cette dernière a fait appel à une clause de non-concurrence pour l'empêcher. Depuis, il a changé les couleurs de sa bannière et les deux parties se sont entendues. (PM) ■



**NOUVEL ANNONCEUR**

**PRISES DE SANG ?**  
PLUS BESOIN DE VOUS DÉPLACER !

- × Prélèvements sanguins à domicile ou au travail
- × Infirmières qualifiées et service ultra-rapide (Montréal et environs)
- × Prix compétitifs remboursés par la majorité des assurances
- × Aucun supplément pour le déplacement.

Egalement disponible : × électro-cardiogramme

**PRÉLÈVE EXPRESS**  
Téléphone: (514) 644-SANG (514) 644-7264  
Site Internet: www.prelevexpress.ca

**ÉVÉNEMENTS**

**Service d'animation musicale**  
Violon, chanson, musique et animation.  
Expérience • Distinction • Entraînement • Chaleur  
La Musique des Affaires (514) 384-5362

**FORMATION**

**Write English Well**

Cours de rédaction de deux jours pour cadres et professionnels d'entreprises  
Tarifs spéciaux pour les entreprises  
Cours disponibles sur place ou à vos bureaux

**514-529-4180**  
L'essentiel des Langues d'Affaires  
www.businesslanguage.biz

**FORMATION**

Paris - Montréal **FORMATION DE LA MODE**  
Formation annuelle de management de la mode  
Formation à Montréal et à Paris assurées par les experts et praticiens Français et Canadiens. À partir du 13 janvier 2003  
MISM Montréal International School of Management  
Tél.: 514-985-5855

**IMMOBILIER**

**HOPEM** www.hopem.com  
www.hopem.ca

**INTERNET**

**REPÈRES Emplois**

DES EMPLOIS DE QUALITÉ  
POUR DES CANDIDATS QUALIFIÉS  
www.reperes-emplois.com

**RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE**

**ConseilPro** (514) 499-9414  
www.conseilpro.com

- Rédaction professionnelle de c.v.
- Présentation efficace • Contenu convaincant
- Réaffectation • Gestion de carrière

**RESSOURCES HUMAINES**

**Agence d'emploi Ultra services**  
Votre réussite est la clef de notre succès

7171, 15<sup>e</sup> Avenue St-Michel (Qc) H2A 2T9  
Tél.: (514) 721-7337  
Fax: (514) 721-4277

**RESTAURANTS**

Restaurant **L'Armoricain**  
FINE CUISINE FRANÇAISE

LE CÉLÈBRE BRETON VOUS PROPOSE UNE FÉRIE DE COULEUR

Le 24 au soir, son superbe réveillon, 7 services à 45 \$

Le 31 au soir, son somptueux réveillon, 9 services à 85 \$ avec orchestre.

Il serait prudent de réserver dès maintenant  
Espace fumeur et non-fumeur  
Stationnement facile et gratuit  
1550, rue Fullon (coin maisonneuve) Montréal  
(514) 523-2551  
Voir notre site: www.armoricain.com

**SERVICES JURIDIQUES**

**Luc Audet, avocat**  
depuis 1981

Services juridiques complets pour la PME

**ENFIN, LE DROIT À VOTRE AVANTAGE! <sup>mc</sup>**

- incorporation • achat-vente d'entreprise
- divorce d'affaires
- négociation & rédaction de tous contrats
- litige • médiation • arbitrage

Ligne directe: (514) 954-0362  
Sans frais: 1-866-954-0362  
visitez notre site Web: www.DroitDesPME.com

Pour un temps limité:  
Consultation initiale sans frais ni obligation au cabinet selon certaines conditions. Téléphonnez-nous!

**TÉLÉCOMMUNICATIONS**

**TELEFAX COMMUNICATION.COM**  
Depuis 1989

**SAMSUNG**

- Système Téléphonique
- Messagerie vocale
- Solution IP & sans fil

VENTE / INSTALLATION / SERVICE 24 heures / 7 jours  
Aucun frais d'interurbains\* avec nouvelle technologie

**OSEZ COMPARER**  
MEILLEUR RAPPORT  
QUALITÉ / PRIX / SERVICE  
DES PROFESSIONNELS À L'ÉCOUTE DE VOS BESOINS ET VOTRE BUDGET.

JUSQU'AU 15 JANVIER 2003  
À L'ACHAT D'UN SYSTÈME TÉLÉPHONIQUE NUMÉRIQUE, OBTENEZ GRATUITEMENT\*  
INSTALLATION / PROGRAMMATION / FORMATION  
SYSTÈME NORTEL REMIS À NEUF DISPONIBLE  
\*Certaines conditions s'appliquent

**514-376-9000 1-866-376-9001**  
www.telefaxcommunication.com

**OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.**  
(PMB 2002, 18+, Qc franco.)  
56% de nos 333 000 lecteurs participent à un stade ou à un autre dans le choix d'un fournisseur de services ou de produits pour leur entreprise.

Parlez aux gestionnaires et décideurs québécois avec la rubrique **SERVICES PROFESSIONNELS**

# Proximité culturelle n'égale plus partenariat économique

Une étude ministérielle démontre que les échanges commerciaux entre le Québec et la France déclinent depuis cinq ans

**François Normand**

*normandf@transcontinental.ca*

**D**ans le monde des affaires, la proximité culturelle n'est pas un gage de proximité économique.

Les échanges commerciaux du Québec avec la France ont en effet connu un déclin de 1995 à 2000, alors que le Royaume-Uni est demeuré le deuxième investisseur étranger au Québec, derrière les États-Unis.

C'est ce qui ressort d'une étude du ministère des **Relations internationales** du Québec, qui s'intitule *Québec-France. Portrait d'une relation en mouvement*. L'étude a été rendue publique le 5 décembre par la ministre des **Relations Internationales Louise Beaudoin**, en présence du Consul général de France à Québec, **Jacques Audibert**.

En 2000, les exportations totales du Québec se sont accrues de 19,6 % et se sont élevées à 74,1 milliards de dollars (GS), alors que la part relative destinée à la France

continuait de diminuer. En 1995, la France était la deuxième destination des exportations des entreprises québécoises avec 2 % de celles-ci. Cinq ans plus tard, elle avait glissé au quatrième rang en accueillant seulement 1,1 % de nos exportations par rapport à 1,6 % pour l'Allemagne, 2,9 % pour le Royaume-Uni et 85,6 % pour les États-Unis.

En 2000, nos exportations vers la France ont totalisé 835,6 M\$, demeurant plutôt stables de 1995 à 2000 en valeur absolue.

## Un déclin qui s'explique

Selon les auteurs de l'étude, la proximité du marché américain explique dans une large mesure la « relative faiblesse » des exportations québécoises vers la France et

le reste de l'Europe. Lors d'un entretien avec **LES AFFAIRES**, le président de la **Chambre de Commerce du Québec, Michel Audet**, a opiné dans le même sens.

Les entreprises québécoises emploient 12 000 personnes en France. Les entreprises françaises, 40 000 au Québec.

On note le même déclin au chapitre des importations en provenance de la France. En 2000, les importations québécoises ont augmenté globalement de 14,9 % pour atteindre 69,1 GS, alors que la part relative de la France chutait.

Cette année-là, à 2,9 %, la part de la France se situait au 7<sup>e</sup> rang, après les États-Unis (44,8 %), le Royaume-Uni (10,4 %), le Japon (4,2 %), la Chine (3,6 %), le Mexique (donnée non disponible) et l'Allemagne (3,1 %). En 1998 et 1999, la France occupait le troisième rang, après

avoir occupé le quatrième de 1995 à 1997.

Si les échanges commerciaux entre le Québec et la France déclinent, le portrait est plus reluisant au chapitre des investissements. Les entreprises québécoises emploient 12 000 personnes en France, alors que les entreprises françaises en emploient 40 000 au Québec. Toute proportion gardée, la performance du Québec est supérieure.

En excluant les acquisitions, les participations au capital-

actions et les alliances, les entreprises étrangères ont investi pour un total de 12,3 GS au Québec de 1995 à 2000. La part de la France s'élève à 1,17 GS, derrière les États-Unis (6,2 GS) et le Royaume-Uni (1,27 GS), mais devant l'Allemagne (853,5 M\$) et la Suède (434,8 M\$).

Plus de la moitié des entreprises françaises implantées au Canada ont d'ailleurs choisi le Québec. Selon **Daniel Gagneux**, conseiller économique et commercial de la Mission

économique de la France à Montréal, les avantages fiscaux, la qualité de la main-d'oeuvre et les coûts d'implantation expliquent essentiellement le phénomène.

La proximité culturelle y est aussi pour quelque chose. L'environnement francophone et le droit des affaires québécois, semblables au droit français, sont sûrement pris en compte. Toutefois, la décision d'une entreprise française de s'implanter au Québec en est avant tout financière. ■

## Trois milliards chez ING Direct en 10 mois


**ING Direct**, une banque virtuelle canadienne, a enregistré des entrées de fonds de 2,992 milliards (GS) de janvier à octobre 2002. Cela représente une augmentation de 240 % par rapport à la même période l'an dernier, alors que 1,248 GS avaient été placés dans cette institution. Environ 600 000 Canadiens ont confié leurs épargnes et leurs placements à la banque. Toutes les transactions ont été faites par Internet et par téléphone.

Le président et chef de la direction d'ING Direct, **Paul Bedbrook**, explique cette performance par son produit Compte d'épargne-place-

ment. Ce dernier offre les « taux les plus élevés en vigueur, sans imposer de frais de services ou des pénalités. » Le taux annuel moyen de rendement du Compte d'épargne-placement d'ING Direct a été de 4,02 % entre le début novembre 1998 et la fin octobre 2002. À titre de comparaison, le rendement moyen des fonds du marché monétaire canadien s'est élevé, selon **Morningstar**, à 3,49 % entre le 30 octobre 1998 et le 31 octobre 2002.

ING Direct est membre de la banque hollandaise **ING**, l'une des 20 plus grandes institutions financières au monde. (JST) ■

hp a permis à la NASA de déceler les pannes possibles de son réseau avant même qu'elles ne surviennent. Une mise à niveau du réseau, de nouveaux outils pour son infrastructure, l'impartition de la gestion des TI et l'installation de HP OpenView<sup>MC</sup> permettent maintenant à la NASA de consacrer plus de temps à sa mission véritable : explorer, découvrir et inspirer. [www.hp.com/plus\\_explorers](http://www.hp.com/plus_explorers) (Remarque : ce site Web est en anglais seulement.)

explorateurs 

= tout devient possible

© 2002 Hewlett-Packard Company. Les noms et symboles des autres entreprises, produits et (ou) services mentionnés ci-dessus sont des marques de commerce et appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

# Option consommateurs conteste les frais des tours opérateurs

Une somme de 7,50 \$ par billet d'avion et de 10 \$ par forfait sera facturée afin de renflouer le fonds d'aide aux voyageurs

Martin Jolicoeur

jolicoeurm@transcontinental.ca

**O**ption consommateurs conteste les nouveaux frais imposés aux voyageurs depuis le 1<sup>er</sup> décembre par les principaux tours opérateurs de la province.

L'organisme de défense des intérêts des consommateurs juge inacceptable la décision de l'Association des tours opérateurs du Québec (ATOQ) d'imposer de nouveaux frais aux voyageurs afin de renflouer leur fonds de cautionnement collectif.

Géré par l'Office de protection des consommateurs (OPC), ce fonds d'indemnisa-

tion vient en aide aux voyageurs lésés par la fermeture d'un tour opérateur et qui ont fait affaire avec un agent de voyage dûment autorisé. Ce fonds a été pratiquement vidé ces dernières années, en raison de plusieurs fermetures et faillites d'opérateurs, notamment celles de **Canada Air Charter** et de **Vacances Canada 3000**.

## Faire connaître son désaccord

Ces frais, imposés directement aux consommateurs par les agents de voyage, sont de 7,50 \$ par billet d'avion et de 10 \$ par forfait.

Selon **Jannick Desforges**,

avocate responsable du service juridique d'Option consommateurs, ces sommes ont été fixées de façon arbitraire et n'offrent aucune garantie qu'elles seront vraiment allouées au fonds de cautionnement collectif. Par ailleurs, elle suggère aux consommateurs de signifier leur désaccord chaque fois que ces frais leur sont facturés.

**Danielle Durocher**, présidente de l'Association professionnelle des agents de voyages, explique que les agences sont prises entre l'arbre et l'écorce dans ce dossier. « Si les agences ne facturent pas ces frais aux consommateurs, ce sont elles qui devront

payer les tours opérateurs », dit-elle.

Le président de l'ATOQ, **Bernard Beauchamp**, estime que les consommateurs doivent réaliser qu'il y a un coût à la sécurité et que les grossistes ne peuvent plus l'assumer seuls. L'ATOQ regroupe une cinquantaine des principaux tours opérateurs de la province, dont **Vacances Air Transat**, **Vacances Air Canada**, **Tours Mont-Royal**, lesquels réalisent environ 95 % des ventes de l'industrie.

Option consommateurs rappelle que la surcharge ne peut être ajoutée au prix d'un voyage déjà vendu, que ce voyage

ait été payé ou non. Comme elle ne peut d'ailleurs être ajoutée au prix mentionné dans une publicité, puisque ce prix devrait en tout temps correspondre au montant facturé.

Sans condamner la réaction des tours opérateurs, **Georges-André Levac**, porte-parole de l'OPC, la juge pour le moins « empressée ». En

novembre dernier, le gouvernement du Québec a déposé un projet de loi visant à modifier la *Loi sur les agents de voyages*. Ce n'est qu'en 2003 qu'une réforme réglementaire fixera les contributions financières que les grossistes auront à verser pour constituer un fonds de cautionnement individuel ou collectif. ■

## Pour la seconde fois, le rapport annuel de Transcontinental remporte un prix

**Groupe Transcontinental** a remporté la médaille d'argent pour son rapport annuel 2001 dans la catégorie *Médias et communications* dans le cadre du concours des meilleurs rapports d'entreprise de l'**Institut canadien des comptables agréés** (ICCA). La société avait aussi mérité les honneurs au concours de l'ICCA l'an dernier.

Organisé par l'ICCA en collaboration avec le quotidien *National Post*, le concours de l'ICCA vise à reconnaître l'excellence en matière d'information financière et d'entreprise au Canada depuis 50 ans. La médaille d'or dans la catégorie Médias et communications a été décernée à **Thomson Corporation**.

C'est la deuxième fois que Transcontinental se distingue pour son rapport annuel 2001. En juin dernier, l'imprimeur et éditeur québécois, notamment propriétaire du journal *LES AFFAIRES*, a remporté le *Prix platine* de la **League of American Communications Professionals**, auquel étaient inscrites plus de 600 entreprises nord-américaines. Le document a été classé en troisième position parmi les 100 meilleurs rapports annuels. (JST) ■

Canada

**OBLIGATION À PRIME DU CANADA**

ÉMISSION 29 - TAUX ANNUEL COMPOSÉ DE 4,06 % APRÈS 5 ANS

rendement garanti

**OBLIGATION D'ÉPARGNE DU CANADA**

**2,00%**

AN 1

ÉMISSION 80

- L'Obligation à prime du Canada est encaissable une fois l'an, à la date anniversaire de l'émission et dans les 30 jours suivants
- L'Obligation d'épargne du Canada est encaissable en tout temps
- Aucuns frais
- Investissement à partir de 100 \$
- Options REER et FERR applicables aux deux titres
- Garantie du gouvernement du Canada
- Placement idéal pour une épargne à l'abri des risques

Disponibles à l'achat dans les institutions bancaires ou financières, en ligne ou par téléphone

• Émissions 29 et 80 en vente jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2003\*

Les porteurs d'obligations sont priés de noter qu'à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2003 :

- Les Obligations à prime du Canada de l'émission 11 porteront les taux susmentionnés
- Les Obligations d'épargne du Canada des émissions 56, 62, 68 et 74 porteront le taux indiqué ci-contre (à gauche)

cadeau idéal. achetez vos titres sans tarder.

**Nouvelles Obligations d'épargne du Canada**

un excellent mode d'épargne. c'est garanti.

\* Le ministre des Finances peut mettre fin à la vente des obligations en tout temps.

**Majorité**

Être menacé par plus gros que soi n'est pas une situation enviable.

Les forces sont disproportionnées. Le combat semble perdu d'avance. L'issue est nette. Les parieurs jubilent. La fin est proche. La fin de qui? Tout repose souvent sur la stratégie employée.

Chez Paquette Gadler, nous avons choisi de nous spécialiser en droit des actionnaires afin que vos droits et vos intérêts soient pleinement respectés.

(514) 849-0771  
www.paquettegadler.com  
Valeur minimale en jeu acceptée : 500 000 \$.

**PAQUETTE GADLER**  
SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF  
AVOCATS

AVOCATS EN DROIT DES ACTIONNAIRES

# Jean Teasdale a de grandes ambitions pour Mirabel

Le nouveau vice-président d'ADM veut rentabiliser l'aéroport de Mirabel grâce au développement du fret aérien

**Martin Jolicoeur**

jolicoeurm@transcontinental.ca

Le nouveau vice-président, fret aérien et développement industriel, d'**Aéroports de Montréal** (ADM), n'a pas l'intention de se laisser abattre par la critique. « Laissez-moi travailler, dit-il, et dans deux ans, on pourra juger. Pour l'instant, donnons-nous la chance de voir si ça peut marcher. »

En quittant avant terme la **Société de développement de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel** qu'il a dirigée pendant deux ans et demi, **Jean Teasdale** se doutait bien qu'il s'embarquait, en janvier, dans une aventure qui ne fait pas l'unanimité.

L'objectif d'ADM de faire revivre l'aéroport de Mirabel en misant sur le développement du transport tout cargo a été décrié à maintes reprises par les professionnels de l'industrie. Comme les deux tiers du fret aérien mondial empruntent les avions de

passagers, on voit mal comment Mirabel, qui refuse de les faire atterrir, deviendra un jour un aéroport important pour l'industrie du cargo.

Pour le moment, Mirabel convient surtout à des intégrateurs de l'industrie du courrier comme **FedEx**, **Purolator** et **UPS**. D'autres entreprises de fret aérien général y font atterrir leurs avions sans y occuper d'entrepôt. Pour le reste, l'industrie du cargo est essentiellement concentrée à l'aéroport de Dorval, où une bonne part des cargaisons arrivent dans les soutes à bagages des avions de passagers.

Parmi les avantages de l'aéroport de Mirabel, notons la possibilité d'y atterrir nuit et jour et la disponibilité de quelque 120 M de pi<sup>2</sup> de terrain pour l'implantation d'industries. « Je ne dis pas que Mirabel a l'apanage de la bonté ni de la beauté. Je dis simplement que rien n'est jamais tout noir, ni tout blanc. »

Par exemple, Jean Teasdale insiste sur l'importance de réaliser que l'aéroport de Mi-

rabel sera toujours, par son emplacement géographique, une « formidable porte d'entrée pour le nord-est du continent américain ». À 24 heures de route, il permet d'accéder à un marché de 100 M de consommateurs. Mais la concurrence est sérieuse : un aéroport comme celui de Memphis, aux États-Unis, en offre quatre fois plus.

## Rouvrir l'entrepôt frigorifique

Qu'à cela ne tienne, s'inspirant de l'exemple de l'aéroport de Liège, en Belgique, le nouveau patron du fret aérien à Montréal croit pouvoir réussir là où ses prédécesseurs ont échoué. Certes, reconnaît-il, le gros du transport de fret passe encore par les avions de passagers. Mais les choses changent. Les questions de sécurité et l'utilisation croissante de petits avions régionaux changeront les pratiques actuelles, soutient-il.

En attendant, il compte faire déménager le plus rapidement possible son équipe de quatre



JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

« Il faut cesser de se lancer des roches », affirme Jean Teasdale, nouveau vice-président, fret aérien et développement industriel, d'Aéroports de Montréal.

à cinq agents de développement à Mirabel. Par le passé, le mandat de développement de Mirabel avait toujours été piloté de Dorval ou du siège social d'ADM, au centre-ville de Montréal, à l'intersection de Peel et du boulevard René-Lévesque Ouest. Pour compléter cette équipe, deux chercheurs seront engagés.

Par la suite, M. Teasdale

juge urgent de profiter de la présence de l'aérogare, de l'hôtel et des bureaux, laissés sur place comme autant de vestiges de l'échec de Mirabel. Des projets sont dans l'air. Pourrait-on transformer l'aérogare en immense condominium industriel ? « Il est trop tôt pour m'engager, mais toutes les options sont envisagées », répond-t-il.

Enfin, pour faire taire ses détracteurs, M. Teasdale veut faire rouvrir dans les meilleurs délais l'entrepôt frigorifique, construit au montant de 2,2 M\$, laissé à l'abandon depuis qu'ADM a mis fin aux activités de sa filiale **Perisco Cargo**, en janvier. À une certaine époque, ce centre de denrées périssables avait été présenté comme l'épine dorsale de la conversion, toujours attendue, de Mirabel.

Mais ni M. Teasdale ni ADM n'ont été en mesure de nous préciser le montant de l'enveloppe qui sera mise à sa disposition. En 2001, le volume de fret des aéroports de Montréal était de 225 000 tonnes métriques, en croissance de 3,5 % par rapport à 2000.

Si tout se passe comme M. Teasdale le souhaite, le volume passera à 400 000 tonnes métriques d'ici trois ans. « C'est possible. À condition qu'on mette fin au scepticisme local, qu'on cesse de se lancer des roches et que tous les acteurs acceptent de travailler pour Mirabel. » ■



À titre de commanditaire principal de l'écurie BMW WilliamsF1, hp pousse sa participation bien au-delà de son logo sur les ailes du bolide. C'est un superordinateur hp qui met au point la voiture et simule des milliers de courses. Ce sont aussi des serveurs et blocs-notes hp qui analysent les données en temps réel, permettant ainsi à l'équipe d'effectuer des réglages même pendant une course. Voilà ce qu'on appelle l'informatique essentielle aux entreprises qui veulent rester dans la course. C'est le moins qu'on puisse dire. [www.hp.com/plus\\_bmwwilliamsf1](http://www.hp.com/plus_bmwwilliamsf1).

l'écurie bmw williamsf1



= tout devient possible





## BULLETIN NEIGE DU PATHFINDER DE NISSAN

### Nissan, le véhicule des planchistes de la Coupe mondiale

Voilà déjà 13 saisons de ski que les utilitaires sport Nissan escaladent les montagnes pour faire connaître aux Canadiens la performance, le style et la sécurité qui sont devenus synonymes de Nissan.

### Pathfinder «édition Chilkoot» de Nissan : Sur les sentiers de l'aventure

Excellent rapport qualité-prix, le Pathfinder «édition Chilkoot» 2003 de Nissan est construit pour les grandes aventures au Canada.

Avec son système quatre roues motrices tout-mode\*, le Pathfinder est aussi à l'aise sur l'asphalte que sur les pistes empierrées. Offert avec la boîte de vitesses manuelle, le moteur V6 24 soupapes de 3,5 litres à DACT met à votre disposition 240 chevaux à un régime de 6 000 tours/minute.

Le Pathfinder «édition Chilkoot» livre néanmoins un roulement doux et raffiné. Sa

Cette année, Nissan monte sur la scène mondiale en tant que véhicule officiel des deux arrêts de la Coupe mondiale de surf des neiges Nokia/FIS au Canada.

Whistler, en Colombie-Britannique, sera l'hôte de « Snow Scene », du 12 au 15 décembre, où les meilleurs planchistes s'affronteront dans le slalom géant parallèle, la demi-lune Nissan, le Big Air et les événements Snowboard Cross.



construction monocoque contribue à faciliter le travail de la suspension avant à jambes de force et de la suspension arrière multibras sur les terrains les plus difficiles.

De l'extérieur, le Pathfinder «édition Chilkoot» présente des marchepieds couleur titane foncé, un écusson Chilkoot exclusif, une galerie de toit et des glaces teintées à l'arrière.

La caravane se déplace ensuite vers l'Est et la station Stoneham au Québec, du 18 au 22 décembre, pour les événements de slalom géant parallèle, de demi-lune et de slalom parallèle Nissan. Dans les deux cas, il s'agit aussi, n'en doutez pas, de quatre jours de fête et de concerts dans la neige.

Au cœur de l'action, il y a le Pathfinder de Nissan, le Xterra de Nissan, le Murano de Nissan et le Frontier de Nissan 2003. Les spectateurs pourront voir et sentir le confort et le style Nissan, à la montagne comme en ville. Une équipe de représentants Nissan sera sur place pour répondre à vos questions.



Surveillez les membres des équipes de ski et de surf des neiges Nissan qui croqueront votre journée sur les pentes grâce à un appareil photo numérique Nikon et vous offriront la chance de gagner de magnifiques prix à [www.ski.nissan.ca](http://www.ski.nissan.ca).

À l'intérieur, il vous accueille dans un siège du conducteur à huit réglages. Il est aussi équipé d'une boussole numérique et d'un indicateur de la température extérieure au pavillon. Avec les commandes audio au volant, vous avez au bout des doigts le son d'une richesse exceptionnelle du système de sonorisation Bose<sup>MD</sup> de 150 watts, avec changeur de six CD au tableau de bord.

Le Pathfinder possède également une aire de chargement généreuse de 2 407 litres (285 pi<sup>3</sup>), plus un compartiment de rangement sous le tapis.

Vous pourrez y cacher tout ce que vous voulez sauf... le plaisir que vous éprouverez de le conduire.

\*De série dans les versions équipées d'une boîte de vitesses automatique.

### VÖLKL ET MARKER: Nouvelle technologie, nouveaux horizons

Les skis Vökl prennent le départ en 2003 avec deux nouvelles gammes. Le T50 Supersport est conçu pour les bons skieurs agressifs qui s'attaquent aux terrains difficiles. Décidément pas un ski de promenade ! Quant à la nouvelle gamme de skis pour femmes, la souplesse, le poids et l'équilibre du ski ont tous été repensés



en fonction de la skieuse.

Vökl et les fixations Marker ont travaillé ensemble à la fixation Motion System. Elle

glisse sur deux rails intégrés à la surface supérieure du ski. Puisqu'aucune vis ne traverse le ski affectant la performance ou la souplesse, l'énergie est transférée directement de la jambe au ski, sur toute la longueur du ski. Quant à la technologie hydraulique Piston Control de Marker, elle réduit les vibrations, gardant le contact avec la neige sur toute la longueur du ski.

Consultez notre site Web au [www.markercanada.com](http://www.markercanada.com).



FRONTIER



PATHFINDER



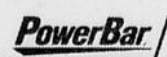
XTERRA



MURANO



ROCKPORT



DÉCOUVRIR

### COUPE MONDIALE DE PLANCHE À NEIGE DE LA FIS

Whistler, C.-B.  
Du 12 au 15 décembre 2002

Centre de ski Stoneham  
(Québec)  
Du 18 au 22 décembre 2002

### SALONS DE L'AUTO

Montréal  
22 novembre au 1<sup>er</sup> décembre 2002

Toronto  
14 au 23 février 2003

Edmonton  
27 février au 2 mars 2003

Québec  
3 au 9 mars 2003

Calgary  
12 au 16 mars 2003

Vancouver  
29 mars au 5 avril 2003

### HORAIRE DU DÉFI NISSAN

Horseshoe Resort, ON  
Dimanche 12 janvier 2003

Ski Chantecler, Laurentides  
Samedi 25 janvier 2003

Beaver Valley Ski Club, ON  
Dimanche 2 février 2003

Vallée Edelweiss, Outaouais  
Samedi 8 février 2003

Pour plus de détails sur le ski  
et la planche à neige,  
et la chance de gagner des prix  
intéressants, visitez le site  
[www.ski.nissan.ca](http://www.ski.nissan.ca)

# Fonder sa propre entreprise ? Toute une aventure !

Après trois ans, seule une entreprise sur trois a réussi à survivre... et ce n'est souvent pas le paradis attendu

Jean-François Barbe  
barbejf@transcontinental.ca

Fatigué de faire des risettes à votre patron ? Vous n'êtes pas seul, car bon an mal an, 150 000 Québécois tentent de devenir leur propre boss en démarrant leur entreprise. Mais sachez que même si plusieurs sont appelés, bien peu sont élus !

De notre site



En effet, après trois ans, seule une entreprise sur trois réussit à survivre, confirme une étude inédite sur le processus de démarrage d'entreprise. Et ceux qui réussissent n'ont pas la vie facile. Commanditée par le consortium universitaire Entrepreneurial Research Consortium on Entrepreneurship, cette recherche pancanadienne a été pilotée au Québec par Yvon Gasse, directeur du Centre d'entre-

## Des conseils pour démarrer une entreprise proposés par Yvon Gasse, de l'Université Laval

- Miser sur un domaine où l'on possède de l'expérience.
- Ne pas être pressé et prendre le temps de s'informer des réglementations gouvernementales, des tendances du marché, des technologies et des subventions disponibles. (Seulement un entrepreneur sondé sur trois en est vraiment informé.)
- Prévoir une somme d'argent d'au moins le double de ce qui nous semble nécessaire.
- Investir une trentaine d'heures par semaine pour mettre son projet sur pied sur une période de deux à six mois avant le lancement de l'entreprise.
- Cibler au moins un gros client avant de jeter les dés.

TABLEAU : LES AFFAIRES



preneuriat et de PME de l'Université Laval.

### Ce n'est pas la poule aux œufs d'or

Les entrepreneurs qui ont concrétisé leur rêve et qui sont toujours en activité après trois ans ont investi beaucoup de sueur, soit 1 500 heures de travail, ou 30 semaines de 50 heures. C'est bien peu

de temps sur trois ans, direz-vous ! Sachez qu'il s'agit dans la majorité des cas d'une aventure à temps partiel ! Le tiers des nouveaux entrepreneurs travaillent à temps plein pour quelqu'un d'autre.

Et oublions l'enrichissement rapide, car malgré trois ans d'efforts, les salaires et les profits de l'entreprise représentent seulement 30 %

des revenus du ménage de l'entrepreneur. Un sur cinq ne récolte même aucun revenu ! Quelle déception pour 22 % des entrepreneurs qui s'imaginent, au moment de démarrer leur entreprise, qu'ils pourront améliorer leur situation financière !

« C'est décevant pour les entrepreneurs naissants, mais ça prend pas mal plus de

temps que trois ans pour vivre de son entreprise, à moins d'être dans un secteur à fort potentiel de croissance », constate Yvon Gasse.

La vie de l'entrepreneur naissant n'est pas faite pour les coeurs tendres à la recherche de confort douillet. Après trois ans d'efforts, les revenus personnels des entrepreneurs baissent en moyenne de 33 %. Les ménages sont mis à rude épreuve, comme en témoigne la hausse de 41 % du célibat, l'éclatement de 15 % des mariages et l'augmentation de 47 % de l'état de conjoints de fait.

### Plus de temps pour la famille

Un des résultats les plus surprenants de la recherche réside dans la naïveté initiale des entrepreneurs : près de un sur quatre s'était imaginé pouvoir consacrer davantage de temps à sa famille ou à sa passe-temps. Adieu liberté !

Parmi les deux tiers des entrepreneurs qui ont aban-

onné après trois ans, un sur trois affirme avoir définitivement jeté la serviette. Par ailleurs, 15 % des entrepreneurs naissants indiquent avoir « temporairement » mis leur projet au repos. Ceux qui lâchent n'auront tout de même pas pillé leurs épargnes ou celles de leurs parents puisque pour la majorité le montant investi ne dépasse pas 10 000 \$. L'investissement moyen est de 5 000 \$, dont 3 000 \$ en prêts.

L'étude a suivi plus de 100 entrepreneurs au Canada au cours des trois dernières années. Au départ, 21 000 ménages ont été interrogés par la firme de sondage SOM à l'hiver 2000. Il en ressortait qu'un pourcentage de 1,8 % des répondants se disaient activement impliqués dans le démarrage d'une entreprise. À partir de cet échantillon, plus de 100 répondants ont été suivis au cours des trois dernières années. ■

Pour en savoir plus : [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

# Adm.A. à l'honneur !



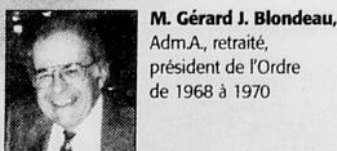
ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

L'Ordre des administrateurs agréés du Québec est heureux de rendre hommage à ses nouveaux fellows et aux récipiendaires des Médailles des Gouverneurs, des Prix Reconnaissance et du Prix Mérite du CIQ.

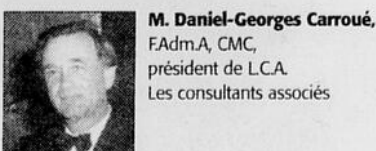
Sous la présidence d'honneur de monsieur Bernard Garnier, doyen de la Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval, ces prix ont été remis le 22 novembre 2002 à la clôture du congrès annuel l'Ordre, à Québec.

### Médaille des Gouverneurs – Un membre Adm.A. émérite

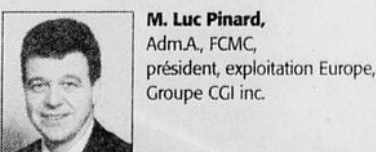
Créée en 1998 pour reconnaître un bilan majeur de réalisations au sein de l'Ordre, la Médaille des Gouverneurs est octroyée à un administrateur agréé reconnu par ses pairs pour sa contribution exceptionnelle à l'évolution de l'Ordre et une carrière remarquable.



**M. Gérard J. Blondeau,**  
Adm.A., retraité,  
président de l'Ordre  
de 1968 à 1970



**M. Daniel-Georges Carroué,**  
FAdm.A, CMC,  
président de L.C.A.  
Les consultants associés



**M. Luc Pinard,**  
Adm.A, FCMC,  
président, exploitation Europe,  
Groupe CGI inc.

### Fellow Adm.A., Fellow CMC, Fellow Pl. Fin. – Un professionnel compétent

Décerné depuis 1989, ce titre est octroyé aux administrateurs agréés qui se sont distingués par leur haut niveau de compétence, leur apport à la profession, leur engagement dans les orientations de l'Ordre et leur excellente réputation.



**M. Charles Chamard,**  
FAdm.A, FCA,  
administrateur  
de compagnies,  
C. Chamard inc.



**M. Jules Mercier,**  
FAdm.A, Imm.,  
chef adjoint, Division  
commerciale, Direction  
de l'évaluation foncière,  
Ville de Montréal



**M. Jean-Claude Gagnon,**  
Adm.A, FCMC, président,  
Emond Gagnon Inc.



**Mme Katherine Aziz,**  
Adm.A, FPLFin., conseillère  
en planification financière  
et vice-présidente, Conseillers  
financiers Kerr inc.



**M. Pierre Delisle,**  
FAdm.A, vice-président,  
Commission municipale  
du Québec



**M. Jean-Claude Aubé,**  
Adm.A, FCMC, associé,  
Deloitte consulting



**Mme Andrée Longpré,**  
Adm.A, FCMC, conseillère  
en management et gestion  
des TI, Gesco inc.

### Prix Reconnaissance – Un bénévole engagé

Ce prix vise à souligner la contribution bénévole exemplaire d'un membre au service de l'Ordre, que ce soit au sein d'un secteur, d'un comité régional ou d'un comité statutaire.



**Mme Michelle Côté,**  
Adm.A, analyste,  
Technologies NTER



**M. Philippe Frizon,**  
Adm.A, directeur,  
conseil en stratégie,  
Secor



**M. Normand Hotte,**  
Adm.A,  
retraité



**Mme Thérèse Vanasse,**  
Adm.A,  
présidente de Vanasse  
& Associés Consultants inc.



**M. Mario Desroches,**  
Adm.A, CMC, conseiller  
en management



**M. Louis Grefford,**  
Adm.A, Imm., directeur  
de comptes principal,  
Prêts hypothécaires,  
Opvest inc.



**M. Jean Richard,**  
Adm.A, Imm., directeur,  
Services immobiliers,  
Fédération des Caisses  
Desjardins du Québec

### Prix Mérite du CIQ

Remis pour la première fois en 1990, le Mérite du Conseil interprofessionnel du Québec est une reconnaissance offerte à un ou une professionnel(le) recommandé(e) par son ordre pour sa contribution remarquable à sa profession ou à son ordre professionnel.



**M. Alain Noël, Ph. D.**  
FAdm.A, directeur des  
activités internationales et  
de la formation, École des  
Hautes Études Commerciales

Merci à notre commanditaire **Meloche Monnex**

# MANAGEMENT

## Harcèlement moral : Québec frappe et discutera plus tard

**Dominique Froment**

fromentd@transcontinental.ca

L'opinion générale du patronat sur la réforme de la Loi sur les normes du travail et particulièrement sur l'enchâssement de la notion de harcèlement psychologique est que le gouvernement du Québec « a frappé avant de discuter ».

« L'enchâssement de la notion de harcèlement psychologique ouvre la porte à énormément d'interprétations parce que cette réalité est mal définie », affirme en effet **Michel Audet**, président de la **Chambre de commerce du Québec**.

M. Audet, qui reconnaît que le harcèlement est une réalité, donne l'exemple suivant du flou qui va exister pendant quelques années autour de cette notion : selon une étude d'un professeur de l'**Université du Québec à Montréal**, un enseignant sur trois se dit victime de harcèlement psychologique.

« Imaginez ce que ça va être à l'échelle du Québec ! Le gouvernement dit : adoptons la loi

et après on laissera les tribunaux la définir. Les grands gagnants de cette réforme seront sans doute les avocats. Déjà que les PME en ont plein les bras avec les lois du 1 % et l'équité salariale ! »

Si la loi est adoptée, le gouvernement pourrait donner un délai de quelques mois aux entreprises pour s'adapter à cette nouvelle réalité. Il va s'en dire que les associations d'entrepreneurs parleront beaucoup de sensibilisation et de formation au cours des prochains mois dans le but de mieux définir le problème et les moyens à prendre pour le prévenir et le régler, si le besoin s'en fait sentir.

« C'est vrai que c'est toujours compliqué ces affaires-là. Mais quand le patron est de bonne foi, ça se règle assez vite », affirme pour sa part **Francine Burnonville**, responsable du réseau des 1 200 délégués sociaux de la **Fédération des travailleurs du Québec**.

M<sup>me</sup> Burnonville précise que la moitié des problèmes dont s'occupent ses délégués a trait au harcèlement. « Les gens attendent en moyenne

cinq ans avant de porter plainte. La loi va nous donner des outils pour faire plus de prévention. »

Par ailleurs, selon un sondage réalisé par la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)**, 2,7 % des chefs d'entreprise de cinq employés ou moins ont déclaré avoir eu à intervenir dans un cas de harcèlement psychologique au cours des cinq dernières années, comparativement à 10 % dans les entreprises de 50 employés ou plus. Pour l'ensemble des entreprises, c'est 5,3 %.

« On peut présumer que ça va créer une pression sur les demandes d'indemnisation. »  
- Daniel Legault, CSST.

mais on connaît mal sa nature. Pourquoi le gouvernement frappe-t-il avant de sensibiliser ? »

### Des appuis

En tant que directeur des ressources humaines de **PricewaterhouseCoopers**, **François Lamoureux** est positif face à l'enchâssement

du harcèlement psychologique dans la Loi sur les normes du travail.

« Il n'y aura pas de file d'attente pour porter plainte pour harcèlement. Pas plus qu'il n'y en a eu pour le harcèlement sexuel. De toute façon, un employé qui veut régler des comptes avec un supérieur a bien d'autres moyens à sa disposition. »

**Danielle Desjardins**, psychologue industrielle chez **ConciliAccord**, pense aussi qu'enchâsser le harcèlement psychologique dans la loi est une bonne chose. Toutefois, elle préférerait que les plaintes soient traitées d'abord au sein de l'entreprise avant d'être formulées auprès de la **Commission des normes du travail**.

« Plus la plainte sera traitée avec diligence, plus les dégâts seront limités. Or, ça risque d'être un fouillis administratif à la Commission. »

M<sup>me</sup> Desjardins regrette que le projet de loi vise autant les conséquences que les comportements abusifs. « Si le gouvernement veut faire cesser le harcèlement, pourquoi exige-t-il qu'il y ait des séquelles ? »

## La « clause Françoise David » inquiète les psychologues

Le fait que les organismes sans but lucratif (OSBL) pourront représenter les personnes se disant victimes de harcèlement psychologique inquiète beaucoup la psychologue industrielle **Danielle Desjardins**, de **ConciliAccord**. M<sup>me</sup> Desjardins a participé au mémoire sur la réforme des normes du travail présenté par l'**Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec**. Elle nous a parlé en son propre nom, mais nous a été référée par l'Ordre.

La clause qui concerne les OSBL et le harcèlement psychologique a été ironiquement surnommée « clause **Françoise David** » par le patronat, du nom de la coordonnatrice de la réforme pour **Au bas de l'échelle**, un organisme voué à la défense des travailleurs non syndiqués qui a eu son mot à dire dans le débat sur la réforme des normes du travail.

« Ça m'inquiète que l'on donne ce pouvoir à

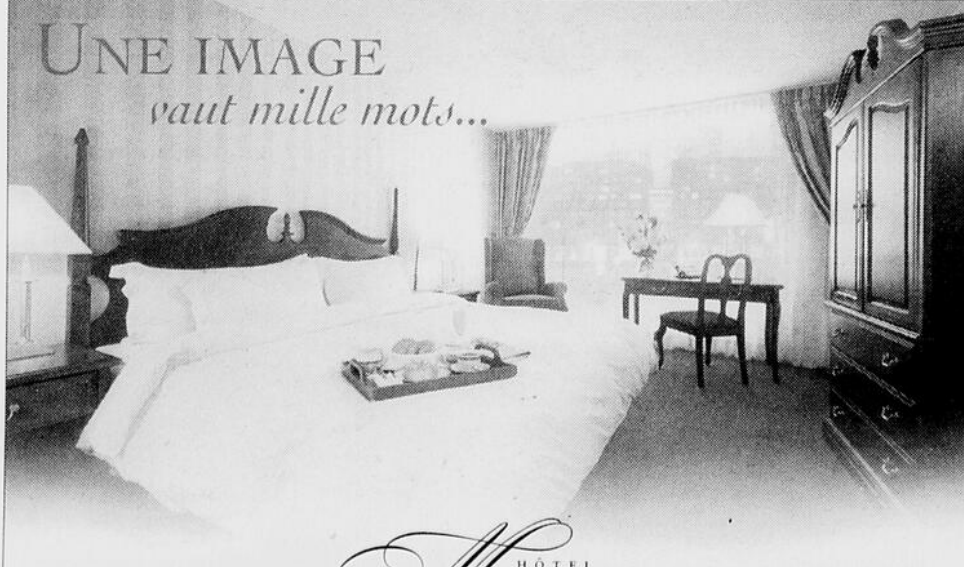
des OSBL qui n'ont pas de code d'éthique et qui n'ont à répondre de quoi que ce soit à personne, affirme M<sup>me</sup> Desjardins. Il y a un risque évident que des OSBL utilisent des victimes de harcèlement pour faire avancer leur idéologie. En plus, les syndicats sont des OSBL : est-ce que ça veut dire qu'ils pourront représenter des travailleurs non syndiqués ? C'est un panier de crabes et je ne comprends pas que le patronat ait laissé passer une chose comme celle-là ! »

Voici la clause (123.5.) en question : « Le salarié qui croit avoir été victime de harcèlement psychologique peut adresser, par écrit, une plainte à la Commission (NDLR : **Commission des normes du travail**). Une telle plainte peut aussi être adressée, pour le compte d'un ou de plusieurs salariés qui y consentent par écrit, par un organisme sans but lucratif. (DF) »

**SITES CLÉS**  
lesaffaires.com

Tapez le mot suivant  
Harcèlement

UNE IMAGE  
vaut mille mots...



**HÔTEL**  
*Maritime*  
PLAZA

1155, rue Guy, Montréal (Québec) • Tél.: (514) 932-1411 • 1-800-363-6255 • www.hotelmaritime.com

**Équipement de laboratoire et  
Instruments d'essais et de mesure**

Biotechnologie • Essais sur Matériaux • Environnement • Géomatique

Stations météo complètes  
Systèmes GPS variés  
et beaucoup plus!

Catalogue internet à  
**www.geneq.com**

**GENEQ inc.**  
Tél.: 1-800-463-4363 • info@geneq.com



# Le harcèlement psychologique en France : un Klondike pour avocats

Dominique Froment

fromentd@transcontinental.ca

En France, l'introduction du concept de harcèlement psychologique dans la loi protégeant les travailleurs a créé un véritable Klondike pour les avocats et les consultants, reconnaît Marie-France Hirigoyen, psychiatre et psychanalyste.

C'est le livre de celle-ci, *Le harcèlement moral, la violence perverse au quotidien*, publié en 1998, qui a amené le gouvernement de l'époque à criminaliser le harcèlement psychologique. M<sup>me</sup> Hirigoyen a publié un second livre en 2001, *Le harcèlement moral dans la vie professionnelle, Démêler le vrai du faux* (Syros et Pocket), pour mieux définir cette réalité.

Au moment où le Québec s'appête à adopter une loi semblable, nous avons eu un entretien téléphonique avec elle pour faire un bilan de la première année de la loi française, bilan dont nous pouvons nous inspirer pour éviter quelques erreurs. Car déjà, au Québec, certaines personnes croient que la loi n'est pas assez précise.

Mentionnons tout d'abord qu'en France, cette loi a été modifiée il y a quelques jours par le gouvernement de droite de Jacques Chirac. Le principal changement est l'obligation pour les personnes se disant victimes de harcèlement d'apporter des preuves plus sérieuses du comportement abusif du harceleur. La loi originale était peu exigeante à cet égard, laissant une partie du fardeau de la preuve au harceleur. Ce qui a amené un encombrement des tribunaux du travail en France.

« On s'est rendu compte que des salariés licenciés, pour des raisons économiques par exemple, prétendaient faussement avoir été victimes de harcèlement moral pour toucher des indemnités », explique M<sup>me</sup> Hirigoyen, qui n'hésite pas à dire que les avocats ont contribué au phénomène en incitant leurs clients à se dire victimes de harcèlement psychologique. C'est ce qu'elle appelle « les effets pervers de toute loi qui protège les personnes ».

En outre, les fausses allégations de harcèlement portées par des travailleurs pour se débarrasser d'un supérieur commencent à poindre. Et puis, il y a cette pléthore de consultants qui sont devenus experts en harcèlement psychologique auprès des entreprises du jour au lendemain.

« Le harcèlement moral est une question de pouvoir, pas de profit. »

Depuis la publication de son premier livre, en 1998, les plaintes pour harcèlement psychologique ont fortement augmenté en France, affirme M<sup>me</sup> Hirigoyen.

« Plusieurs travailleurs souffraient mais étaient incapables de nommer la chose. Mon livre leur a donné les mots pour décrire leurs souffrances. »

Pas une question de productivité

Le harcèlement psychologique étant un concept flou, beaucoup plus par exemple que le harcèlement sexuel, M<sup>me</sup> Hirigoyen a senti le besoin de publier un second

livre pour « démêler le vrai du faux ».

Selon elle, le harcèlement psychologique repose sur deux notions fondamentales, la répétition (des agressions) et l'isolement (du travailleur harcelé). Ainsi, la tyrannie que peut exercer un patron sur l'ensemble de son personnel n'est pas du harcèlement psychologique parce qu'elle ne vise pas une personne en particulier. Une bonne engueulade d'un supérieur n'en est pas non plus, pas plus qu'une agression verbale ou un conflit de personnalités. Le harcèlement psychologique est plus sournois, plus subtil.

À ce sujet, M<sup>me</sup> Hirigoyen raconte l'histoire de cette femme, cadre, qui a porté plainte pour harcèlement psychologique parce que les difficultés financières de son employeur avaient pourri le climat de travail. « Elle a été déboutée car le tribunal a jugé que tous les employés avaient été également maltraités et qu'il n'y avait donc pas de malveillance ciblée à son endroit. » Et elle ajoute : « Plus de la moitié des personnes qui viennent me consulter à mon cabinet en croyant être victimes de harcè-

lement moral ne le sont pas. »

Comme on le voit, il est en effet malaisé de tracer la ligne entre le harcèlement psychologique et le stress qu'imposent les organisations à leurs employés pour accroître leur productivité. Cependant, M<sup>me</sup> Hirigoyen précise que les notions de profit et de productivité qui caractérisent la mondialisation de l'économie ont le dos large. Son expérience lui a en effet appris que le harcèlement psychologique est plus fréquent dans le secteur public et

même dans les organisations charitables, où la notion de profit n'existe pas. « Le harcèlement moral est une question de pouvoir, pas de profit », explique-t-elle.

M<sup>me</sup> Hirigoyen n'est pas très satisfaite non plus du travail des syndicats en matière de harcèlement psychologique. « Les syndicats sont très hiérarchisés; ils comprennent la situation mais ne savent pas comment intervenir. Ils essaient de s'occuper du collectif et ils négligent l'individu. » ■

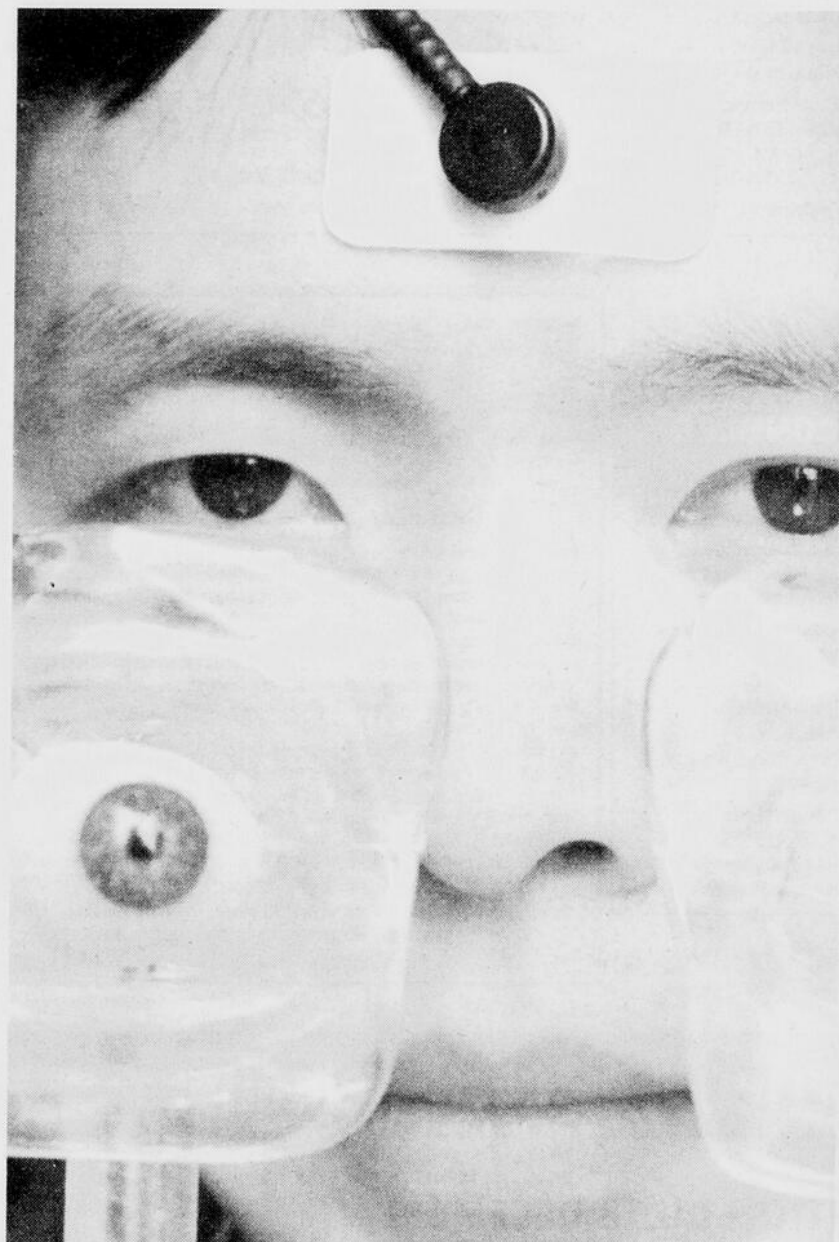
## Le projet de loi québécois

Voici un extrait de la plus récente version du projet de loi 143 du gouvernement du Québec sur le harcèlement psychologique :

« Pour l'application de la présente loi, on entend par « harcèlement psychologique » une conduite se manifestant par des attitudes, des paroles, des actes ou des gestes répétés et non désirés, qui porte atteinte à la dignité, à l'intégrité psychologique ou physique du salarié et qui entraîne des conséquences préjudiciables pour celui-ci sur le harcèlement psychologique,

« Est aussi du harcèlement psychologique une seule conduite grave qui porte une telle atteinte et qui produit un effet nocif continu pour le salarié.

« Tout salarié a droit à un milieu de travail exempt de harcèlement psychologique. À cette fin, l'employeur doit prendre les moyens nécessaires pour préserver ce droit et intervenir efficacement lorsque survient toute conduite constituant du harcèlement psychologique. » (DF) ■



## L'innovation, un reflet des sciences humaines

Les clones, les robots et les piles à hydrogène peuvent changer le paysage technologique. Cependant, afin de créer une véritable culture d'innovation, il faut plus que de la technologie et des laboratoires. Il faut créer de nouvelles idées et effectuer de la recherche dans les domaines de l'éthique, de l'éducation, des affaires, de la psychologie humaine, de l'environnement, des droits de la personne, de la démocratie, de la pauvreté, du droit et de la dynamique sociale de l'innovation.

SAVOIR, C'EST COMPRENDRE

Conseil de recherches en sciences humaines du Canada

www.crsh.gc.ca

1 800 O-Canada (1 800 622-6232)



Conseil de recherches en sciences humaines du Canada

Social Sciences and Humanities Research Council of Canada

Canada

# CARRIÈRES

**LES AFFAIRES**
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)
[uqam.ca](http://uqam.ca)

## Directeur-trice des services alimentaires

### Service des entreprises auxiliaires

#### Sommaire de la fonction

Sous l'autorité du directeur des entreprises auxiliaires, vous serez responsable de la planification, du développement, de l'organisation et du contrôle des activités de votre unité, notamment au niveau des ressources humaines, financières, informationnelles et matérielles. Vous assurerez également la rentabilité de votre unité et maintiendrez un haut niveau de satisfaction de la clientèle et de la qualité de vie au travail de votre personnel.

#### Tâches et responsabilités principales

- Coordonner cinq secteurs d'activité : la restauration, la production alimentaire, la distribution alimentaire automatique, les services de traiteur et les bars
- Préparer le budget de votre unité, tant sur le plan des revenus, des salaires, des coûts des marchandises et des dépenses de fonctionnement que des investissements. Faire le suivi et apporter, s'il y a lieu, les correctifs
- Planifier annuellement des activités telles que le plan marketing, le choix des promotions mensuelles, les analyses de la satisfaction de la clientèle et du personnel
- Actualiser le choix de produits et de menus, leur présentation et leur mise en marché
- Prévoir le développement de votre unité en fonction de l'évolution et des tendances du marché de l'alimentation et des besoins des diverses clientèles de la communauté universitaire
- Planifier les besoins d'informatique de gestion et d'application directe aux activités
- Gérer les permis d'alcool émis au nom de l'Université
- Assurer, à prix compétitifs, une offre de produits et de services de qualité qui répond aux besoins de la clientèle
- Planifier, organiser et coordonner le schéma des étapes d'approvisionnements jusqu'au consommateur (achat, entreposage, transformation, cuisson, standardisation, distribution et mise en marché)
- Effectuer le suivi et les analyses des rapports statistiques de votre unité : études de productivité et de rentabilité et analyse de coûts et d'achalandage
- Participer, avec les autres cadres, à la réalisation des objectifs, des orientations et des priorités du Service des entreprises auxiliaires

#### Exigences

- Diplôme universitaire de 1<sup>er</sup> cycle en administration ou dans une autre discipline appropriée. Un diplôme d'études collégiales en techniques de gestion des services alimentaires et de restauration et une expérience exceptionnelle pourront aussi être considérés.
- Cinq années d'expérience à titre de gestionnaire d'un service alimentaire commercial
- Aptitudes reconnues en gestion des ressources humaines et en amélioration des processus
- Capacité de travailler en équipe

#### Traitement

Le traitement sera établi selon vos titres et compétences et en conformité avec l'échelle de salaire des cadres de l'Université.

L'UQAM souscrit au Programme d'équité en emploi (groupes visés : femmes, minorités visibles, autochtones et personnes handicapées).

Nous remercions de leur intérêt toutes les personnes qui postuleront; toutefois, nous communiquerons uniquement avec celles retenues pour une entrevue.

Les personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant le **20 décembre 2002, 17 h**, en mentionnant le numéro de référence 0203C11, par courriel à [affichages.cadres@uqam.ca](mailto:affichages.cadres@uqam.ca), par télécopieur au (514) 987-7803 ou par la poste à **Monsieur Jean-Paul Legrand, directeur du Service des ressources humaines, Université du Québec à Montréal, C.P. 6191, succursale Centre-ville, 1430, rue Saint-Denis, bureau D-1300, Montréal (Québec) H2X 3J8.**

> Faites plus amples connaissances

**UQAM**

## CHEF COMPTABLE - CONTRÔLEUR

*Vous aimez les défis ? Le poste que nous offrons sera à la mesure.*

En tant que chef comptable, vous aurez à superviser et à réaliser avec une petite équipe l'ensemble des opérations comptables d'une entreprise exportatrice spécialisée dans les grains de soja.

À ce titre, vous aurez, plus particulièrement à :

- Préparer et présenter régulièrement les états financiers, les budgets de liquidités et d'opérations
- Collaborer avec les vérificateurs externes
- Gérer les différentes devises et position boursière (Marché des commodités de la Bourse de Chicago)
- Percevoir les comptes débiteurs
- Superviser le contrôle des factures avant l'envoi au client

Dans la fonction contrôle, vous aurez, plus particulièrement à :

- Mettre en place des mécanismes de contrôle sur tous les mouvements à incidence financière et à en assurer le suivi
- Établir les mécanismes de contrôle des prix de revient et en faire l'analyse
- Être à l'affût de tout élément pouvant affecter la rentabilité financière et apporter les correctifs nécessaires

Sous la supervision du directeur administratif, la personne choisie doit présenter les caractéristiques suivantes :

- Détenir un diplôme universitaire reconnu en comptabilité
- Être membre en règle avec un des ordres suivants : C.A. - C.M.A. - C.G.A.
- Avoir une expérience pertinente d'au moins 5 ans
- Se distinguer par la qualité de sa communication (clients, fournisseurs et personnel)
- Savoir gérer une équipe et faire preuve de leadership
- Démontrer sa capacité d'allier rigueur et empathie
- Être parfaitement à l'aise dans un environnement entièrement informatisé.

Vous avez un atout supplémentaire si :

- vous avez de très bonnes connaissances en français (parlé et écrit)
- vous possédez bien les connaissances de base en anglais
- vous avez une connaissance du marché des commodités boursières
- vous avez déjà géré du personnel.

**Les caractéristiques du poste :** Emploi permanent, de jour - 40 heures/semaine

**Salaires offerts (selon expérience et formation) :** 40 000 \$ - 50 000 \$

**Lieu de travail :** Semences Gripon Inc., 166, ch. Grande-Ligne St-Urbain (Qc) J0S 1Y0

Faire parvenir votre curriculum-vitae avant le **31 décembre** :

Par courrier électronique : [info@cg-ca.com](mailto:info@cg-ca.com)

Par la poste : **CHIASSEON GAUVREAU, comptables agréés**

Att. : Gilles Lapalme

185, boul. Saint-Jean-Baptiste, Châteauguay (Qc) J6K 3B4

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.


**Semences Gripon Inc.**

### Vous avez un POSTE À COMBLER au sein de votre entreprise, nous avons la solution pour vous!

Alternatives dispose de candidats issus de l'immigration., répondant à vos besoins dans tous les domaines.

Vous n'aurez plus à passer des heures à rechercher le ou la candidat(e) idéal(e) à l'image de votre entreprise.

Nous vous l'offrons, selon vos exigences, pour une période s'échelonnant jusqu'à six mois avec une subvention salariale.

Un simple appel à **Khadija Mounib** au numéro de téléphone (514) 982-6606 poste 2238 qui règlera tous vos tracas. courriel: [khadijam@alternatives.ca](mailto:khadijam@alternatives.ca)



Société de développement économique  
Rivière-des-Prairies • Pointe-aux-Trembles

Notre Société est un guichet multiservice qui a pour mission de favoriser l'essor économique de son territoire et ce, en offrant des services-conseils aux entrepreneurs en démarrage et aux entreprises existantes du milieu.

#### Conseiller (ère) en analyse stratégique

Relevant de la directrice du Service aux entreprises, vous serez responsable, entre autres, de développer et maintenir à l'aide d'un processus de veille, une connaissance pointue des secteurs d'activités porteurs, de colliger, analyser et synthétiser des informations provenant de différentes sources afin de rédiger des bulletins sectoriels d'information, de conseiller des entrepreneurs et d'organiser des formations spécialisées. La personne recherchée devra détenir un baccalauréat en administration des affaires, jumelé à une expérience en veille stratégique, analyse de marché, recherche et rédaction. Elle fera preuve de curiosité, d'une grande capacité de synthèse et d'analyse, en plus d'être très habile à communiquer à l'oral et l'écrit, d'avoir le sens de l'initiative, du leadership et de l'autonomie. Les candidats doivent être très habiles avec les outils informatiques notamment Internet et Access. Les personnes intéressées à se joindre à une organisation dynamique pour un contrat débutant le 20 janvier 2003 et se terminant au plus tôt le 19 décembre 2003, offrant une échelle salariale variant entre 32 000\$ et 42 850\$ ainsi qu'un régime d'avantages sociaux, sont priées de faire parvenir leur curriculum vitae avant lundi le 6 janvier 2003, 17 h, à l'attention de :

Annie Bourgoin - SODEC RDP - PAT

10 655 boul. Henri Bourassa Est, 3<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H1C 1G7  
[abourgoin@sodec.qc.ca](mailto:abourgoin@sodec.qc.ca) / [www.sodec.qc.ca](http://www.sodec.qc.ca)

Nous offrons des chances d'emplois égales à tous.

## Vous n'êtes pas dans la section Carrières de cette semaine ?

### IL N'EST PAS TROP TARD POUR L'ÉDITION DU 28 DÉCEMBRE !

RÉSERVATION HERVÉ JOUFFROY (514) 392-2085 ET JULIE CHRÉTIEN (514) 392-4126



CHEMONICS INTERNATIONAL INC.

Chemonics cherche des spécialistes en finance, développement d'entreprises, et microfinance pour les trois postes suivants (long et court terme) au Mali.

### Spécialiste en finance

- Expérience en tant qu'officier financier dans une banque commerciale ou une compagnie privée
- Capacités à réaliser des transactions financières importantes
- Expérience en gestion de portefeuilles de prêts, et de fonds de garanties de prêts
- Connaissance des mécanismes de capital non-banquier, tels que des fonds de capital-risques ou opérations de location
- Expérience en formation de banquiers
- Connaissance de la région et USAID
- Connaissance de l'Afrique de l'Ouest préférable
- Bilinguisme anglais et français obligatoire

### Spécialiste en développement d'entreprises

- MBA ou diplôme de commerces équivalent au niveau d'une Maîtrise
- Avoir aidé des entreprises agricoles à développer leur affaires
- Aptitude à former des formateurs au service du développement d'entreprises
- Expérience dans l'établissement de campagnes publicitaires
- Expérience avec les agences gouvernementales pour solidifier leur soutien au secteur privé
- Expérience en promotion d'investissements
- Expérience en Afrique de l'Ouest souhaitable
- Bilinguisme anglais et français obligatoire

### Spécialiste en microfinance

- Capacité à fournir des conseils experts sur plusieurs thèmes de micro-finance, y compris le développement de nouveaux produits, le marketing, des systèmes de gestion d'information, le contrôle interne, et les relations publiques
- Orientation commerciale envers la microfinance
- Aptitude dans l'analyse du marché des services microfinances
- Expérience à développer l'efficacité des fournisseurs des services au secteur privé
- Connaissance de la région et USAID
- Connaissance de l'Afrique de l'Ouest
- Bilinguisme anglais et français obligatoire

Pour plus d'informations sur Chemonics, veuillez visiter notre site web à [www.chemonics.com](http://www.chemonics.com).

Veuillez envoyer votre CV à [jdiallo@chemonics.net](mailto:jdiallo@chemonics.net).



Le Groupe Rétabec dont le siège social est situé à La Tuque, se spécialise dans la gestion d'entreprises forestières et manufacturières principalement reliées au domaine forestier.

Le groupe Rétabec est à la recherche de deux personnes désireuses de s'impliquer activement dans son développement, et ainsi participer au succès collectif de l'entreprise.

### Directeur des finances

Relevant du vice-président aux finances et au développement corporatif, vous assurez la coordination et le contrôle de l'ensemble des activités reliées à la gestion et au contrôle financier du Groupe. Dans le cadre de votre mandat, vous aurez, notamment, à proposer et à implanter une structure financière permettant de gérer l'ensemble des opérations financières du Groupe, en ce sens, vous assurez le développement et l'application de procédures et de politiques rigoureuses. De plus, vous devez assurer le développement et l'amélioration continue des systèmes d'information financière et une organisation efficace du service sous votre responsabilité.

Titulaire d'un titre comptable reconnu, vous comptez entre trois et cinq années d'expérience à titre de directeur des finances, idéalement dans le secteur de la foresterie. Vous possédez d'excellentes aptitudes pour l'organisation et la planification, vous avez démontré vos habiletés dans la gestion d'équipes de travail ainsi que des connaissances poussées en systèmes financiers et de contrôle interne de même que les systèmes informatiques sous-jacents. Vous êtes disponibles, excellez en matière de communication et êtes reconnu pour vos qualités de leader.

### Contrôleur

Relevant du directeur des finances, vous assurez la production des états financiers mensuels, du processus budgétaire, du maintien et du suivi des systèmes de contrôle interne et administratif visant la protection des actifs, la gestion efficace des activités ainsi que le respect des lois et des règlements en vigueur.

Titulaire d'un titre comptable reconnu, vous comptez trois années d'expérience à titre de contrôleur (une connaissance du secteur de la foresterie constitue un atout important), vous maîtrisez l'informatique, vous êtes proactif et avez un excellent esprit d'équipe.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae en toute confidentialité avant le 20 décembre 2002 à monsieur Luc Blanchet, Mallette s.e.n.c., 1175, avenue Lavigerie, bureau 300, Sainte-Foy (Québec) G1V 4P1 Fax : 418-681-3812, ou courriel : [luc.blanchet@mallettesenc.com](mailto:luc.blanchet@mallettesenc.com)



Société de développement économique du Saint-Laurent  
St. Lawrence Economic Development Council

### Agent (e) de recherche et de communications

La SODES est un organisme sans but lucratif dont le mandat est de protéger et promouvoir les intérêts économiques du Saint-Laurent.

#### Principales fonctions :

Sous l'autorité du directeur général vous participez activement à la recherche, l'analyse et l'élaboration de dossiers reliés au développement économique du Saint-Laurent de même qu'au transport maritime. Vous avez également la responsabilité du bulletin bi-mensuel, de la revue de presse, du site web, et de la production d'outils de promotion. Enfin, vous collaborez à l'organisation d'événements et participez à divers comités et projet spéciaux.

#### Profil et exigences :

- Diplôme d'étude universitaire en économie, Sc. politiques, géographie
- Habileté et facilité en rédaction, analyse et recherche
- Excellente maîtrise de la langue française (oral, écrit)
- Très bonne connaissance de l'anglais (oral, écrit)
- Faire preuve d'une grande autonomie et capacité de travail d'équipe
- Avoir un esprit d'analyse, de synthèse et faire preuve de polyvalence
- Connaissance des principaux outils informatiques (Word, excel, outlook)
- Capacité de travailler sous pression
- Connaissance du milieu maritime un atout

#### Conditions :

Poste permanent temps plein  
Salaire et avantages selon expérience et politiques en vigueur

Faire parvenir votre candidature par la poste ou par courriel à l'adresse suivante avant le 18 décembre 2002

150, rue Dalhousie, C.P. 2268, Québec (Québec) G1K 7P7  
[sodes@st-laurent.org](mailto:sodes@st-laurent.org)



**Courtier en valeurs mobilières**  
**Poste : conseiller**

Membre des Bourses: Montréal, Toronto

Firme indépendante de courtage spécialisée dans la gestion de portefeuille. Fort d'une réputation bien établie et d'une intégrité louée par nos clients corporatifs et privés, nous mettons au service de notre clientèle toute l'expertise et l'expérience de notre équipe.

Vous avez deux ans d'expérience comme conseiller chez un courtier en valeurs mobilières de plein exercice, vous cherchez une équipe de professionnels accomplis dans laquelle vous pourrez vous associer. Si le succès et l'indépendance vous intéressent, nous offrons un programme de rémunération supérieure ainsi que des possibilités de référence de clientèle.

Veuillez faire parvenir votre CV à :

**Demers Conseil inc.**  
à l'attention de M. François Demers, président  
615 René-Lévesque ouest, suite 1120  
Montréal, Québec, H3B 1P5  
[fdemers@demersconseil.com](mailto:fdemers@demersconseil.com)

Pré requis : - Cours sur le commerce des valeurs mobilières au Canada  
- Cours relatif au Manuel sur les normes de conduite

### Une carrière au CUSM

## Conseiller(ère) en gestion financière, Direction des services techniques

Sous l'autorité immédiate du directeur des services techniques, le conseiller en gestion financière assiste ce dernier ainsi que les gestionnaires des services techniques dans l'élaboration, l'analyse et la mise en place du processus budgétaire, des suivis budgétaires et des contrôles internes. Il est responsable de conseiller le directeur et son équipe sur l'évolution des dépenses budgétaires et des mesures à prendre afin de respecter les objectifs budgétaires. Le conseiller financier supporte le contrôle des coûts de projets ainsi que le développement et l'implantation des systèmes de gestion intégrés des immobilisations au CUSM. Il assure la formation des coordonnateurs de site et des chefs de service quant aux procédés de fonctionnement interne. Il participe à la planification et à l'implantation du programme de qualité et assure le développement et le suivi d'indicateurs pertinents et valides au niveau de la performance et de la qualité.

Détenteur d'un diplôme universitaire de 1er cycle dans un domaine connexe, vous détenez préférentiellement le statut de comptable agréé (CA), de comptable en management accrédité (CMA) ou de comptable général licencié du Québec (CGA). Vous possédez cinq années d'expérience dans le domaine de la gestion financière immobilière et institutionnelle (construction et fonctionnement). Une connaissance opérationnelle du milieu de la santé est requise. Vous êtes reconnu pour votre intégrité et autonomie, vos excellentes habiletés de communication, votre capacité d'analyse et de synthèse et votre esprit d'initiative et créativité. Vous êtes bilingue (français et anglais) au parlé et à l'écrit.

Classe Salariale : 17 (52 973 \$ à 68 864 \$)

Veuillez faire parvenir votre C.V. au plus tard le 17 décembre 2002 à :

Lucie Delisle  
Services au personnel cadre du CUSM  
Hôpital Royal Victoria  
687, avenue des Pins ouest,  
suite V2.08  
Montréal (Québec) H3A 1A1  
Télécopieur : 514-843-1561  
Courriel : [lucie.delisle@muhc.mcgill.ca](mailto:lucie.delisle@muhc.mcgill.ca)



Centre universitaire de santé McGill  
McGill University Health Centre

## Cliquez sur [www.ajilonservices-conseils.ca](http://www.ajilonservices-conseils.ca)

### POSTES À COMBLER

**CONCEPTEUR EN CENTRE D'APPELS** : Avoir de l'expérience avec les architectures utilisées en Centre d'appels (réception et émission d'appels), avoir participé à la validation fonctionnelle et au respect des principes directeurs et des normes. Détenir un diplôme universitaire en informatique ainsi que 5 ans d'expérience et connaître l'évolution et la position du marché en matière de centre d'appels.

**CHEF DE PROJET - IMPLANTATION DE CENTRE D'APPELS** : Avoir géré des projets d'envergure impliquant plusieurs intervenants, avoir de l'expérience avec les architectures utilisées en Centre d'appels (réception et émission d'appels), avoir participé à la validation fonctionnelle et au respect des principes directeurs et des normes. Détenir un diplôme universitaire en informatique ainsi qu'au moins 10 ans d'expérience et connaître l'évolution et la position du marché en matière de centre d'appels.

Envoyez votre C.V. à "[Montreal@ajilon.ca](mailto:Montreal@ajilon.ca)" ou pour plus de renseignements sur

[www.ajilonservices-conseils.ca](http://www.ajilonservices-conseils.ca)

**Ajilon**  
Services - conseils

# REPÈRES Emplois

## CARRIÈRES

LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

Le détail de chaque poste sur le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com)

Visitez le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com).  
Cliquez sur recherche avancée,  
insérez votre numéro de référence  
et le tour est joué !

Ce site est gratuit pour les chercheurs d'emplois.

### Agroalimentaire

#### L'offre de la semaine

**CHEF COMPTABLE - CONTRÔLEUR**  
Réf. 38013P  
Semences Gripon  
info@cg-ca.com  
CHASSON GAUVREAU, compt. agréés  
Att. : Gilles Lapalme  
185, boul. Saint-Jean-Baptiste  
Châteauguay, Qc, J6K 3B4  
Téloc.: (450) 427-2067

Commis aux ress. humaines Réf. 38000  
Aliments Carrière inc.  
fannie.deshais@carrierefoods.com  
Ressources humaines  
1055 route 112  
Saint-Césaire, Qc, J0L 1T0  
Téloc.: (450) 469-5608

### Associations / syndicats

Vice-président exécutif Réf. 37954  
Conseil industrie laitière du QC  
pdg@loran.qc.ca  
Gestion-conseil Loran  
Téloc.: (514) 933-1123

### Assurances

Conseiller senior en RH Réf. 37932P  
Venatus Conseil  
nathalief@venatus.com  
Nathalie Francisci  
Bureau 210  
1001, boul. de Maisonneuve Ouest  
Montréal, Qc, H3A 3C8  
Tel.: (514) 992-1713 Téloc.: (514) 993-1713

### Chimie

Gestionnaire rég. ress. hum. Réf. 37962  
Borden Chemical  
mda@savageconsultants.com  
Savage Consultants inc.  
Human Resources  
2000-1066 W. Hastings St.  
Vancouver, Qc, V6E 3X2  
Téloc.: (604) 669-3844

### Commerce / Distribution

Acheteur/Chef de produits Réf. 37970  
Groupe Cantrex inc.  
ressources.humaines@cantrex.com  
Service des ressources humaines  
4445, rue Garand  
Ville Saint-Laurent, Qc, H4R 2H9  
Téloc.: (514) 336-5486

Spécialiste des ventes Réf. 37956

Acklans - Grainger inc.  
seguinj@agi.ca  
Jean Séguin  
Directeur régional des ventes  
Téloc.: (514) 332-8495

Patroniste sur ordinateur Réf. 37981  
Addition-Elle  
hr@shirmax.com  
Service des ressources humaines  
3901, rue Jarry Est  
Montréal, Qc, H1Z 2G1  
Téloc.: (514) 729-3018

Dir. des ventes Réf. 38003  
Balances Experts  
charest@balances.qc.ca  
M. François Charest  
Ressources humaines  
171 rue Léger  
Sherbrooke, Qc, J1L 1M2  
Téloc.: (819) 566-5051

Gérant de magasin Réf. 37999  
Bouclair  
hr@bouclair.com  
Directeur du district  
503 boul. des Promenades  
St-Bruno, Qc, J3V 6A8  
Téloc.: (450) 461-2338

Adjoint(e) aux ventes Réf. 37986  
Ecosystem  
jlangelier@ecosystem.ca

Directeur opérations détail Réf. 37969  
Groupe Cantrex inc.  
ressources.humaines@cantrex.com  
Service des ressources humaines  
4445, rue Garand  
Ville St-Laurent, Qc, H4R 2H9  
Téloc.: (514) 336-5486

### Commerce électronique / multimédia

Professionnels de la vente Réf. 37974  
Sweda  
hr@sweda.com

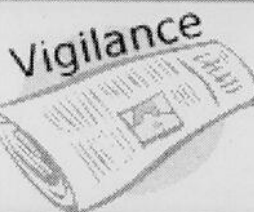
### Communications et médias

Représentant(s) Réf. 38001  
Radio-onde  
Directeur du personnel  
1018 rue Rivard  
Vanier, Qc, G1M 3L3

### Comptabilité

Directeur principal Réf. 37980  
Leclerc juricomptables  
gleclerc@leclerc-ajc.com  
5020, boul. de la Rive Sud  
Lévis, Qc, G6V 4Z6  
Téloc.: (418) 833-3191

Abonnez-vous  
gratuitement à



« Inscrivez-vous  
gratuitement à notre service  
**Vigilance Internet** et recevez  
chaque semaine la liste de tous  
les emplois offerts selon  
les critères de votre choix. »

Vérificateur Réf. 38007  
Verrier Paquin Hébert  
emploi@verrier.com  
Ressources humaines  
212 rue Heriot  
Drummondville, Qc, J2C 1J8  
Téloc.: (819) 477-8402

### Construction et matériaux

#### DIRECTEUR ADMINISTRATIF

Diplôme universitaire de 1er cycle dans un domaine connexe, vous détenez préférentiellement le statut de comptable agréé (CA), entre 5 et 10 années d'exp. dans le domaine de la gestion administrative et financière d'entreprise du secteur de la fabrication.

Intégrité et autonomie, excellentes habiletés de communication, capacité d'analyse et de synthèse et esprit d'initiative et créativité. Bilingue (français et anglais) parlé et écrit. Connaissance approfondie des logiciels de comptabilité et de prix de revient ainsi que de la facilité en milieu informatisé.

Lieu de travail : Montréal.

Pluricapital inc  
2455 Cantin, Jonquière, Qué. G7X 8S7  
Tél. : (418) 546.1155  
Téloc. : (418) 546.1150  
bruno.gagne@pluricapital.com  
Réf. : 37996S

### Développement économique

Agent(e) rech. & communications Réf. 37906P  
SODES  
sodes@st-laurent.org  
150, rue Dalhousie  
C.P. 2268  
Québec, Qc, G1K 7P7

Cons. analyse stratégique Réf. 38017P  
SODEC RDP - PAT  
abourgoin@sodec.qc.ca  
Annie Bourgoin  
10 655 Henri Bourassa E., 3e ét.  
Montréal, Qc, H1C 1G7

## Placement étudiant du Québec Emplois et stages pour étudiants

Manutentionnaire  
Montréal  
Réf. PEQ : 272 6836  
Réf. Internet : 37830

Préposé/e aux bénéficiaires  
Montréal  
Réf. PEQ : 273 1552  
Réf. Internet : 37528

Vendeur/se promotionnel/le  
Montréal  
Réf. PEQ : 272 3299 B  
Réf. Internet : 37916

Représentant/e alimentaire  
Montréal  
Réf. PEQ : 273 5351  
Réf. Internet : 37911

Web-Design  
Montréal  
Réf. PEQ : 272 3299 A  
Réf. Internet : 37232

Échange interprovincial  
Québec  
Réf. Internet : 37888  
echange\_interprovincial.peq@mic.gouv.qc.ca

Commis comptable  
Québec  
Réf. PEQ : 2734041-E03  
Réf. Internet : 37907

Infirmier/ère auxiliaire  
Québec  
Réf. PEQ : 2735220-E03  
Réf. Internet : 37886

Préposé/e aux bénéficiaires  
Québec  
Réf. PEQ : 2735220-E03  
Réf. Internet : 37885

Associé(e) recherche chimie  
Sherbrooke  
Réf. PEQ : 2543174-E05B  
Réf. Internet : 34838

Conseiller/ère en finance  
St-Sauveur  
Réf. PEQ : 2113100-E15  
Réf. Internet : 24288

Envoyez votre curriculum vitae à :

**Québec**  
800, place D'Youville, 4<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5Z5  
Téloc. : (418) 643-7901  
Affichage.PEQ@mic.gouv.qc.ca

**Montréal**  
380, rue Saint-Antoine Ouest, étage MEZ  
Montréal (Québec) H2Y 3X7  
Téloc. : (514) 873-2521  
Affichage\_MTL.PEQ@mic.gouv.qc.ca

Pour se renseigner ou afficher des postes,  
communiquez avec le PEO au 1 800 463-2355

[www.emploi-estudiant.qc.ca](http://www.emploi-estudiant.qc.ca)

REPÈRES Emplois

Finances, Économie  
et Recherche  
Québec

### Domaine culturel

Resp. mise en marché Réf. 37984  
Les Gros Bees  
info@lesgrosbees.qc.ca  
a/s de la direction générale  
939, av. de Salaberry  
Québec, Qc, G1R 2V2

Dir. des services alimentaires Réf. 38018P  
Université du Québec à Montréal  
affichages.cadres@uqam.ca  
Monsieur Jean-Paul Legrand  
C.P. 6191, succ. Centre-ville  
1430, rue St-Denis  
bur. D-1300  
Montréal, Qc, H2X 3J8  
Téloc.: (514) 987-7803  
0203C11

### Éducation

DIRECTEUR (TRICE) DES ÉTUDES Réf. 38016P  
Cégep de Jonquière  
Concours « Directeur des études »  
Directeur général du Cégep  
2505, rue St-Hubert  
Jonquière, Qc, G7X 7W2

Professeur(re) Réf. 37978  
Université de Sherbrooke  
doyenne.education@courrier.usherb.ca  
Madame la doyenne  
Faculté d'éducation  
2500, boul. de l'Université  
Sherbrooke, Qc, J1K 2R1  
Offre d'emploi 02-06-39

### Fabrication

Adjoint(e) comptable Réf. 37923P  
Romaro Structures  
sbeaulieu@romaro.net  
110 rue Industrielle du Boisé  
St-Victor, Qué. G0M 2B0  
Téloc.: 418-588-8635

Cons. sr. avantages sociaux Réf. 37934P  
Venatus Conseil  
natacham@venatus.com  
Natacha McCrea  
Bureau 210  
1001, boul. de Maisonneuve Ouest  
Montréal, Qc, H3A 3C8  
Téloc.: (514) 993-1713

**Employeurs... Manquez-vous de personnel?  
Nous pouvons vous aider!**

Nous avons plusieurs employés disponibles pour vous le jour, le soir, la nuit ou les fins de semaine dans les secteurs suivants :

**Emballage • Expédition • Réception  
Boucherie • Sanitation**

**Pour location de personnel  
ou sous-traitance, contactez-nous !  
(450) 371-1763 ou 1-888-366-8899.**

**Lavage et assainissement 2000  
11, rue Haineault  
Valleyfield, Québec J6T 5B3**

Pour annoncer : Hervé Jouffroy (514) 392-2085 ou Julie Chrétien (514) 392-4126

**Électronicien** Réf:38004  
Automatisation JRT inc.  
drov@irtinc.com  
Ressources humaines  
Denis Roy  
4505 boul. Bourque  
C.P. 5013  
Rock Forest, QC, J1N 3B9  
Télec.: (819) 563-0520

**Directeur Qualité** Réf:37957  
Ensinger -Plastifab  
resume@plastifab.ca  
Télec.: (514) 325-3341

**Contrôleur** Réf:37985  
MAAX  
emploi@maax.com  
Service des ressources humaines  
MAAX Canada inc.  
640, route Cameron  
Sainte-Marie, QC, G6E 1B2  
Télec.: (418) 387-1886

**Chargé de projets** Réf:37982  
Montel  
dletourneau@montel.com  
Département ressources humaines  
225, 4e Avenue  
Montmagny, QC, G5V 3S5  
Télec.: (418) 248-7901

**Coordonnateur comptabilité** Réf:37993  
Premier Tech Emballage  
opportunités@premiertech.com  
1 avenue Premier  
Rivière-du-Loup, QC, G5R 6C1  
Télec.: (418) 862-6642  
Dossier LAPS-01

**Ingénieur Conception Mécan.** Réf:37988  
Premier Tech Emballage  
opportunités@premiertech.com  
1 avenue Premier  
Rivière-du-Loup, QC, G5R 6C1  
Télec.: (418) 862-6642  
Dossier NORM-09

**Technicien/Ingénieur service** Réf:37989  
Premier Tech Emballage  
opportunités@premiertech.com  
1 avenue Premier  
Rivière-du-Loup, QC, G5R 6C1  
Télec.: (418) 862-6642  
Dossier NORM-10

**Ing. des sols et matériaux** Réf:38005  
Géolal inc.  
geolal@9bit.qc.ca  
Ressources humaines  
1430 boul. Lemire  
Drummondville, QC, J2C 5A4  
Télec.: (819) 475-6695

**Gestion**

**Contrôleur** Réf:37995P  
Le Groupe Rémabec inc.  
luc.blanchet@mallettesenc.com  
Monsieur Luc Blanchet  
Mallette s.e.n.c.  
1175, avenue Lavigerie  
bur. 300  
Sainte-Foy, Qc, G1V 4P1  
Télec.: (418) 681-3812

**Directeur des finances** Réf:37994P  
Le Groupe Rémabec inc.  
luc.blanchet@mallettesenc.com  
Monsieur Luc Blanchet  
Mallette s.e.n.c.  
1175, avenue Lavigerie  
bur. 300  
Sainte-Foy, Qc, G1V 4P1  
Télec.: (418) 681-3812

**Spéc. dev. d'entreprises** Réf:38011P  
Chemomics International Inc.  
jdiallo@chemomics.net

**Spécialiste en finance** Réf:38010P  
Chemomics International Inc.  
jdiallo@chemomics.net

**Spécialiste en microfinance** Réf:38012P  
Chemomics International Inc.  
jdiallo@chemomics.net

**Gouvernement / Municipal**

**Chef div. entretien réseaux** Réf:37958  
Arrondissement LaSalle  
Division des ressources humaines  
55, avenue Dupras  
LaSalle, QC, H8R 4A8  
Télec.: (514) 367-6405

**Agent communication** Réf:38006  
Le CRD-Estrie  
gcrh@abacom.com  
Ressources humaines  
Concours Agent de comm.

**Directeur général** Réf:37949  
Municipalité de Rawdon  
rechercheadresmt@recrutement.ca  
Raymond Chabot Ress. Humaines  
Bureau 2740  
600, de la Gauchetière Ouest  
Montréal, QC, H3B 4L8  
Tel.: (514) 954-4608 Télec.: (514) 878-2127

**Dir. serv. séc. incendie** Réf:38002  
Ville de Roberval  
vroberval@ville.roberval.qc.ca  
Jeannot Gagnon  
Dir. général  
851 boul. St-Joseph

Roberval, QC, G8H 2L6

**Immobilier**

**Expert évaluation immobilière** Réf:37922P  
Raymond Chabot Grant Thornton  
desnoyers.claudine@rcgt.com  
Madame Claudine Desnoyers  
Conseillère ressources humaines  
600 de La Gauchetière O.  
bur. 1900  
Montréal, Qc, H3B 4L8  
Télec.: (514) 878-2127

**Informatique**

**Chef de projet-impl. c. appels** Réf:38015P  
Ajilon Services-conseils  
montreal@ajilon.ca

**Concepteur en centre d'appels** Réf:38014P  
Ajilon Services-conseils  
montreal@ajilon.ca

**Institutions financières**

**Directeur de comptes - agrico** Réf:37925P  
Banque CIBC  
St-Hyacinthe, QC,  
J1002-0551

**Directeur Régional Autochtone** Réf:37924P  
Banque CIBC  
Montréal, QC,  
J1201-0045

**Santé**

**Conseiller gestion financière** Réf:37836P  
CUM  
lucie.delisle@muhc.mcgill.ca  
Lucie Delisle  
Hôpital Royal Victoria  
687 ave. des Pins O.  
suite V2.08  
Montréal, Qc, H3A 1A1  
Télec.: (514) 843-1561

**Agent(e) gestion Santé Séc. T** Réf:37987  
C. Hosp rég. Trois-Rivières  
Direction ressources humaines  
1991, boulevard du Carmel  
Trois-Rivières, QC, G8Z 3R9  
Concours #108

**Chef prog. suivi intensif comm** Réf:37973  
C. Hosp. régional du Suroit  
Lise Couture  
Conseillère en dotation  
150, rue Saint-Thomas

Valleyfield, QC, J6T 6C1  
Télec.: (450) 371-3607

**Ergothérapeute** Réf:37963  
Carrefour santé de Jonquière  
chantale.riverin@ssss.gouv.qc.ca  
2230 rue de l'Hôpital  
C.P. 1200  
Jonquière, QC, G7X 7X2

**Chef services techniques** Réf:37977  
CHSLD Coeur-du-Québec  
michel\_doyon@ssss.gouv.qc.ca  
Concours chef des services tech.  
75, rue St-Georges  
Drummondville, QC, J2C 4G6  
Télec.: (819) 477-3888

**Directeur(trice) général(e)** Réf:37968  
CLSC Sept Rivières  
renee\_normand@ssss.gouv.qc.ca  
Président du comité de sélection  
Concours «Direction générale»  
103, boulevard Rochelais  
Port-Cartier, QC, G5B 1K5

**Dir. administratif adjoint** Réf:37965  
Conseil Cri SSS Baie-James  
vsnowboy@ssss.gouv.qc.ca  
Mme Annie Bobbish  
Chef gestion ress. humaines  
Chisabi, QC, J0M 1E0  
Tel.: (819) 855-9010, ext. 5340  
Télec.: (819) 855-2680

**Directeur rég. alcool. toxico** Réf:37975  
CRATCA/CHSLD Beauce  
denise\_quirion@ssss.gouv.qc.ca  
Direction générale  
405, 18e Rue  
Saint-Georges, QC, G5Y 4H2  
Télec.: (418) 228-5019  
Concours #02-025

**Directeur(trice) serv. fin.** Réf:37976  
CRATCA/CHSLD Beauce  
denise\_quirion@ssss.gouv.qc.ca  
Direction générale  
405, 18e Rue  
Saint-Georges, QC, G5Y 4H2  
Télec.: (418) 228-5019  
Concours #02-210

**Chef service rel. employés** Réf:37964  
Hôpital Douglas  
resshum@douglas.mcgill.ca  
Direction ressources humaines  
6875, boul. LaSalle  
Verdun, QC, H4H 1R3  
Télec.: (514) 762-3044  
AFF-100

**Directeur adjoint admin.** Réf:37961  
Hôpital du Sacré-Coeur Montréal  
sylvie\_marcel@ssss.gouv.qc.ca  
Mme Sylvie Marcel  
Service de l'allocation  
5400, boul. Gouin Ouest

Montréal, QC, H4J 1C5

**Infirmier(ère) bachelier(ère)** Réf:37959  
Hôpital Jean-Talon  
richar.pierre.vidal.hjt@ssss.gouv.qc.ca  
Service de la dotation  
1385, rue Jean-Talon Est  
Montréal, QC, H2E 1S6  
Télec.: (514) 495-6784  
071202-04

**Chef de dépt. Pharmacie** Réf:37951  
Hôtel-Dieu de Saint-Jérôme  
josee.lapierre@ssss.gouv.qc.ca  
Madame Josée Lapierre  
Direction ressources humaines  
290, rue Montigny  
Saint-Jérôme, QC, J7Z 5T3  
Télec.: (450) 431-8338

**Archiviste médicale** Réf:38009  
Le CLSC du Havre  
jean-pierre.ratelle@rrsss16.gouv.qc.ca  
M. Jean-Pierre Ratelle  
Dir. serv. adm.  
30 rue Ferland, C.P. 590  
Sorel-Tracy, QC, J3P 7N7  
Télec.: (450) 746-7296

**Services aux entreprises**

**Experts en certification** Réf:37887P  
Raymond Chabot Grant Thornton  
desnoyers.claudine@rcgt.com  
Madame Claudine Desnoyers  
Conseillère ressources humaines  
600 de La Gauchetière O.  
bur.1900  
Montréal, Qc, H3B 4L8  
Télec.: (514) 878-2127

**Services publics**

**Directeur général** Réf:37950  
Marina Campi  
mlaurend@rocler.qc.ca  
Comité de sélection  
Direction générale  
Marina Campi  
224, rue St-Lambert  
Salaberry-de-Valleyfield, QC, J6T 1T9

**Valeurs mobilières**

**Courtier valeurs mobilières** Réf:36821P  
Demers Conseil inc.  
fdemers@demersconseil.com  
M. François Demers  
président  
615 René-Lévesque O.  
suite 1120  
Montréal, Qc, H3B 1P5

Pour annoncer : Hervé Jouffroy (514) 392-2085 ou Julie Chrétien (514) 392-4126



**Le Grand Journal de 22 h**  
du lundi au vendredi  
avec Jean Lapierre

Chaque soir, des collaborateurs de grande envergure  
et des invités de marque pour des analyses et des débats  
en profondeur sur des sujets chauds de l'actualité.

**TQQS**  
tqs.qc.ca

# L'art d'encourager les comportements positifs

La règle des 3 R, pour reconnaître, rejeter, remplacer, peut aider le gestionnaire à ce niveau

L'un de vos chefs d'équipe, **Normand**, est un employé très productif, imaginatif et plein d'assurance. Toutefois, de récents changements dans l'entreprise vous ont obligé à prendre des décisions qui ont eu pour effet de l'irriter considérablement. Depuis, vous constatez que la qualité de son travail est fortement à la baisse. De plus, il est de plus en plus sarcastique et il se plaît à vous ridiculiser en public. Vous décidez donc d'intervenir avant que le problème ne dégénère davantage.

## Bien identifier le comportement difficile

Juger du comportement d'une personne relève du domaine subjectif. Aussi, avant d'intervenir vaut-il mieux s'assurer qu'il s'agit bien d'un comportement difficile et non d'un conflit de personnalités.

On peut parler de comportement difficile lorsqu'une personne rend la vie pénible à son entourage de façon régulière et qu'elle les empêche d'atteindre leurs objectifs.

## TRUCS DE GESTION DES PERSONNES

Avoir un contact avec ces personnes est pratiquement toujours synonyme de problème à l'horizon, de discussion sans fin ou de situation pénible.

### La règle des 3 R

Changer ou faire changer un comportement implique un cheminement de trois phases, celui des 3 R : reconnaître, rejeter, remplacer.

On ne peut pas modifier un comportement sans avoir d'abord identifié quel est le problème – reconnaître.

Ensuite, il faut décider d'abandonner ce comportement – rejeter.

Enfin, on peut penser à adopter le nouveau comportement désiré – remplacer.

Peu importe la nature et la cause du comportement difficile, les 3 R seront à la base

de votre stratégie d'intervention. Planifiez une rencontre avec l'employé en concentrant votre intervention sur le comportement reproché et le comportement désiré. Gardez de la perspective envers la situation et évitez les propos émotionnels.

La rencontre comme telle a pour objet d'informer l'employé que son comportement doit changer et qu'il s'expose à des conséquences s'il n'apporte pas les changements désirés. Il est important de lui préciser la nature des conséquences.

Il ne s'agit pas de proférer des menaces à l'employé mais bien de lui faire prendre conscience que vous n'accepterez plus qu'il franchisse votre seuil de tolérance.

### La balance des conséquences

Demandez à l'employé de préciser les conséquences positives et négatives de son comportement et faites ensuite avec lui une évaluation similaire des conséquences du comportement désiré (voir

### La balance des conséquences

Posez des questions et laissez l'employé y répondre

#### Comportement actuel

Conséquences positives  
Ex : rôle de leader dans l'équipe

Conséquences négatives  
Ex : risque de perte d'emploi

#### Comportement désiré

Conséquences positives  
Ex : meilleures chances d'avancement

Conséquences négatives  
Ex : peut perdre la face momentanément

TABLEAU : LES AFFAIRES



l'encadré). Vous devez faire réaliser à l'employé ce qu'il a à gagner en changeant d'attitude.

Faites-lui aussi valoir le moment où ces conséquences pourraient avoir de l'impact. Plus l'impact est à court terme, plus le changement requis paraîtra prioritaire à ses yeux.

Déterminez aussi avec lui les personnes susceptibles d'être concernées par les

conséquences du comportement fautif. Par exemple, la perte possible de son emploi ou de celui d'un collègue qu'il estime aura plus d'impact que si la conséquence de son comportement affecte le maintien de la clientèle !

### Le plan d'action

À la fin de votre rencontre, il importe de mettre en place un plan d'action qui décrit en

détail ce qui sera fait pour résoudre le problème. Notez-y clairement vos attentes et votre seuil de tolérance. Un plan d'action écrit démontre le sérieux que vous accordez à la situation.

En étant clair et spécifique dans vos attentes et en ne tolérant pas les manifestations de comportements perturbateurs, vous démontrez non seulement votre leadership mais vous envoyez aussi un signal sans équivoque sur votre désir de bâtir une équipe harmonieuse et fonctionnelle.

### Un climat gratifiant

Quoiqu'il n'existe pas de formule magique pour prévenir les comportements difficiles, vous pouvez contribuer à réduire les attitudes négatives en développant un climat de travail gratifiant qui aura pour effet de minimiser les conflits et d'améliorer les relations interpersonnelles. ■

France Veillet  
[www.posactionplus.com](http://www.posactionplus.com)

ASSURANCES  
COLLECTIVES

Laissez-nous vous offrir la  
**tranquillité d'esprit.**

Tenir parole, c'est notre promesse.

Puisqu'on ne peut tout faire seul, il est important de pouvoir compter sur des partenaires solides. En confiant à la Standard Life la responsabilité de créer un régime d'assurances collectives qui répond aux besoins particuliers de votre entreprise, vous épargnez un temps précieux et pourrez enfin souffler un peu. Grâce aux outils, à la technologie et au service qui ont fait la réputation de la Standard Life, vous gagnerez en efficacité. On vous donne notre parole.

Compagnie d'assurance Standard Life

STANDARD LIFE



# IMMOBILIER

## Les hauts et les bas du condo de luxe

Les prix ont bondi de 20 % depuis un an à Montréal



**Martin Bourassa**

[martin.bourassa@transcontinental.ca](mailto:martin.bourassa@transcontinental.ca)

Le marché du condo de luxe est en bonne santé dans le grand Montréal, mais les promoteurs – de plus en plus nombreux à vouloir tester les limites de prix de ce marché – risquent d'y laisser leur santé financière.

Le dynamique marché de la revente de condos est certainement un élément ayant incité les promoteurs à hausser leurs offres.

La rareté des copropriétés sur le marché de la revente a fait bondir le prix moyen des unités vendues de 20 % depuis 12 mois, soit 10 fois le taux d'inflation. À 139 000 \$, ce prix surpasse son niveau de 1989 d'environ 3 %.

« Par endroits, le marché de la revente est rendu au même niveau que le neuf », constate Stéphane Côté, président de Développement McGill.

Depuis janvier, près de 6 700 unités se sont écoulées sur le marché de la revente. Signe d'un engouement certain, on ne compte plus que quatre vendeurs pour un acheteur. Cette proportion était de 35 pour 1 en 1996 !

Flairant la bonne affaire, les promoteurs de condos neufs ont accéléré la cadence en construisant 5 800 unités en 2002, la plus abondante production en 15 ans. « On ne peut pas parler de surconstruction puisque les nouvelles unités vendues à un prix raisonnable trouvent preneur rapidement », dit Paul Cardinal, analyste à la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL).

Attirés par la marge bénéficiaire plus grande, les promo-

teurs sont nombreux à se lancer dans le marché du condo de luxe, un produit s'adressant aux deuxièmes et troisièmes acheteurs. Mais en voulant tester la limite supérieure de la fourchette de prix de ces condos, certains commencent à déchanter, soutient Paul Cardinal. « Dans le Vieux-Montréal, des projets sont en difficulté. La prévente ne va pas bien partout. Certains promoteurs devront sans doute retourner à leur planche à dessin. »

### La prudence s'impose

Le meilleur exemple est celui du *Saint-Honoré*, qui prévoyait l'aménagement de 50 condos de grand luxe dans six bâtiments restaurés, situés sur De la Commune. Après deux ans de prévente, ses promoteurs, un groupe de Chicago, n'avaient vendu que deux unités. Le prix moyen tournait autour de 300 \$ le pi<sup>2</sup>. Ce projet est en voie d'être repris par Gestion Georges Coulombe, un promoteur immobilier montréalais, qui l'a déjà relancé sous le nom *Le Nouveau Monde*.

« Le problème n'était pas tant au niveau du prix que de l'approche des Américains, de leur méconnaissance de la

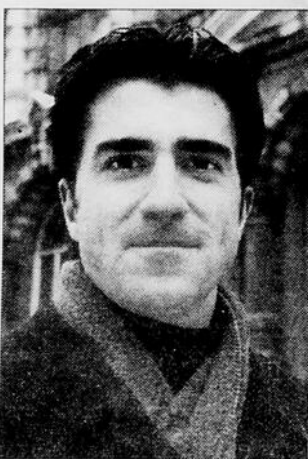


PHOTO: MICHEL LAPOUX

**Stéphane Côté, président de Développement McGill**

culture et du marché local, pense Georges Coulombe. Nous avons vite modifié la conception et le design. Sans être agressifs, nous avons vendu 40 % des unités en six semaines de prévente. »

Développements McGill est aussi à revoir l'orientation de son projet *MTL*. La mise en marché du complexe, qui devrait voir le jour au coin des rues McGill et Lemoyne, est sur la glace. « Nous discutons actuellement avec l'Hôtel Saint-Paul sur un projet qui inclurait plus de condos et de stationnements. Nous ne sommes pas fixés sur le

nombre », dit son président.

Ce dernier préfère mettre ses énergies à promouvoir le 777, une construction neuve de 58 unités sur sept étages au coin des rues Saint-Antoine et Gosford, au Champ-de-Mars. En un mois, 14 unités ont trouvé preneur à un coût moyen de 230 \$ le pi<sup>2</sup>, incluant les taxes. Les travaux commencent en avril 2003.

### Une question de prix

Selon Paul Cardinal, une fois atteint le prix de 250 \$ le pi<sup>2</sup>, incluant les taxes et le stationnement, les ventes de condos neufs deviennent plus difficiles.

« Établir la grille de prix, c'est toujours le plus difficile, confirme M. Côté, de Développement McGill. Ton prix peut être juste un peu trop cher et ton projet ne lèvera pas. Dans le Vieux-Montréal, le prix critique se situe autour de 230 \$ le pi<sup>2</sup>. Il se vend des unités à des prix plus élevés, mais cela ne doit pas être la moyenne. »

Le projet *Le Nouveau Monde*, dans le Vieux-Montréal, est en voie d'être repris par Gestion Georges Coulombe.

À titre comparatif, le prix moyen d'un condo sur le marché de la revente serait de 192 \$ le pi<sup>2</sup> sur l'Île-des-Sœurs et le Centre-Ouest; et de 150 \$ le pi<sup>2</sup> sur le Plateau Mont-Royal. Dans le quartier Chomedey à Laval, le tarif est de 110 \$ le pi<sup>2</sup>. Laval, le Centre-Est et Saint-Laurent sont les secteurs les plus dynamiques pour ce qui est des condos. Laval a vu la nombre de ses unités croître de 2 000 depuis cinq ans.

### Le p'tit dernier

Parmi les chantiers officiellement lancés à Montréal, le dernier en lice est celui du Groupe Tidant. Avec l'appui d'investisseurs israéliens, il vient de commencer la construction de *La Closerie*, une tour de 97 unités sur 16 étages.

Le complexe s'élèvera sur un terrain acquis par Tidant en

1993. Situé près de l'intersection de la rue Saint-Mathieu et du boulevard René-Lévesque, il servait de terrain de stationnement au *Nouvel Hôtel*, propriété du Groupe.

Pour l'entreprise, il s'agit d'un retour dans le marché du condo de luxe après cinq ans d'absence. « Le moment est idéal, explique Sylvain Lagacé, vice-président, finances, du Groupe Tidant. Tous les éléments militent en faveur de notre réussite. »

Parmi ces éléments, signalons la rareté des logements locatifs, la faiblesse des taux d'intérêts hypothécaires, la santé de l'économie montréalaise et surtout la revitalisation du secteur sud-ouest.

Près de 40 unités de *La Closerie* ont été acquises en pré-vente à un prix moyen de 207 \$ le pi<sup>2</sup>, incluant les taxes et le stationnement. ■

**INFAX**  
infax-go.com

POUR UNE DIFFUSION MASSIVE PAR TÉLÉCOPIEUR  
PARTOUT AU CANADA OU DANS LE MONDE !

MONTREAL - OTTAWA - QUEBEC - TORONTO

Pour plus d'informations appeler au  
514-284-3551 ou 1-888-INFAX-GO

**DATA/BLITZ**  
CÉDÉROM MAC/PC

RÉPERTOIRE DES  
MÉDIAS DU CANADA  
FICHIER -PDF-  
OU

BASE DE DONNÉES  
15 000 inscriptions  
RAPIDE ET FACILE  
D'UTILISATION  
VENEZ VISITER  
NOTRE SITE WEB  
[www.datablitz.com](http://www.datablitz.com)

**DATA/BLITZ**  
(514) 722-5128  
1-888-819-3282

**M**

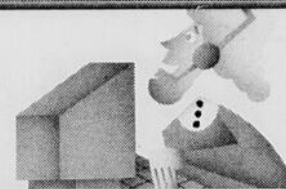
MENTORAT

Un lien unique  
entre l'expertise  
et la fougue  
entrepreneuriale

PARRAINAGE DE LA FONDATION DE  
l'entrepreneurship  
[www.entrepreneurship.qc.ca](http://www.entrepreneurship.qc.ca)



# CARREFOUR LES AFFAIRES



**POUR INFORMATION**

**(514) 392-7782**

Jour de tombée: Lundi avant 17h00  
Sans frais: 1-800-361-7210 Fax: (514) 392-2056

**FRANCHISES**

page 38

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

pages 38 et 39

Antiquités - œuvres d'art  
Appels d'offres  
Associés demandés  
Bateaux et voiliers  
Billets hockey - spectacles  
Commerces  
Développements résidentiels  
Distributeurs demandés  
Divers  
Divers à vendre  
Échanges immobiliers

Entreprises à vendre  
Entreprises demandées  
Équipement de bureau  
Événements  
Formation  
Hors frontières  
Informatique  
Investisseurs demandés  
Manufacturiers  
Offres d'emploi  
Offres de services  
On demande  
Partenaires  
Placements  
Services aux entreprises  
Services financiers  
Services spécialisés  
Voyages

**IMMOBILIER COMMERCIAL**

pages 39 et 40

Abris fiscaux  
Bureaux à louer  
Condos commerciaux  
Construction  
Déménagement  
Divers à vendre - à louer  
Entreposage  
Entrepôts à louer  
Entretien - réparations  
Espaces à bureaux demandés  
Espaces commerciaux à louer  
Espaces industriels à louer  
Financement  
Gestion immobilière

Hors frontières  
Immeubles à revenus  
Immeubles commerciaux à louer  
Immeubles commerciaux à vendre  
Immeubles industriels à louer  
Immeubles industriels à vendre  
Investissements  
On demande à louer  
Services spécialisés  
Terrains  
Transactions immobilières diverses

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**

pages 40 et 41

Aménagement paysager  
Appartements de luxe à louer  
Cantons de l'Est  
Chalets  
Condos à louer  
Condos à vendre  
Condos vacances  
Construction - rénovation  
Déménagement - entreposage  
Développements résidentiels  
Divers à vendre - à louer  
Domaines  
Fermes et fermettes  
Hors frontières  
Laurentides

Lofts à vendre  
Maisons de campagne  
Propriétés à louer  
Propriétés à revenus  
Région de Québec  
Résidences  
Résidences de prestige  
Terrains résidentiels

**CARREFOUR DE L'AUTO**

page 41

Automobiles de prestige  
Véhicules commerciaux  
Véhicules récréatifs  
Véhicules utilitaires - sport

**Nous acceptons Visa, Master Card et American Express**

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17 heures le vendredi de la première semaine de parution.

**FRANCHISES**

**L'Académie du Savoir**  
invite les centres de formation à élargir leur gamme de produits.

Vos avantages :  
• La force d'un réseau avec une notoriété déjà établie;  
• Un complément à votre gamme de cours actuelle;  
• Des activités rentables qui s'ajoutent à vos activités dès la première année;  
• L'accréditation du MEQ (Aide fin. pour vos étudiants - sous conditions).

Contact : M. Allan Flegg, au 514-274-2000 # 120, ou allanf@savoir.com

**Espace Bell À VENDRE**

Au Lac-St-Jean, dans le domaine des télécommunications, franchise Espace Bell.

Très rentable, chiffre d'affaires de un million annuel (1 000 000 \$)  
Personnel formé par Bell Canada  
Clientèle établie

Information : (418) 480-7050 • (418) 668-2229 • ppilote@qc.aira.com

**PADGETT SERVICES AUX ENTREPRISES**  
Gestion financière et consultation fiscale

**Voulez-vous démarrer votre propre entreprise ? Nous pouvons vous aider... Services de comptabilité, fiscalité et paie aux PME ?**

Notre force :  
• Nous sommes les experts de la petite entreprise  
• Chef de file en Amérique du Nord  
• 400 cabinets franchises dont 30 au Québec  
• 36 ans d'expérience  
• Une équipe de soutien hors pair

Nous vous offrons :  
• Un programme de formation individualisée  
• Formation et soutien continus  
• Des outils de marketing efficaces  
• Logiciels spécialisés  
• Service de paie entièrement informatisé

(450) 681-4414 • (800) 665-4520, poste 223  
padgettweb.com

**UNIGLOBE**

**LE VOYAGE VOUS INTÉRESSE ?**

Joignez-vous à la plus grande marque d'agences de voyages franchisées au monde.

Gestion de voyages d'affaires, croisières, vacances, groupes, voyages de motivation, forfaits à la carte.

Une franchise de voyages complète avec un support continu.

Appelez-nous pour connaître comment être en affaire **POUR VOUS-MÊME ET NON PAR VOUS-MÊME.**

**UNIGLOBE VOYAGES**  
(514) 393-8950  
maudet@uniglobe.ca  
www.uniglobevoyages.com

**Le Loft PUB CLUB FUN TERRASSE**  
Coin St-Laurent Ste-Catherine

**FRANCHISES DISPONIBLES**

**LE CLUB DE NUIT #1 À MONTRÉAL DEPUIS PLUS DE 10 ANS!**

Chicoutimi • Gatineau/Hull • Jonquières  
Québec • Sherbrooke • Trois-Rivières

1405, Boul. St-Laurent, Montréal, Qc H2X 2S8  
(514) 281-8058

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

**FORMATION**

**STAGES SUBVENTIONNÉS**

RESSOURCES JEUNESSE

Ce programme est offert aux employeurs de la région montréalaise.

Participez au programme et recevez jusqu'à **4 000 \$** de subvention.

Pour ce faire, embauchez un jeune non diplômé.

Le gouvernement du Canada contribue financièrement à la réalisation de cette initiative.

CONTACTEZ-NOUS pour connaître les détails du programme.

**FONDATION RESSOURCES-JEUNESSE INC.**  
Tél. : (514) 982-0577  
Courriel : subvention@frj.qc.ca

**BILLET HOCKEY - SPECTACLES**

**LOGE DE HOCKEY CENTRE BELL**  
Loge au 3e étage  
BIEN SITUÉE  
Parties ou spectacles  
À vendre  
Robert Racine  
(514) 820-0373

**CENTRE BELL LOGE CORPORATIVE DISPONIBLE**  
Faites vite !  
Prix très avantageux  
Appelez : Lorraine  
(514) 875-4270

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

**ENTREPRISES À VENDRE**

**Commerce de vente de pièces et de réparation de camions**

Établi depuis plus de 30 ans, situé à Montréal.  
Prix de vente : 3.5 M \$ incluant bâtisse, inventaire, comptes recevables, outillage et véhicules.  
Volume d'affaires : 3.0 M \$ / an. Profit : 750 000 \$ +  
Raison de la vente : retraite  
(518) 483-0156 • cell. : (518) 569-4224

**COMMERCE D'ÉQUIPEMENT DE LOCATION ET SERVICE D'EXPOSITIONS**

Établi depuis 1965 à : Montréal, Québec, Ottawa et Hull.  
PME très rentable, stocks de 500 000 \$ à vendre pour 250 000 \$  
Raison de la vente : maladie  
(450) 437-2358 • cellulaire (514) 216-7909

**CÔTE NORD :**  
Commerce de meubles, incluant bâtisse à revenu, chiffre d'affaire de 960 000 \$.  
Le Prix de 510 000 \$  
**Luc Rivest et Germaine Gauthier**  
(514) 644-0000  
Re/Max de la Pointe inc.  
Courtier immobilier agréé

**À VENDRE ATELIER D'USINAGE**  
BASSES-LAURENTIDES  
« AGENT S'ABSTENIR »  
Demandez Normand  
(450) 434-6887

**À QUÉBEC**  
Imprimerie, vente : cause retraite, chiffre d'affaires potentiel 3 M \$.  
Sans frais  
1-877-424-3811  
**Paul Gagnon Courtier**  
Courtier immobilier agréé

**ENTREPRISES DEMANDÉES**

**GRUPE CONSEIL CERCA**  
Courtier en entreprises

Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions?  
Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...  
Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-0874  
E-mail: oligny@generation.net

**ON DEMANDE**

**PRÊTEUR PRIVÉ**  
Pour restaurant situé à Laval.  
Comptoir et livraison.  
(514) 973-0968

**Entreprise de remorquage à vendre**  
Vous êtes tanné de la routine, vous voulez être votre propre patron... Voilà votre chance : Entreprise de remorquage bien établie depuis plus de 30 ans à St-Césaire. Un chiffre d'affaire de 170 000 \$ / année.  
• 2 camions très propres et en très bon état.  
• Plusieurs contrats en vigueur.  
• Raison de la vente : préretraite.  
• Mise de fond minimum de 25 000 \$.  
• Formation disponible.  
Si vous êtes intéressé, contactez moi :  
**Jacques au (450) 521-4001**

**AC PRO COMMERCIAL INC.**

Pour acheter ou vendre une PME (petite et moyenne entreprise)  
Partenariat possible  
Banque d'entreprises (plus de 200)

**Denis Duval, agent imm. affilié, AC/PRO Commercial**  
Tél. : (514) 571-0757  
denisduval@hotmail.com

**Laurentides**

• Salon de bronzage bien situé, rénové, bon chiffre d'affaires.  
• Petit resto, 45 places, bon chiffre d'affaires, prix intéressant.

**Réjean Paquin et Étienne Savard (A.I.A.)**  
Gr. Sutton Laurentides CRTB  
(819) 322-6666  
(514) 990-5704

**DIVERS**

**RECHERCHÉ**  
Est-ce que vous avez un produit ou un service qui mérite l'expansion localement autant Ontario et/ou États-Unis ?  
Nous sommes spécialistes en marketing et vente !  
Discutons-en.  
(514) 946-1230  
Inventeur s'abstenir

**pme-multi-services.com**  
RESEAU D'EXPERTS-CONSEILS

**PLANIFICATION PRÉ-VENTE :**  
• Évaluation • Plans d'affaires  
Contactez-nous en toute confidentialité  
**SANS FRAIS 1-866-449-1300**  
**www.pme-multi-services.com**  
**www.activerealties.com**

**ACTIF-COURTIER D'ENTREPRISES**  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

**VENTE / FUSION / ACQUISITION**  
Commerces et entreprises  
**Marcel Cinq-Mars (450) 449-1300**  
Agent immobilier affilié

**SERVICES AUX ENTREPRISES**

**Cadeau de Noël**  
Entièrement gratuit, un jour de formation par l'action, des outils pour relancer votre entreprise.  
**Guy Pelletier «coach» P.N.L.**  
(514) 256-2864

**PME RENTABLES À VENDRE**

• LOCATION AUTO-CAMION COURT TERME.  
Expérience auto requise, comptant 400 000 \$ +, retraite

• PONTS ROULANTS, APPAREILS DE LEVAGE  
Fabrication, entretien et réparation, vol. 3 M \$ +, rentable, potentiel élevé, équipe solide, comptant 500 000 \$ +

• ROULOTTES ET CARAVANES NON MOTORISÉES  
Distribution et entretien, vol 4 M \$ +, comptant 400 K \$ +

• VENTE PIÈCES ET RÉPARATION DE CAMIONS  
Rive-Sud, 1.5 M \$, net 300 000 \$, immeuble, retraite

**RECHERCHONS PME MANUFACTURIÈRES**  
DCA conseillers en transactions d'entreprises  
**Daniel Chartrand • (514) 990-0192**

**À VENDRE**  
Manufacturier de textile industriel établi depuis 50 ans (client : Défense Nationale, etc.). Excellente occasion d'affaires. Raison de la vente : retraite.  
(514) 645-9653

**ESTHÉTIQUE**  
Clinique paramédicale spécialisée.  
En micro-pigmentation. Notoriété.  
Plus de 20 ans.  
Projet pour développement international.  
Confidentialité absolue.

**Commerce & Immeubles Actif**  
Courtier immobilier agréé  
**Marcel Cinq-Mars**  
1-866-449-1300

**Importateur / distributeur**  
PME Mtl réputée qui existe depuis 40 ans. Vente 1 M +. Autofinancée, sans dette, toujours rentable.  
**Georges**  
(514) 989-8714

**COMMERCES**

« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »  
Georges Gilbert, LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

**Pour annoncer : (514) 392-7782**

**carrefour@transcontinental.ca**

# OCCASIONS D'AFFAIRES

## COMMERCE

• **HÔTEL CATÉGORIE SUPÉRIEURE**  
30 min. de Québec, 25 chambres ou suites, 3 salles de réunion, autres installations. Le prix : 750 000 \$.

• **COMMERCE VENTE D'ÉQUIPEMENT INFORMATIQUE**  
Chiffre d'affaires de 4 000 000 \$.

• **GRANDE RÉGION DE QUÉBEC**  
20 résidences pour personnes âgées à vendre, différentes superficies.

**Henry Myrand**  
1-800-685-3616 • 1-418-666-5050  
Re/Max Référence 2000 H.M. Courtier immobilier agréé

**IMPORTANT CENTRE D'ENTRETIEN AUTOMOBILE AINSI QU'UNE ENTREPRISE DE LOCATION D'AUTOMOBILE** (À court terme)  
À vendre. Commerce en pleine expansion.

**Dyane Colnoir et Ass. Inc.** Courtier immobilier agréé  
courtier@dyanecolnoir.com  
Télécopieur : (819) 563-2122

**Restaurant à vendre**  
Style buffet (500 places), banlieue de Montréal. Clientèle établie et bonne rentabilité.

CGD Courtage d'affaires  
**A/s M. Alain Gagné**  
(418) 626-9050

**Commerce : matériel électrique et luminaires**  
Situé sur la Rive-Nord de Montréal. 25 ans en affaires. Vente cause retraite.

790 000 \$. Infos : René  
(450) 964-1144  
(514) 983-3913

**GARAGE**  
Est de Montréal, membre d'un groupe, avec clientèle établie, bâtisse très propre, espace intérieur pour 8 voitures, atelier mécanique 4 portes, chambre à peinture, tout équipé.

Info : 1 (800) 361-8771 poste 116

**RESTAURANT À VENDRE**  
Centre-ville d'Edmonston, Nouveau-Brunswick. 2 étages, patio extérieur, petit salon pour party privé, s. à diner, bar. Possibilité d'agrandissement pour lounge. 800 000 \$/an. Loué 6 mois gratuit, tout inclus. Cause : maladie.

350 000 \$  
(506) 736-6649

**À VENDRE**  
Commerce de tissu, coupons, rideaux et de tissu de décoration. Situé sur la rive-sud de Montréal.

En opération depuis plus de 40 ans. Clientèle bien établie. Bon chiffre d'affaire.  
(450) 584-3204

**À VENDRE CONCEPT SANTÉ**

**Centre de conditionnement physique**  
Tout équipé appareils Keizer, app. cardio-vasculaire, poids libres, salle de danse aérobie. Décor enchanteur dans la région Lanaudière. Occasion d'affaires. Clé en main

**Spa santé d'un jour**  
esthétique, soin corps, massothérapie clientèle bien établie. (Peut être vendu séparément.)

(514) 235-3641 • (514) 895-2775

**COMMERCE À VENDRE**  
• 3 motels à vendre : Montebello, Ste-Agathe et Rivière-du-Loup  
• Truck Stop avec restaurant et essence  
• Fermes avec élevage de chevreuils.  
• Pisciculture

**AUSSI BESOIN URGENT DE MOTELS**  
**Yvon Hains (450) 662-3036**  
Groupe Sutton Excellence

**Restaurant Région de Sherbrooke**, 280 places, genre buffet, vente 1,5 M \$. Site et conditions except., stationn. Prix 250 000 \$ + inventaire Roger Raymond, imm. Gilles Raymond, CTRC

(819) 572-0999

**BAS-ST-LAURENT**  
Hôtel-motel, au bord du fleuve, (46 unités de motel), impeccable, bon chiffre d'affaires. Cause : retraite.

**Gaston Patry**  
(418) 724-2600

**Résidences pour personnes âgées**  
Nouveaux dossiers, Mtl et régions, 40 à 220 unités, bien situés, très rentable. CHSLD 30 unités, bénéfice net 300 000 \$.

**Louis Doucet**  
Immeuble Optimum  
(514) 891-3131

**CAFÉ-DÉPANNEUR PROFITABLE**  
À vendre. Plateau, excellent bail. Décor spectaculaire. Concept unique. Croissance 243 % / 2 ans. Bénéfice brut en 2001 de 97 520 \$. Prix 180 000 \$ plus stocks.

**Manon Dumas A.I.A.**  
Pro Immobilier RNF  
(514) 885-5552

**RÉSIDENCES D'AÎNÉS**  
• 55 unités, comptant 150 000 \$  
• Ressources intermédiaires, prix 650 000 \$  
• Montréal, 65 unités fonds de commerce.  
• Plusieurs autres dossiers disponibles.

**Richard Perreault**  
Re/Max Métro  
(514) 255-5202

**SALLE DE RÉCEPTION ET SERVICE DE TRAITEUR**

Situé dans la région de Saint-Hyacinthe, immeuble commercial abritant une magnifique salle de réception pouvant accueillir 200 personnes ainsi qu'un service de traiteur dont la réputation n'est plus à faire. Clientèle établie depuis plus de 10 ans. Excellente rentabilité. Capital requis : 200 000 \$.

Information : Stéphane Magnan, comptable agréé  
Téléphone : (450) 778-1211 • (514) 336-1211  
magnan@cgocable.ca fax (450) 773-2196

**Nettoyeur/Buanderie**  
À vendre avec ou sans bâtiment. Situé à St-Césaire (seul dans la région). Établi depuis 1974. Location d'uniformes de travail. Cause : retraite.

(450) 469-3543

**RÉSIDENCE POUR AÎNÉS**  
Rive-Sud de Québec, 50 unités (chambres, studios et 2 1/2). Tous les services.

(418) 832-2795

**À LAVAL FLEURISTE ET BOUTIQUE DE CADEAUX**  
F.T.D. - Établi depuis 1976. Boul. très achalandé, occ. unique, prix except., prise de possession immédiate.

(514) 381-1769

**IMMONTREAL**  
MONTREAL OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE PLATEAU MONT-ROYAL

Restaurant de gastronomie française et internationale. 70 places. Permis d'alcool. Prix demandé: 219 000 \$

**Philippe Bertot**  
Immobilier ctr  
(514) 979-4964  
www.immontreal.com

**HAUTE TECHNOLOGIE INVESTISSEUR PARTICIPANT**  
Entreprise de matériaux magnétostrictifs et micro-structures visant les marchés de : senseurs et instrumentation, appareils médicaux et biotech, etc. Recherche investisseur actif pouvant relever le défi de vente et marketing. Pour information : Michel

(514) 247-5575 • menglish@videotron.ca

**JEUNE ENTREPRISE DE FABRICATION DE MEUBLES**  
En pleine croissance, cherche investisseur ou partenariat avec un autre fabricant du même secteur.

(514) 892-1892  
(514) 383-9696  
Après 19 h

**ÉQUIPEMENT DE BUREAU**

• Pupitre et crédence de prestige en chêne pâle.  
• 4 fauteuils visiteurs  
• Pupitre pour réception de toute beauté.  
• Huit tableaux de peintres québécois reconnus.

Prix à discuter.  
**Françoise**  
(450) 445-2974

**ANTIQUITÉ - ŒUVRES D'ART**

**F. LABELLE**  
Deux tableaux  
40 x 40  
un hiver et un automne

(514) 648-3760

**PARTENAIRES**

**Gestion La Paire inc. RECHERCHE DEUX ASSOCIÉS**

• Un administrateur : établir budget/échancier/contrat/bilan dans le domaine de la :  
• Un coordonnateur : gestion d'espace et coordination

**PROJET** : Implantation d'un nouveau concept visionnaire dans le domaine de la :  
• Prévention de la maladie / Promotion de la santé.  
• Un centre de 70 chambres / 12 ateliers offerts / Séjour 1 semaine.  
(Ce projet verra le jour sur la Rive-Sud de Montréal.)  
Note : Ce projet est reconnu et offre de grandes possibilités d'expansion.

Préalable : - Détenir un diplôme universitaire.  
- Trois ans d'expérience dans ce type d'organisation.  
\* Bienvenue, semi-retraités ou retraités désirant rester actif en affaires

Envoyer : Lettre de présentation et Curriculum vitae.  
**Gestion La Paire inc. c.p. 411 St-Bruno, J3V 5G8**

**SERVICES SPÉCIALISÉS**

**DEVENEZ DAY TRADER**

Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en \$ US.

• Maison ou bureau, temps plein / partiel. • Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSE. • Coût de départ et opération minime. • Contôle du risque à 100 % • Formation professionnelle. • Cours de 80 h + manuel de 400 pages. • 40 hrs de pratique en temps réel. • Ordinateur et logiciels boursiers fournis. • Entièrement déductible d'impôt.

**Cours intensifs (7 jours) début : 18 janvier 2003**  
**Cours réguliers début : 22 février 2003**  
Info / réservation : (514) 990-3273 1 (866) 926-9434  
www.daytradercanada.net (places limitées)

**FIRME COMPTABLE RECHERCHE**  
Pour un client sérieux et désireux d'investir, une entreprise manufacturière ou de distribution dans la région de Montréal. Nous recherchons un entrepreneur ayant un chiffre d'affaires annuel entre 3 et 15 millions. L'entreprise doit être en activité depuis plus de 3 ans. Notre client désire acquérir la totalité des actions mais pourrait considérer un achat partiel. Pour de plus amples informations, veuillez communiquer avec Chantal Longtin c.a. par téléphone au : (450) 472-2828 ou par courriel : chantal@consultantsprogesco.ca

**INFORMATIQUE**

**INFORMATIQUE**  
Vente / achat / service réparation  
Gestion parc informatique  
Évaluation de vos besoins  
Contrat d'entretien  
Réseau / serveur  
Sécurité

**Ramtech Informatique**  
Montréal 1-877-295-6173  
Rive-Sud Mtl 1-866-641-1549

**OFFRES DE SERVICES**

Professionnel bilingue détenteur d'un BSC et d'une formation complémentaire en vente recherche emploi comme représentant. Exp. de travail de 15 années avec le public. Communiquez avec Mme Viau.

(514) 735-9578

**HORS FRONTIÈRES**

**GUADELOUPE ANTILLES FRANÇAISES MAGNIFIQUE RESTO-TERRASSE**  
Les pieds dans l'eau, Clé en main.

011-690-690-537461  
augerann@wanadoo.fr.

## IMMOBILIER COMMERCIAL

### ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

**VIEUX MONTRÉAL**  
ESPACES COMMERCIAUX À LOUER  
ADRESSES PRESTIGIEUSES ZONE DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

**85 ST-PAUL**  
ÉDIFICE LUXUEUX DU 19<sup>E</sup> SIÈCLE STYLE LOFT. AVEC MUR DE BRIQUES ET POUTRES EN CÈDRE. STATIONNEMENTS INTÉRIEURS DISPONIBLES. GARDIEN DE SÉCURITÉ.

**640 ST-PAUL**  
AUX ABORDS DE LA CITÉ MULTIMÉDIA. PLUS DE 18.000 PIEDS CARRÉS DISPONIBLES. STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES. ESPACE À ENTREPÔT ET QUAI DE CHARGEMENT.

**620 ST-PAUL**  
AUX ABORDS DE LA CITÉ MULTIMÉDIA. ESPACE À BUREAUX ET/OU À ENTREPÔT. STATIONNEMENTS EXTÉRIEURS DISPONIBLES. QUAI DE CHARGEMENT.

**REMEDIA**  
Téléphone : 514-847-1169 • www.remdev.ca • info@remdev.ca

**LOCAL À LOUER ST-HUBERT**  
« Au coeur des affaires automobiles » 4 800 pi ca. (vitrites et portes de garages). Occasion exceptionnelle.

(450) 670-0920

**Le Village de Montbrun BOUCHERVILLE**  
690 boul. de Montbrun coin Route 132  
Magasins de détail, bureaux professionnels et services de santé / médicaux.

**À LOUER**  
1 000 pi ca. à 5 600 pi ca.  
(514) 340-1020  
(514) 909-2809

**Le Gardeur**  
3 locaux industriels de 6 000 à 18 000 pi ca. de 4 \$ à 4,50 \$ net / net / net.

(514) 386-1617 ou  
(514) 648-4959 #221

**À LOUER • ESPACE INDUSTRIEL**  
Grandeur 22 000 pi ca., hauteur 18 pi, panneau électrique de 800 ampères, chauffage radiant, porte de garage, bureaux et salle de bain. Prix de 4 \$ le pi ca. Près de l'autoroute 20. Disponible immédiatement. Possibilité de longue durée.

Info : (450) 763-2642 D. Pilon  
(dpilon@majoly.com)

**Local 3 200 pi ca.**  
Ancienne banque, climatiseur, rampe d'accès. Façade sur Henri-Bourassa Est, coin Laurentides. Idéal pour clinique médicale ou commerce.

(514) 384-9276

**ENTREPOSAGE**

**VALLEYFIELD METAL**  
DIVISION DE : AUTO REBUTS VALLEYFIELD INC.

328, rue Dubois Grande-Île (Québec) J6S 1A2

**Service de :**  
- Location (terrain clôturé)  
- Entreposage intérieur  
- Entreposage extérieur  
- Distribution

**Téléphone :**  
(450) 373-0870  
**Télécopieur :** (450) 377-4381

**Rive Sud / St-Hubert**  
À proximité de l'aut. 30, espaces industriels avec porte de garage 24 pi ca. de hauteur libre, avec gicleur de 10 000 à 25 000 pi ca. de disponible. À compter de juillet 2003.

Contactez :  
**Arthur ou Philippe**  
(514) 382-0180 • (514) 382-1132

**Candiac**  
4 000 pi ca. disponible local pour bureau complètement aménagé situé près de l'hôtel de ville pour informations

(450) 659-5457

**TECHNOPÔLE ANGUS**  
Le Carrefour de l'innovation de Montréal

**ESPACES INDUSTRIELS AU CŒUR DE MONTRÉAL**

Disponibilité août 2003 5 000 pi et plus  
Construction sur mesure sur demande

(514) 528-5230  
www.technopoleangus.com

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** pour trouver les meilleures propositions.

**Annoncez-vous!**  
Pour info: (514) 392-7782

# IMMOBILIER COMMERCIAL


## BUREAUX À LOUER

**BUREAUX À LOUER**

**Tour Jacques-Cartier**

1851 est, rue Sherbrooke. À proximité du Pont Jacques-Cartier. Stationnement int. et ext., 5000 pi<sup>2</sup> au 11<sup>e</sup> étage, vue panoramique.


**Zone subventionnée de commerce électronique**

 Papineau et Sherbrooke




**Édifice René-Laënnec**

1100, av. Beaumont, Ville Mont-Royal. Plus de 5 000 pi<sup>2</sup> au rez-de-chaussée. En face du métro Acadie.

 Acadie

**Édifice Seaforth**

3550, ch. de la Côte-des-Neiges.

 Guy-Concordia

**Groupe Accueil International**

**(514) 989-5086**

**OCCASIONS D'AFFAIRES**  
pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**

**À SOUS-LOUER**  
Luxueux bureau. Centre-ville. 3 pièces, s. de bain privée. Garage, prestigieux édifice, gardien. Relié au Montréal souterrain.  
**(514) 844-2739**  
**(450) 446-7738**

**MÉTIVIER GRASSI.com**

**514.879.1597** Courtier immobilier agréé

**NOUVEAU À LOUER**

**LE 249 ST-JACQUES**

À partir de 13,75 \$ le pi ca., tout inclus.

- ♦ Au cœur du milieu des affaires, dans le « Quartier international », à proximité du Centre Mondial de commerce, des nouveaux hôtels, du Palais des congrès, du palais de justice, de la Cité du multimédia et du Vieux-Montréal.
- ♦ Admissible à la zone de commerce électronique.
- ♦ Bureaux de 500 pi ca. à 6 500 pi ca.
- ♦ Climatisé et sécurisé
- ♦ Courtiers protégés.
- ♦ Café Van Houtte situé au rez-de-chaussée.

**(514) 769-9811 • (514) 386-7117**

**N.D.G.**  
Bureau à partager, 200 pi ca. disponibles, meublés ou non, ensoleillé, avec téléc., copieur, Internet H.T. 300 \$/mois.  
**(514) 483-1688**

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires** et adressez vous directement aux décideurs !

**TERRAINS**

**TERRE DE 650 ACRES**  
Coupe sélective déjà effectuée. Montagne voisine de Val St-Côme (pente de ski). Vue panoramique. Chemin carrossable en voiture. Zone blanc.  
**(450) 835-9200** après 20h  
**(819) 566-4095** 1 de s.  
Demandez Mario

**CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL**  
(2055, rue Peel)

Bureau de professionnels désire partager une partie de ses bureaux, comprenant les avantages suivants : meublés ou non, service de réception et/ou secrétaire, salle de conférence et autres services.

**Pour information : (514) 848-6049**

**Nouveau à louer**

**Place de la gare • St-Basile le grand**

**2e étage**

Centre des affaires  
Entrée principale de la ville  
Au-dessus de la Caisse populaire et de la SAQ  
Intersection de la route 116 MTL/Beloeil  
Près de la gare de train de banlieu  
Devant IGA Extra  
900 pi ca. à 3000 pi ca.

**Les Immeubles G. Y. Lambert Inc.**  
**(514) 983-7266**

**ENTREPÔTS À LOUER**

**ST-LAURENT ESPACE ENTREPÔT**

30 000 à 170 000 pi ca. 0,45 \$ brut le pi ca. par mois + services  
**John M. Farato ou Norman Laff**  
Colliers International (C) Inc. Courtier  
**(514) 745-1900**

**IMMEUBLES À REVENUS**

**VALLEYFIELD**  
Édifice centenaire, 25 770 pi ca. Occupation à 100 % (locataire triple A, 20 800 pi ca. loué jusqu'en 2010). Rendement 20 % sur investissement.  
**(514) 862-6124**

**ENTREPRISES À VENDRE**

« M'a permis de rejoindre des investisseurs européens. »  
M. Normand Choinière, ROYAL LEPAGE

## IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

**P.A.T. rue Notre-Dame**

Garage de 3 000 pi ca., 3 portes de 10 x 20, terrain de 18 000 pi ca., 2 logements + 2 locaux comm. loués. Revenu 40 000 \$ et +, 100 000 \$ de rénovation.

**Stéphane Galarneau**  
**(514) 642-7612 • cell. (514) 867-7612**

**IMMEUBLE SEMI-COMMERCIAL**  
À vendre. Comprenant un local idéal pour clinique/bur/pharmacie, à côté du futur hôpital le CHUM. Local commercial libre (2 500 pi ca.) • app : 4 x 5 1/2 Tous déjà loués.  
**(514) 277-2143**

**MONTÉRÉGIE**

**CHERCHEZ-VOUS UN INVESTISSEMENT PLUS RENTABLE QUE LA BOURSE?**

**À VENDRE 7 X LES REVENUS**

Édifice au centre-ville, construit en 1874 et complètement rénové en 1999. Partie commerciale : description du locataire : « Restaurant au goût d'Europe à prix abordable ». Partie résidentielle : 8 logements, tous loués avec bail. Accepterait un échange d'une valeur de 150 000 \$, le solde en notariat. Possibilité d'un autre immeuble.  
**(450) 774-2778**

**Ste-Agathe-des-Monts**  
2 imm. commerciaux avec logements, emplacement stratégique, 87 000 \$ et 139 000 \$.  
**Réjean Paquin et Étienne Savard (A.I.A.)**  
Gr. Sutton Laurentides CRTR  
**(819) 322-6666**

**Brossard**  
Bâtisse pour prof., idéale pour ass., 1985, 3 000 pi ca., 1 étage 1/2, thermopompe, 15 places de stat., accès facile. Prix demandé : 295 000 \$.  
**(450) 462-2141**

## IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

**Locaux commerciaux ou industriels à louer situés à Ste-Thérèse**

Pour plus d'informations communiquez avec  
**Marc ou Gilles**  
**(450) 437-6707 • (450) 430-7046**  
**(514) 705-0067**

**Ste-Cécile-de-Milton**  
Rte. 137, à louer, 3 700 pi ca., commercial et bureau, chauffage écono., thermopompe air chaud, air climatisé. Avec possibilité de logement, 4 ch. à c., 2 s. de b. Libre janvier 2003  
**Jour : (450) 441-2255**  
**Soir : (450) 777-4435**

## IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

**SITE DE CHOIX**

- 25 000 pi ca., 420, du Parc industriel, Longueuil.
- 5 000 ou 10 000 pi ca., 2168, de la Province, Longueuil.

**F. Laroche**  
**(514) 953-7622**

**GESTION IMMOBILIÈRE**

**Gestionnaire chevronné avec son épouse** occ. d'affaires à long terme de gestion/surintendance d'un projet condo, maison / condo. En retour, achat ou location d'un condo sur le site.  
**(450) 923-0373**

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** pour trouver les meilleures propositions.

# IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## RÉSIDENCES DE PRESTIGE

**1.2.3... CLIC!... VENDU!... Sinon possibilité de remboursement complet\***

**www.clicmaison2000.com** pour vendre rapidement sans commission. Vente garantie parce que nous annonçons dans 134 journaux chaque semaine et parce que 73 % des acheteurs magasinent leur future propriété sur Internet. Notre concept : 9 à 17 photos, texte descriptif complet, une pancarte et la garantie que vous vendez, 249,95 \$ et plus. \* Certaines conditions s'appliquent. \*\*\*

**(514) 990-clic ou (514) 990-2542**

**Manoir de caractère, début du siècle**

En granite et pierres. Ouest de l'île de Mtl. Site calme et retiré. À 2 min. à pied du train de banlieue. Plus de 6 000 pi ca. de surfaces habitables sur 3 niveaux, rénovation très haut de gamme. Foyer marbre, sys. alarme et arrosage. Terrain de 25 000 pi ca. Gar. double en pierres. 649 500 \$. Occupation immédiate. R.-V. seulement : **(450) 424-4451**

**SAINT-ADOLPHE D'HOWARD**

Superbe résidence de 10 pièces. Comprend 3 ch. à c. dont celle des maîtres avec foyer, 4 foyers, 3 s. de b., garage double, pisc. et sauna intérieur. Située sur le bord du lac Sainte-Marie.

**Daniel David et Gérald Morais (450) 227-8411**  
Agent immobilier affilié - Re/Max Laurentides inc.  
Courtier immobilier agréé  
visite virtuelle : **www.geraldmorais.com # 348115**

**ENTREPRISES DEMANDÉES**

« Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »  
M. Daniel Chartrand

**Île Morris : 459 000 \$**

À Boisbriand imposante const. tout brique 1996. 3 + 4 ch. à c., 4 s. de b., 2 foyers, pl. de latte, pisc. creusée. Terr. 15 000 pi ca.

**Serge D'Aigle**  
capitale Rive-Nord  
**(450) 435-2200**

**Ste-Dorothée**

Vue sur l'eau, mezzanine, 3 ch. à c., foyer, cave à vin, décoration exceptionnelle, bon investissement.

**À VOIR (514) 220-1246**

**À louer**

Maison de prestige à Port-au-Persil en Charlevoix, à partir de 700 \$ par semaine.

**(514) 926-0764**  
**www.port-au-persil.com**

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?

Annoncez sous la rubrique immobilière du **Carrefour LES AFFAIRES.**

## DOMAINES

**St-Placide / à 50 min de Laval / Mtl 60 min**

Voici un véritable domaine privé sur le lac des Deux-Montagnes avec plus de 600 pi de façade sur l'eau, sise une ancestrale fin des années 1800. Avec bord de l'eau navigable profond.

**Yannick Manac'h / Royal LePage / (514) 990-5390**

**DOMAINE DE 340 ACRES**

Comprenant 2 maisons de 7 et 14 chambres. Presque tout boisé. Endroit paisible et retiré. Ancien centre de santé.

**M. Noël**  
**1 (819) 758-6441**  
Remax Bois-Francis inc.  
Courtier immobilier agréé

## FERMES ET FERMETTES

**Centres équestres**

Manèges int/ext, écurie, 8 box, récurant, élec. 200 amp., sentiers. Pour vendre ou acheter des fermes.

**F. Gélinas**  
Formule 1, ctr  
**(514) 262-8482**

**À St-Joseph-du-Lac**

Domaine 11 arpents aménagés, golf privé 9 trous, source naturelle serpentant le terrain, 20 min de Mtl.  
**(450) 491-2534**

**TERRAIN de 10 acres (Bromont)**

Terrain unique zoné blanc avec érables matures. Peut être divisé et est situé près de la base de plein air Davignon.  
**(450) 378-8578**

## CONDOS À LOUER

**Canal Lachine**

Luxeux condo, style loft sur 3 niveaux, 9 1/2, idéal pour résidence/bureau, occupation 2 mois d'avis. 2 700 \$/mois. +++  
**(514) 364-3656**

## CHALETS

**RÉSIDENCE SECONDAIRE DE CHOIX**

Nid douillet, site exceptionnel entre lac et rivière. Entièrement rénové, décoration raffinée, clé en main, rien à faire. Paradis nautique, golf, ski, arts, culture, etc. Trop à dire, faut voir ! À 1 heure de Montréal.

**Directement du proprio 210 000 \$**  
**(450) 464-1172 • (450) 886-5810**

**CHALET À LOUER PRÈS DE JOLIETTE**

1h30 de Mtl, domaine privé, style auberge de luxe, maison toute équipée, 12 ch. à c., s. de b. privées, foyer, piano. Week-end 1 200 \$, 5 jours 2 200 \$. Pour fêtes familiales ou affaires.  
**(514) 989-8335**  
**www.aubergejeancypilot.com**

**Val-Morin**

Chalet neuf à louer, style « log home », 4 ch. à c., 2 s. de b., foyer, etc. Mi-décembre à fin avril, 5 900 \$.  
**(514) 951-6855**

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du **Carrefour Les Affaires.**

Annoncez-vous dès maintenant !  
Pour info : **(514) 392-7782**

## LAURENTIDES

**ST-ADOLPHE D'HOWARD**

Réserve Morgan, 2,76 acres au bord d'un grand lac navigable, offrant une vue panoramique, 13 pièces, 4 foyers, 3 garages. Tout le confort recherché.  
#MLS : 800350

660 pi de front au lac Ste-Marie, site très intime offrant une vue sur deux côtés du lac. Propriété offrant le style et confort d'un château. Beaucoup d'extras à voir ! #MLS : 356012.

**Jean-Louis Demers • (819) 327-3124**  
Groupe Sutton Laurentides • Courtier immobilier agréé

## RÉSIDENCES

**ANSE-SAINT-JEAN**

B & B, 5 chambres à coucher. Clientèle européenne très bien établie. Site enchanteur.  
**(418) 272-4444**

**Mirabel**

Quartier tranquille, const. 99, niveau multiple, toit cathédrale, foyer, 2 + 2 ch. à c., 2 s. de b. s.-s. fini, gar., taxes peu élevées. Faut voir! 175 000 \$  
**(450) 979-8649**

**MAISON, SITE DE RÊVE**

Vue magnifique, située au bord du Saguenay dans le village de L'Anse-St-Jean à 1 heure de Chicoutimi. Const. 1995, grande mezzanine au deuxième étage, 2 s. de b., pl. de bois.  
**(418) 272-2368**

# IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## ■ CANTONS DE L'EST

**MEMPHRE**  
Phase 3 *Club dernière chance*

LAC MEMPHRÉMAGOG

Bureau de vente OUVERT samedi et dimanche de 11 h à 16 h sur le site

Condominiums sur le lac Memphrémagog.  
700 pi sur le lac. Vue sur le mont Orford, plage, piscine, tennis, ascenseur, garage. Location possible (long terme).

**ROYAL LEPAGE**  
AVANTAGE DL  
Crt. imm. agréé

Daniel Leblanc • (819) 572-3132 ou (819) 868-8811  
Agent immobilier agréé • 2330, Route 112, Canton de Magog (Québec) J1X 5R9

spécial prévente...  
déjà vendus

## ■ CONDOS À VENDRE

EN CONSTRUCTION

**450 lofts et condos**  
Près du Marché Atwater  
Marina privée  
Construction supérieure en béton  
Plafond d'une hauteur de 10 pieds  
Et beaucoup plus

**937-2100**  
259, rue Greene (face au Marché Atwater)  
Lun-Ven: 11 h - 19 h Sam-Dim: 10 h - 17 h

LE PLUS GROS PROJET DOMICILIAIRE SUR LE CANAL LACHINE

PHASE II MAINTENANT EN VENTE

UNE AUTRE RÉALISATION DE DÉVELOPPEMENTS DES ÉCLUSIERS INC.

**Votre loft — Vos loisirs**  
Canot, kayak, bateau-pontons, patin à roues alignées, patin à glace, ski de fond, piscine, vélo, gym, etc.

## ■ TERRAINS RÉSIDENTIELS

**Pointe-Claire**  
Lot vacant - 181 00 pi ca.  
Zone 7 à 8 étages - multi-résidentiel, 316 appart.  
**Michel Bensmihen**  
(514) 841-3800  
Royal LePage commercial inc.  
Courtier immobilier agréé

**NOUVEAU PRIX**

**CONDO DE RÊVE**  
Avec vue exceptionnelle sur le Vieux-port de Montréal.  
4 ch. à c., 2 s. de bain., garage double, bureau avec entrée indépendante...  
Pour plus d'information, contactez-moi.  
**Louise Gaboriault • (450) 466-6000**  
Re/Max Brossard inc. • Courtier immobilier agréé

## ■ CARREFOUR DE L'AUTO

### ■ AUTOMOBILES DE PRESTIGE

**CherchAUTO est de retour !**  
Un service encore plus efficace et personnalisé vous est offert pour toutes vos démarches de recherche et négociation de votre prochain véhicule.  
**Lorraine Lévesque**  
(514) 276-5278  
www.cherchauto.qc.ca

**CARREFOUR DE L'AUTO**  
Faites place aux nouveaux modèles !  
Écoutez vos stocks en annonçant sous la rubrique Carrefour de l'auto.

**CARREFOUR DE L'AUTO**  
Faites-vous de la location d'automobiles ?  
Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif !

## ■ APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

**CENTRE DE SANTÉ**  
Au sommet de Ste-Catherine de Hatley avec vue panoramique sur lac Massawippi et montagnes. 11 ch., piscine int., sauna, salle d'exercice. Site unique 11,8 acres, écurie. Réalisez votre rêve !  
**Fabrice Barré • 1-819-572-1929**  
Re/Max d'abord F. B. inc. CRTR

**Ferme à Granby**  
(# 4119), à 5 min. de l'autoroute, 101 acres avec vue, cottage centenaire + 2 bâtiments agricoles, à 45 min. de Montréal. Près ski et golf, vendeur motivé, faite vite.  
**Rose Bogo A.I.A.**  
(450) 378-4120  
Re/Max • Courtier imm. agréé

**SHERBROOKE**  
• Quartier est, 31 logements, const. 1971, 645 000 \$  
• Quartier universitaire, 36 logements, const. 1985, 695 000 \$  
• Quartier universitaire, 26 logements, const. 1986, 485 000 \$  
Groupe Associés Michel Cousineau enr. CRTR  
**Michel Cousineau**  
(819) 565-7474

**Multiplex**  
28 logements (2 1/2 et 3 1/2) à Drummondville aussi 12 logements (4 1/2 et 5 1/2) à Richmond, bon potentiel de croissance, beaucoup de rénovations ont été effectuées.  
**(450) 223-4001**

**ATTENTION INVESTISSEUR !!!**  
Immeuble locatif de 6 à 200 logements. Excellente rentabilité, possibilité 5 à 20 % annuellement, léger comptant ou sans comptant si admissible.  
**Denis Robert • A.I.A.**  
Re/Max Extra inc.  
Courtier immobilier agréé  
**(450) 464-1000 p. 284**

## ■ APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

**Loft moderne, quartier Rosemont**  
Idéal pour professionnel ou pied à terre, 1 000 pi ca. sur 2 étages avec escalier ouvert, haut plafond (19 pi), près du Jardin botanique, coin tranquille.  
Inclus : laveuse/sécheuse, lave vaisselle, conditionné, stationnement. Svp pas d'animaux, 1 100 \$/mois, Hydro (non inclus). **Carolyn**  
(514) 935-7277 poste 104 • (514) 823-8823

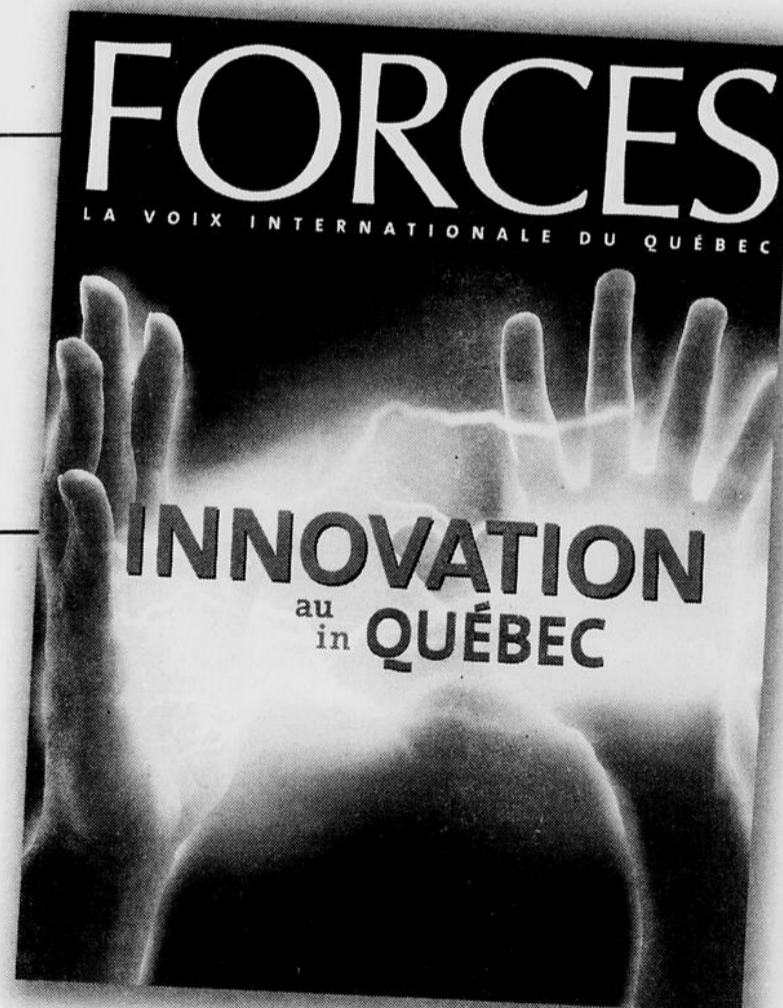
Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du **Carrefour Les Affaires**.  
Annoncez-vous dès maintenant !  
Pour info : **(514) 392-7782**

**28 % SUR INVESTISSEMENT**  
Immeuble 61 logements, métro Jean-Talon, revenu brut de 415 000 \$ / an. 2,75 millions (financement disp. 75 %)  
**(514) 335-0747**

Pour annoncer : **(514) 392-7782** [carrefour@transcontinental.ca](mailto:carrefour@transcontinental.ca)

## LA REVUE DE PRESTIGE

Un regard approfondi sur les enjeux économiques, sociaux et culturels du Québec.



[www.revueforces.com](http://www.revueforces.com)

Êtes-vous admissible à un abonnement gratuit ?  
1 877 331-2021 ou (514) 392-0389

# Les perspectives immobilières demeurent fortes à Québec

La région compte présentement 4,3 propriétés à vendre pour un acheteur, ce qui avantage les vendeurs

Jean Taillon

redaction@lesaffaires.com

Les astres demeurent favorables au marché de l'habitation dans la région de Québec.

C'est du moins ce qui se dégage des études de la **Société canadienne d'hypothèques et de logements** (SCHL), études rendues publiques lors d'une conférence tenue à Québec la semaine dernière. Selon la SCHL, la vigueur du marché s'explique par la conjonction de trois facteurs : des taux d'intérêts faibles, des revenus en croissance et un solde migratoire positif.

Dans la Capitale, comme ailleurs au Québec, les taux d'intérêts sont probablement le facteur le plus important. On prévoit que les taux, qui sont à un creux historique, vont le demeurer encore un moment. La propriété est donc accessible à un grand nombre de ménages. Au début des années 90, les mensualités hypothécaires comptaient pour environ 30 % du revenu

moyen après impôt. Elles comptent aujourd'hui pour moins de 20 %.

En 2002, la région a aussi connu une très forte croissance de l'emploi : 5,6 %. Le taux de chômage y est actuellement l'un des plus bas au Canada et la situation devrait continuer à s'améliorer en 2003, mais moins rapidement. Par ailleurs, Québec attire davantage de gens de l'extérieur. En 1997 et 1998, le solde migratoire a été négatif mais s'améliore depuis. En 2001, la région a connu un solde positif de 2 350 personnes.

Le marché de la revente va demeurer très vigoureux en 2003. On prévoit toutefois que le nombre de transactions va baisser d'environ 5 % par rapport à 2002. Pourquoi ? Parce que le nombre de propriétés à vendre

est passé de 7 000 en 1998 à 2 600 en 2002. Il n'en demeure pas moins que le marché n'a jamais été aussi favorable aux vendeurs. En 1996, on comptait 25 vendeurs pour un acheteur. On en compte actuellement 4,3.

**L'offre est à son plus bas dans tous les secteurs et on n'observe ni spéculation ni signes de surconstruction.**

Il n'est donc pas étonnant que, de 2001 à 2002, le prix médian des maisons individuelles soit passé de 92 352 \$ à 103 000 \$, une hausse de 14,8 %. En 2003, on prévoit une hausse de 8,3 %.

Sommes-nous en présence d'une « bulle immobilière » ? Pour l'économiste **Jean-François Dion**, la réponse est non.

Les hausses de prix observées s'expliquent par de solides facteurs : la demande est vigoureuse, l'offre est à son plus bas dans tous les secteurs et on n'observe ni spéculation ni signes de surconstruction. Une

bonne partie de la hausse récente des prix constitue une forme de rattrapage. Au cours des années 90, le prix médian des maisons a connu une baisse presque continue, passant de 87 500 \$ en 1990 à 75 000 \$ en 2001.

Que peut-on prévoir pour 2004 et 2005 ? Toujours selon M. Dion, les perspectives sont bonnes, mais « le marché n'est pas à l'abri d'un ralentissement » que pourraient provoquer une hausse des taux d'intérêt, une augmenta-

tion du prix des maisons ou une mauvaise conjoncture américaine. Ce ralentissement sera toutefois « beaucoup plus modeste que celui de la dernière récession, car les indicateurs de marché immobilier sont solides ». ■

## La revente garde le cap à Montréal

Novembre aura enregistré 3 726 reventes dans le secteur résidentiel, une augmentation de 74 ventes (2 %) par rapport à novembre 2001, selon la **Chambre immobilière du Grand Montréal** (CIGM). Le volume des ventes a atteint 572 M\$, une hausse de 17 % par rapport à la même période l'an dernier. La valeur moyenne des propriétés unifamiliales était de 151 000 \$ le mois dernier, une hausse de 15 % par rapport aux 131 000 \$ de novembre 2001.

« Le marché immobilier du Grand Montréal demeure vigoureux, ce qui le différencie de certains autres marchés au Canada où l'on prévoit une légère diminution, tel que le rapportait récemment une firme dont le siège social est dans l'Ouest canadien », dit **Michel Beauséjour**, chef de la direction de la CIGM.

Il fait allusion à la sortie de **Century 21 Canada**, qui annonce pour 2003 la fin d'un cycle de trois ans de hausse des prix et d'augmentation des ventes au sein du marché immobilier canadien. Une perception qui a été rapidement corrigée par **Michel Auclair**, de **Century 21 Québec**. Selon ce dernier, le marché de Montréal est très actif et ne présente aucun signe de recul. « Il n'est pas rare que la tendance au Québec soit différente de celle des autres marchés, particulièrement si notre économie est vigoureuse. »

La **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) prévoit cependant un ralentissement de la revente dans la région de Montréal pour 2003. Les ventes devraient atteindre 34 000, soit un recul de 6 % par rapport à 2002. (MB) ■



**La traction intégrale Audi quattro. Chaque roue est unique.**

Et chaque pneu est indépendant. La légendaire quattro<sup>MD</sup> analyse les conditions routières et distribue la puissance motrice aux roues qui ont la meilleure adhérence. Résultat? Performance supérieure. Confiance au volant accrue. Et meilleur comportement sur route.

*Lâcher, jamais. Être prévisible, jamais. Dormir sur nos lauriers, jamais. Se contenter d'être bon, jamais. SUIVRE, JAMAIS.<sup>MC</sup>*

Traction intégrale quattro offerte dans chacune des gammes. Taux de financement annuel de 1,9 % offert à l'achat de modèles 2003.\*

ÉVÈNEMENT  
NATIONAL  
quattro



TT



A4



A6



allroad quattro

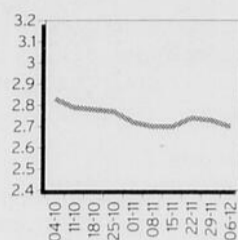


A8 L

\*Non offert sur les modèles A4 2003. Financement au taux annuel de 1,9 % offert aux acheteurs admissibles par Audi Finance pour un contrat de 24 mois sur certains nouveaux modèles Audi. Exemple de financement : Un montant de 20 000 \$ au taux annuel de 1,9 % correspond à un versement mensuel de 850 \$ par mois pendant 24 mois. Coût d'emprunt de 397 \$, pour une obligation totale de 20 397 \$. Les versements mensuels et le coût d'emprunt varieront en fonction de la durée du prêt, du montant emprunté et du versement initial ou de l'échange. Immatriculation, taxes, inspection de pré-livraison, assurances et frais administratifs (y compris les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers) en sus. Livraison avant le 5 janvier 2003. Autres durées de financement avantageuses à l'achat offertes. Demandez tous les détails à votre concessionnaire Audi autorisé. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. « Audi », « quattro », « A4 », « A6 », « A8 », « allroad », « TT » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2002. Pour en savoir plus sur Audi et pour obtenir des renseignements sur les pneus haute performance, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse [www.audicanada.ca](http://www.audicanada.ca)

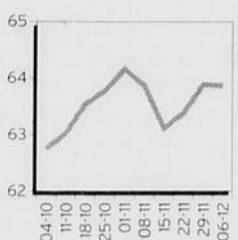
# INVESTIR

## Bons du Trésor (3 mois)



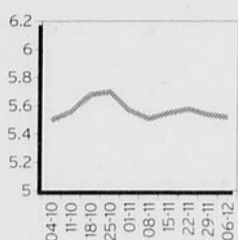
FERMETURE: **2,70 %**  
PRÉCÉDENT: **2,73 %**  
VARIATION: **- 0,03 %**  
52 SEMAINES: **H/3,11 %**  
**B/1,60 %**

## Le dollar (\$ canadien en \$ US)



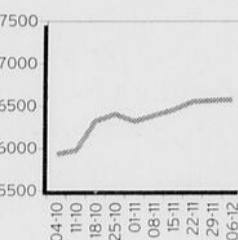
FERMETURE: **63,87 ¢ US**  
PRÉCÉDENT: **63,89 ¢ US**  
VARIATION: **- 0,02 ¢ US**  
52 SEMAINES: **H/66,18 ¢ US**  
**B/61,98 ¢ US**

## Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



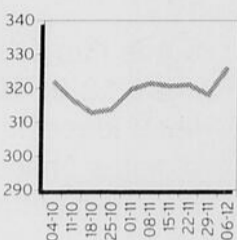
FERMETURE: **5,52 %**  
PRÉCÉDENT: **5,54 %**  
VARIATION: **- 0,02 %**  
52 SEMAINES: **H/6,00 %**  
**B/5,35 %**

## La Bourse (S&P/TSX)



FERMETURE: **6577,22**  
PRÉCÉDENT: **6570,42**  
VARIATION: **+ 6,78**  
52 SEMAINES: **H/7958,11**  
**B/5695,93**

## L'or à New York (\$ US l'once)



FERMETURE: **326,30 \$ US**  
PRÉCÉDENT: **318,15 \$ US**  
VARIATION: **+ 8,15 \$ US**  
52 SEMAINES: **H/327,85 \$ US**  
**B/272,80 \$ US**

SOURCE: ADDENDA CAPITAL

# Les concepteurs de piles se restructurent



**François Riverin**  
riverinf@transcontinental.ca

capitaux. Et les grands fabricants, mieux diversifiés et financés, attendent de cueillir les fruits mûrs.

« Ces géants pourraient se contenter de mettre le grappin sur les scientifiques et les ingénieurs qualifiés de ces petites sociétés chancelantes, au lieu d'acquiescer leur propriété intellectuelle », a dit M. Whale.

### Solution de rechange

La pile à combustible, ou pile à hydrogène, se veut une solution de rechange aux hydrocarbures et aux moteurs à essence traditionnels pour faire se mouvoir les automobiles.

La pile permet de séparer l'électron et le proton de l'atome d'hydrogène gazeux, puis de les remettre en contact avec l'oxygène de l'air. La circulation de l'électron produit de l'électricité qui alimente le moteur électrique de l'automobile.

La propulsion électrique est mécaniquement plus efficace que celle du moteur à essence parce que moins de pièces sont nécessaires et qu'il y a peu de perte de chaleur par combustion. La réaction chimique a aussi l'avantage de produire seulement de la vapeur d'eau et de la chaleur.

## L'énergie alternative consomme beaucoup de capitaux

Société	Cours boursier au 9-12-02	Valeur boursière	Liquidités	Dépenses en R&D en 2002
Ballard Power	22,85 \$	2 400 M\$	458 M\$	250 M\$
Fuel Cell Technologies	0,51 \$	16 M\$	6 M\$	9 M\$
Global Thermoelectric	2,31 \$	67 M\$	101 M\$	28 M\$
Plug Power <sup>1</sup>	5,39 \$	274 M\$	71 M\$	n.d.
Hydrogenics Corp.	6,05 \$	293 M\$	103 M\$	13 M\$
Westport Innovations	3,70 \$	188 M\$	50 M\$	42 M\$

1: En dollars américains.

SOURCE: FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE

TABLEAU: LES AFFAIRES

Ballard Power vient d'annoncer un plan de réorganisation qui réduira ses employés de 28 %, à 1 000. Elle délaissera la mise au point et la fabrication de pièces secondaires de la pile pour se concentrer sur le développement, la production et la mise en marché de la pile elle-même.

Ballard veut réduire son besoin de liquidités à 90 M\$ US en 2003, en incluant 10 M\$ US de frais de restructuration, au lieu d'entre 122 M\$ US et 144 M\$ US en 2002, plus des frais de restructuration de 36 M\$ US. Selon M. Whale, Ballard aura des liquidités de 293 M\$ US à la fin de 2002.

En 2003, Ballard prévoit des revenus provenant de la vente de piles à hydrogène pour les véhicules expérimentaux et des intérêts entre 110 M\$ US et 120 M\$ US, comparativement à 80 M\$ US en 2002. Ballard prévoit atteindre le seuil de rentabilité à la fin de ce plan quinquennal, soit vers la fin de 2007.

« L'objectif d'atteindre la rentabilité en 2007 est raisonnable », a dit M. Whale, qui classe l'action de Ballard dans la catégorie « performance égale au secteur ». Son cours cible est de 26,50 \$.

« Ce nouveau plan de financement élimine la menace d'un

financement par actions précipité », dit **Jarett Carson**, de **RBC**, qui place l'action dans la catégorie spéculative avec performance supérieure au secteur. Il a une cible de 23 \$.

**Sarah Hughes**, de **Sprott**, croit que la restructuration de Ballard est positive, mais elle s'inquiète du fait que le cours du titre prenne pour acquis un taux de pénétration du marché de la pile très optimiste. Sa recommandation est « réduire ».

Ballard a décidé de recentrer ses recherches sur la pile pour les marchés de l'automobile, des autobus de passagers et sur la pile pour les petites génératrices électriques mobiles (1kw de puissance).

Ballard a livré récemment les premières piles **Mark 902** à **Honda**. De plus, **Coleman Powermate** a commencé la mise en marché de la génératrice de 1 kw alimentée par sa pile. Son prix est d'environ 6 000 \$ US, presque 10 fois le prix d'une génératrice à essence. M. Whale pense que ce segment offre plus de potentiel à court terme.

Selon lui, on devra surmonter des problèmes de conception avant de passer à la production de masse. La mise en place d'un réseau et d'un

mode de distribution de l'hydrogène sûr et efficace et la diminution substantielle de son coût en sont de bons exemples.

### Global se retire

**Global Thermoelectric** (Tor., **GLE**, 2,31 \$) a décidé de vendre sa technologie d'une génératrice (moins de 5 kw de puissance) alimentée par une pile à hydrogène, mais à partir d'un combustible solide, conservant ainsi ses 101 M\$ de liquidité (3,46 \$ par action). Global n'a pu trouver de partenaire sérieux pour sa mise en marché.

Par ailleurs, M. Whale soutient que le moteur au gaz naturel pour les gros camions de **Westport Innovations** (Tor., **WPT**, 3,70 \$) est une technologie de l'énergie peut-être plus prometteuse. Sa mise en marché est prévue pour 2004. Après avoir réduit ses dépenses, les liquidités de 50 M\$ de Westport lui permettront de couvrir ses dépenses pendant un ou deux ans. ■

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Piles

OK



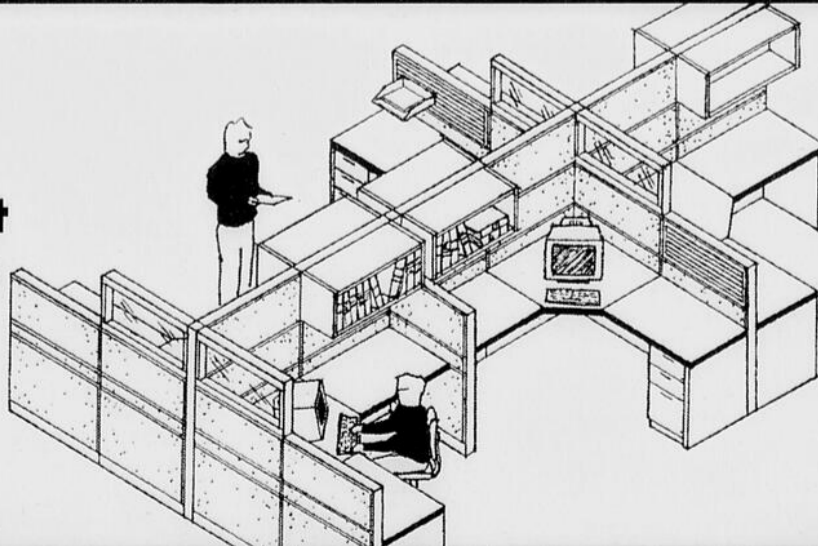
10<sup>e</sup> anniversaire

Recycler c'est économiser

Même produit  
Même qualité

4700 Saint-Ambroise  
Montréal

514 937-1117



Poste neuf

~~3855 \$~~

Poste de travail  
recyclé

\* 1256 \$

\* Exemple de prix par poste

www.reseaub.com

Teknion • Steelcase • Artopex • Boulevard • Herman Miller



## Entrepreneurs, c'est votre chance!

Sortez des coulisses et placez-vous sous les projecteurs lors de la Soirée des Anges financiers du 26 mars 2003!

Soyez l'un des 20 jeunes entrepreneurs, âgés entre 18 et 40 ans, qui pourront présenter leurs idées innovatrices à un grand nombre d'anges financiers intéressés à investir dans leurs projets prometteurs.

De plus, vous courez la chance de remporter l'une des **2 bourses de 5 000 \$**.



Soumettez votre dossier de candidature avant le **31 janvier 2003 à 16 h**.

### Information :

Trousse d'inscription et règlements du concours disponibles au (514) 845-4951, poste 22 ou sur le site Internet :

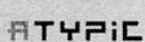
[www.angesfinanciers.qc.ca](http://www.angesfinanciers.qc.ca)

Présenté par :



Canada

Partenaire média : Partenaire associé :



Le rapport annuel 2002  
Prix Or dans la catégorie  
industrie manufacturière

1998  
1999  
2000  
2001  
2002  
**OR**

L'Institut canadien des comptables agréés, en association avec le National Post, a de nouveau décerné à Bombardier, pour son rapport annuel, la plus haute distinction dans sa catégorie : l'or.

— EXTRAITS DES COMMENTAIRES DES JUGES :

« Le rapport annuel de Bombardier présente une revue détaillée de la société et de ses activités. Les premières pages offrent une excellente vue d'ensemble de l'entreprise. Soulignons notamment les tableaux qui mettent en lumière les revenus, le bénéfice net et le carnet de commandes, ainsi que les pages illustrant les faits marquants de l'année. Les descriptions de produit sont concises et bien rédigées, et suscitent l'intérêt du lecteur. La divulgation intégrale et exhaustive de l'information financière est cohérente et claire. L'information supplémentaire est excellente. La section Discussion et analyse de la direction regorge d'information utile à tout lecteur. »



NATIONAL POST

[www.bombardier.com](http://www.bombardier.com)



**BOMBARDIER**

Une expérience extraordinaire

# Bien des questions au sujet de la Caisse de dépôt

J'ai réalisé depuis quelques jours que la Caisse de dépôt et placement du Québec est un sujet délicat. Je suis surpris de constater à quel point les gens sont émotifs lorsqu'on tente de remettre en question certains aspects de cette institution.

La conférence de presse d'il y a 10 jours aurait dû provoquer plus de réactions. Il me semble que, pour des raisons obscures, on est trop « gentil » avec la Caisse. Pourtant, les événements des dernières années ont de quoi susciter un grand nombre d'interrogations. En voici quelques-unes :

Commençons par les premiers mots du communiqué du président **Henri-Paul Rousseau** annonçant son recentrage et sa restructuration récente : « Les orientations que j'énonce aujourd'hui pour la Caisse consistent à recentrer les activités de l'organisation sur sa mission fondamentale de gestionnaire de fonds et sur la recherche de meilleurs rendements sur les avoirs. »

À sa naissance, on a justifié la création de la Caisse en lui donnant un double mandat : 1. la fructification des fonds du Régime des rentes du Québec; 2. l'utilisation de l'épargne des Québécois comme levier pour stimuler la croissance économique.

Dans sa brochure intitulée *35 ans sur le monde* (disponible sur son site Internet), la Caisse se vante de son rôle socio-économique. On peut y lire,

entre autres : « Durant la première décennie de son existence, la Caisse de dépôt et placement du Québec contribue fortement à renforcer le système économique et financier au Québec. »

Elle ajoute un peu plus tard : « La Caisse joue un rôle décisif dans l'émergence d'un entrepreneuriat québécois créatif et prospère. »

Il est difficile d'évaluer ce genre d'énoncé. L'avocat du diable en moi est tenté de les mettre en doute. Mais peu importe, le recentrage du nouveau président signifie que cette mission socio-économique est maintenant secondaire.

Or, l'originalité, voire la raison d'être de la Caisse se retrouve exclusivement dans cette mission. Cela semble être l'opinion d'un grand nombre de personnes. À une question présentée sur le site Internet [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com), demandant si la Caisse devait cesser de contribuer au développement économique, un surprenant 42 % a répondu « non ».

Sans cette vocation, est-ce que la Caisse perd son sens ? En effet, il ne reste que le volet de gestion des avoirs. Y a-t-il quelqu'un qui peut prétendre qu'un organisme public peut faire un meilleur travail que le secteur privé quand vient le temps d'investir et de réaliser des rendements attrayants à long terme ?

Les déposants et les clients de la Caisse (tous les travailleurs du Québec) veulent le rendement le plus élevé possible à l'intérieur d'une politique de placement fondée sur la protection du capital. La Caisse a-t-elle des dons magiques lui permettant de prétendre à de meilleurs rendements que les gestionnaires privés ?

Le virage proposé par le nouveau président s'explique peut-être par une volonté de regrouper son équipe autour d'un objectif pour traverser la crise actuelle. Justement, il faudrait d'abord qu'on aille au fond de cette crise. La Caisse fait l'objet d'une enquête de la vérificatrice générale, au sujet des coûts de construction de ses nouveaux bureaux, et la ministre **Pauline Marois** a évoqué

la possibilité d'une enquête policière chez **Montréal Mode International**. Mais là ne sont certainement pas les seules questions que l'on doit se poser.

### Et les fonds communs ?

Quant à crever l'abcès, pourquoi ne pas mener une enquête publique sur toutes les aventures de la Caisse ? Peut-être apprendrait-on des choses intéressantes sur, par exemple, l'incursion de la Caisse dans l'industrie des fonds communs de placement ? Celle-ci a coûté très cher et n'a peut-être pas rapporté autant qu'on l'aurait voulu jusqu'à présent. Qui en a profité ? Et quels sont leurs liens avec les preneurs de décision de la Caisse ?

On peut aussi se poser des questions sur le processus de prise de décision de la Caisse. Par exemple, le concept de la nouvelle économie lui a coûté plusieurs milliards de dollars. La Caisse a perdu une fortune dans **Nortel Networks**, dans **TIW**, dans **Microcell**, dans **Bell Canada International**.

Qu'on ait mordu au charme des titres technologiques de 1998 à 2000 dénote la maladresse de la Caisse.

Ce qui est plus difficile à expliquer, c'est qu'on n'ait pas appris des erreurs. Un exemple : en décembre 2001, la Caisse a investi plus de 50 M\$ dans **Microcell**.

Aujourd'hui, ce 50 M\$ ne vaut pas 200 000 \$ ! À la fin de 2001, la bulle techno était éclatée et plus personne ne croyait aux fantaisies de la nouvelle économie. Un regard de quelques secondes aux états financiers montrait que **Microcell** était destinée à la faillite ou à la restructuration (opération qui mène au même résultat que la faillite pour l'actionnaire ordinaire).

Comment peut-on expliquer ce placement ? Ces transactions douteuses sont-elles nombreuses ? Autre exemple : comment expliquer que la Caisse ait investi 138,4 M\$ dans une petite société de câble de Longueuil (**Câble Satisfaction**), qui développe un réseau au Portugal ? Il n'y a que quelques employés au siège social à Longueuil. Son développement crée des emplois au Portugal. La Caisse détient 32,2 % de cette entreprise.

Le titre a perdu 90 % de sa valeur depuis son sommet. Du point de vue placement, c'est un fiasco; du point de vue économique, les retombées sont presque inexistantes.

### Un code d'éthique déficient ?

Lorsque le nouveau président de la Caisse mentionne dans son communiqué que l'institution a adopté un nouveau code d'éthique, il nous met sur une piste intéressante. Est-ce que cela signifie que l'ancien code de conduite était déficient ? N'est-il pas important, au nom des déposants, de savoir en quoi ce code était déficient et qui a profité de ces déficiences ?

La Caisse est un organisme public, à ce que je sache. Les épargnants québécois ont le droit de savoir qui a abusé du pouvoir de la Caisse. ■

Bernard Mooney est directeur de la section Investir du journal **LES AFFAIRES**. On peut lui écrire à [bernard.mooney@transcontinental.ca](mailto:bernard.mooney@transcontinental.ca)



**SAMSUNG**

## DigitAll *rénovation*



171S

L'écran à ACL SyncMaster<sup>MC</sup> 171S de Samsung. Vos affaires passent dans la catégorie supérieure avec style.

L'écran à ACL TFT SyncMaster 171S de 17 pouces, mince et élégant, procurera à tous vos employés un poste de travail à la fois chic et compact. Il allie économie et efficacité tout en étant ultra-fiable, et il assure une très grande définition.

- Rapport de contraste 350:1
- Résolution 1280 x 1024
- Bloc d'alimentation intégré
- Disponible dans les teintes argent, ivoire ou noir

L'écran à ACL SyncMaster 171S de Samsung, premier fournisseur pour les spécialistes des TI, allie à la perfection style et technologie. Lorsque le prix est en harmonie avec la performance, tout le monde est ravi. Visitez le site [www.samsung.ca](http://www.samsung.ca) ou composez le 1-800-SAMSUNG (726-7864) pour plus de détails.

©2002 Samsung Electronics Canada, Inc. Toutes autres marques ou noms de produits sont des marques de commerce ou marques de commerce déposés de leurs compagnies respectives. L'apparence des produits et leurs caractéristiques sont sujettes à des changements sans préavis. Voir votre marchand d'ordinateurs local pour la disponibilité et le prix.

**SAMSUNG DIGITAll**  
everyone's invited™  
\*tout le monde est invité

# CHUM est dans la mire patiente d'Astral Media

Le retrait de la famille Waters ravive l'intérêt pour le diffuseur convoité par plusieurs médias

**Dominique Beauchamp**  
beauchampd@transcontinental.ca

Le retrait de la famille Waters de la gestion quotidienne de CHUM (Tor., CHM.B, 40 \$) relance la spéculation quant au sort éventuel de ce diffuseur convoité. Et Astral Media (Tor., ACM.A, 23,10 \$) ne cache pas son intérêt.

CHUM est mieux connue pour son canal local de télévision avant-gardiste Citytv à Toronto et ses canaux spécialisés *Musique Plus*, *MuchMusic*, *MusiMax* et *Bravo!*.

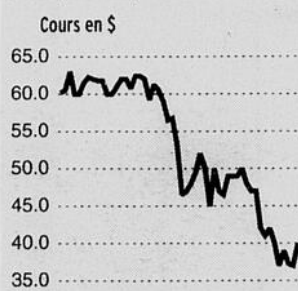
## La famille se retire

La semaine dernière, le fondateur de CHUM, Allan Frederick Waters, 81 ans, et ses deux fils, James Allan et Ron Allan, ont annoncé qu'ils quittaient leurs fonctions chez CHUM. M. Waters a promu Jay Switzer pour le succéder à la présidence et au conseil d'administration. Ses deux fils siégeront au conseil, mais laisseront leur vice-présidence.

La famille Waters devient

## En Bourse

(Tor., CHM.B, 40\$)



du 14 déc. 2001 au 06 déc. 2002

SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

purement propriétaire, ce qui nourrit l'espoir qu'elle se laissera enfin courtiser par divers prétendants.

M. Waters a l'emprise sur 88 % des votes de la société par le truchement de la majorité des actions votantes. « Bien qu'il soit trop tôt pour conclure à l'intérêt de la famille Waters pour une vente, leur décision de se retirer de la gestion de la société que M. Waters a fondée en 1952 n'a sûrement pas été prise à la légère », note Adam Shine, analyste chez

## CIBC Marchés mondiaux.

Andrea Horan, de RBC Dominion, établit même une liste d'acquéreurs ou de partenaires potentiels même si elle ne pressent pas de transaction imminente (voir notre tableau ci-contre). Cette spéculation avait propulsé le titre de CHUM à 70 \$ dans l'euphorie de la convergence des médias. CanWest Global Communications (Tor., CGS.S, 6,95 \$) et Rogers Communications (Tor., RCL.B, 15,30 \$) ont déjà figuré parmi ses prétendants.

## Astral est intéressée

Astral (Tor., ACM.A, 23,10 \$) ne cache pas son vif intérêt envers CHUM, qui possède des actifs rares et complémentaires aux siens. « Notre stratégie de croissance par acquisition est bien connue, tout comme notre bilan sans dette. On nous demande régulièrement ce qu'on pourrait acheter. Nous répondons que si nous avons un choix à faire parmi les possibilités, CHUM nous irait le mieux », confie Claude Gagnon, vice-

## président finances d'Astral.

M. Gagnon s'empresse d'ajouter qu'Astral est un acquéreur discipliné, faisant allusion au fait que CHUM s'échange en Bourse à prime par rapport à Astral, justement en raison de sa valeur stratégique. « La valeur attribuée à CHUM dépend des synergies qu'on pourrait en tirer », laisse entendre M. Gagnon.

Les stations de radio de CHUM donneraient à Astral la portée nationale qu'elle recherche, tout en lui permettant de répéter la plateforme multimédia qu'elle offre déjà aux annonceurs au Québec.

Astral connaît bien CHUM puisqu'elle est sa copartenaire dans l'entreprise *Musique Plus*, *MuchMusic* et *MusiMax*. De plus, Astral souhaite des transactions amicales.

Corus Entertainment (Tor., CJR.B, 18,80 \$), Torstar Corporation (Tor., TS.B, 24,90 \$) et la société privée Craig Broadcasting font partie des autres prétendants évoqués par les analystes. ■

## L'actif convoité du radiodiffuseur

- Vingt-huit stations de radio (15 FM et 13 AM)
- Six stations de télévision locales dans le sud de l'Ontario, dont Citytv à Toronto, la plus importante station locale indépendante au pays
- Deux stations de télévision locales en Colombie-Britannique
- Des intérêts dans 17 canaux de télévision spécialisés dont *MuchMusic*, *Musique Plus*, *MusiMax*, *MuchMoreMusic*, *Bravo! Space*, *Star!*, *Fashion Television*, *Canadian Learning Television*

## Les prétendants en coulisse

	Multiple cours-bénéfice 2003
Astral Media (Tor., ACM.A)	20,0 x
Corus Entertainment (Tor., CJR.B)	17,4 x
Torstar Corporation (Tor., TS.B)	14,4 x
Craig Broadcasting <sup>1</sup>	s.o.
La cible : CHUM (Tor., CHM.B)	24,8 x

1: Société privée; s.o. sans objet.

SOURCES : CHUM, RBC DOMINION

TABLEAU : LES AFFAIRES



J'attends avec impatience notre prochaine réunion...

à Gatineau  
dans la magnifique région de l'Outaouais

La nouvelle ville de Gatineau et la région de l'Outaouais vous offrent 650 nouvelles chambres d'hôtel et un nouveau Centre de congrès à la fine pointe de la technologie. Découvrez également nos attractions de renommée internationale - le Musée canadien des civilisations, le train à vapeur Hull-Chelsea-Wakefield et le magnifique Casino du Lac-Leamy qui agrémenteront votre séjour. Informez-vous dès maintenant... et réservez votre réunion.

Bureau des congrès de Gatineau et de l'Outaouais  
1 800-567-9824  
reunion@tourisme-outaouais.ca

Le Bureau du tourisme et congrès de Gatineau/Outaouais est fier d'être commanditaire de l'activité de la SCDA le 14 janvier 2003.



AIR CANADA



OUTAOUAIS  
vivez-le!

scda | csae

SOCIÉTÉ CANADIENNE DES DIRECTEURS D'ASSOCIATION  
CANADIAN SOCIETY OF ASSOCIATION EXECUTIVES

En collaboration avec

Le Réseau  
MEC

Garder le contact

Mardi 14 janvier 2003

Une journée de conférences sur les tendances

« POUR SAVOIR OÙ ON S'EN VA,  
ENCORE FAUT-IL SAVOIR D'OÙ  
L'ON VIENT »

La SCDA Québec organise une journée de conférences au cours de laquelle des spécialistes de plusieurs disciplines viendront brosser un tableau de la gestion d'aujourd'hui et de demain et présenter les défis qui attendent les gestionnaires.

### Programme AM

**Les grandes tendances en gestion**  
Avec OMAR AKTOUF, professeur titulaire, Service de l'enseignement du management, HEC Montréal, et auteur du best-seller « La stratégie de l'autruche ».

**La gestion interculturelle**  
Avec MICHEL PROVOST, professeur agrégé, Service de l'enseignement du management, HEC Montréal.

### Programme PM

**La mobilisation des membres et des employés**  
Avec MICHEL TREMBLAY, professeur titulaire, Service de l'enseignement de la gestion des ressources humaines, HEC Montréal.

**L'équilibre personnel au travail**  
Avec ESTELLE M. MORIN, professeur titulaire, Service de l'enseignement du management, HEC Montréal.

### Tarifs

175 \$/membre 225 \$/non-membre

Les conférences auront lieu à l'Hôtel Ritz-Carlton Montréal

### Information et réservation

Section du Québec de la Société canadienne des directeurs d'association  
Téléphone : (450) 969-0918 Télécopieur : (450) 969-0252 Courriel : scda.quebec@videotron.ca

Merci à nos partenaires

TOURISME  
OUTAOUAIS



GRUPE DE PRÉSENTATION  
CORPAC  
PRÉSENTATION GROUP

# Se démarquer de la tendance peut vous rapporter gros

**Daniel Renaud**

renaudd@transcontinental.ca

**B**enjamin Horwood, président de Value Contrarian Asset Management, croit que les meilleures occasions d'achat se pointent le nez lorsqu'un titre a perdu de sa popularité auprès des investisseurs. L'entreprise doit toutefois engranger des profits, dégager un flux de trésorerie positif et afficher un faible taux d'endettement.



**Benjamin Horwood, président de Value Contrarian Asset Management**

« Ça peut prendre cinq ou six ans avant d'acheter un titre, mais il faut être capable de résister à la tentation de bifurquer vers d'autres objectifs. Le rendement obtenu peut s'avérer supérieur à la tendance du marché, en suivant cette philosophie de placement », explique le disciple de la stratégie à contre-courant (*contrarian*).

**Des exemples probants**

M. Horwood a mis une portion de son actif pour acquérir des actions ordinaires de sociétés d'assurance lors de leur premier appel public à l'épargne de 2000, alors que les investisseurs se ruèrent sur les titres de sociétés technologiques. « Le prix d'émission de ces titres se rapprochait de la valeur comptable, mais les investisseurs regardaient ailleurs. »

Plus récemment, il a porté son attention sur le **Groupe Financier Banque TD** (Tor., TD, 33,91 \$). « Les dirigeants ont fait une erreur, mais elle ne met pas en péril la survie de l'entreprise », affirme-t-il. Il a aussi misé sur le **Groupe TSX** (Tor., X, 21 \$). Dans ce cas, il estime que l'encaisse de 6 \$ par action, l'absence de dette et la croissance prévue des profits pour les prochaines années justifient une attention particulière des investisseurs.

M. Horwood souligne que cette stratégie de placement a donné des résultats exceptionnels pour ses clients. Au cours de la période de 1990 à 2001, Value Contrarian Asset Management a vu le rendement annuel de son portefeuille fluctuer de 0 à 38,3 %. Le gestion-

naire reconnaît que la chute des marchés lui a donné du fil à retordre depuis janvier. Au 31 octobre, il affichait un rendement négatif de 8,4 % pour les 10 premiers mois de l'année, alors que l'indice torontois cédait 18,5 %.

Les actifs sous gestion s'éta-

blissaient à 8,2 M\$ au total dans le fonds géré, soit Value Contrarian Canadian.

**Des rendements élevés pas avant 2004**

La faiblesse des marchés a amené d'excellentes occasions d'achat. Pour la première

fois en 10 ans, la totalité de l'encaisse des fonds Value Contrarian est investie dans le marché. Le gestionnaire n'est pas réfractaire à l'achat de titres des fiducies de revenus. À son avis, il faut analyser ces titres en jugeant de la pertinence d'investir

dans ce secteur d'activités.

Selon M. Horwood, les investisseurs peuvent relaxer. Le plancher de la première moitié d'octobre représenterait le fond du baril. Il souligne que les investisseurs devront patienter avant de revoir un

taux de rendement de plus

de 10 %. Peut-être en 2004. À son avis, 2003 sera une année de transition. Il pense que des indices comme le Dow Jones et le S&P/TSX fluctueront légèrement dont la portion supérieure correspond aux sommets historiques de 2000. ■

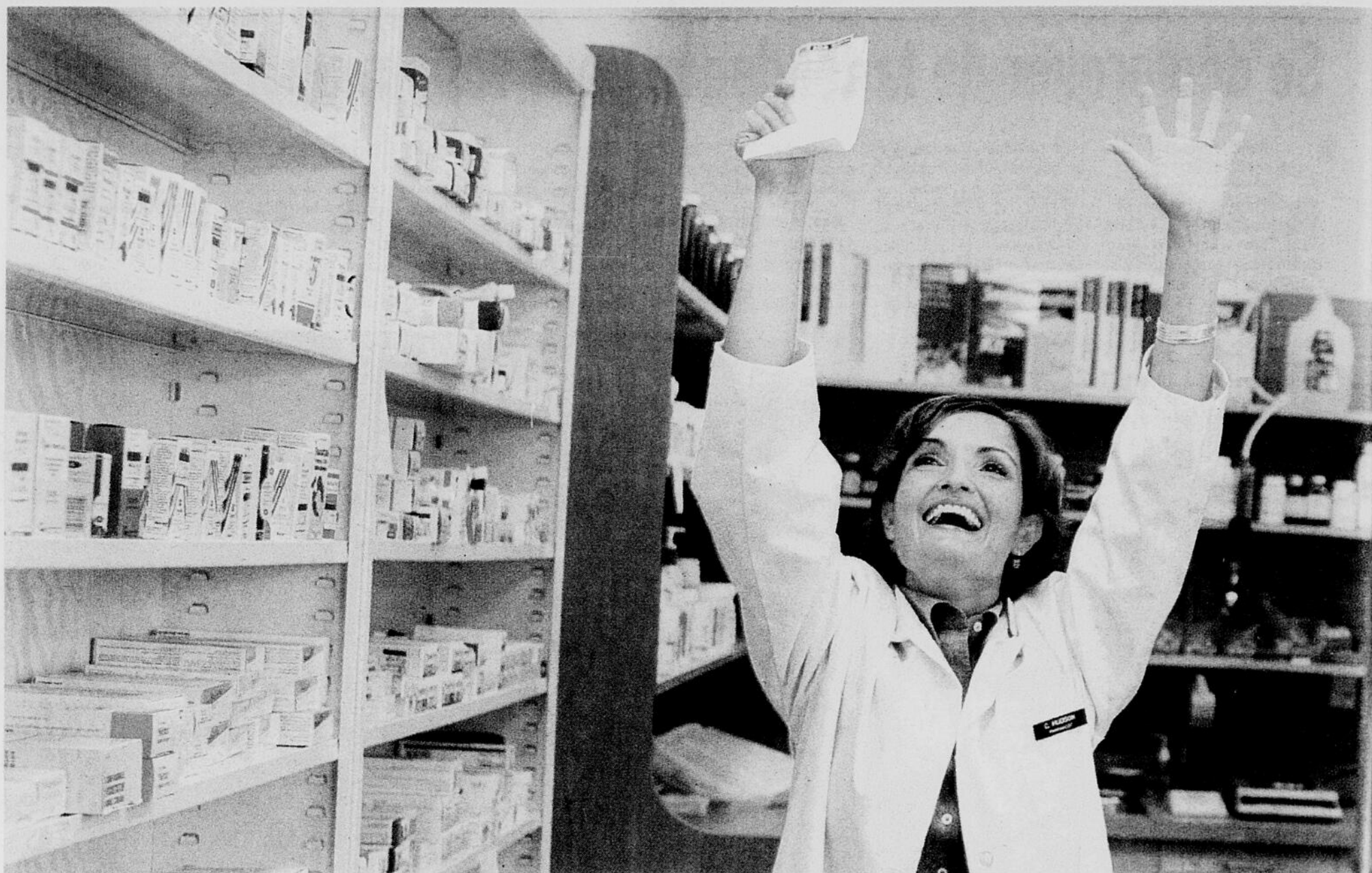
**1** Sous pression?

**2** Nous allons garder le tout en un seul morceau.

Dans certains cas, un verre ou une vis ne conviennent tout simplement pas. C'est pourquoi nous avons créé le culon VHB™ 3M™. Il est imperméable, léger et résiste à la pression. Il convient parfaitement aux appareils photographiques, aux marins et aux nombreuses autres applications nécessitant un lien invisible de qualité supérieure. Voilà un autre exemple des nombreux efforts que nous faisons pour passer du besoin à...

**3M Innovation**

©3M 1999 9906-WA-10048-F Pour obtenir de plus amples renseignements, composez le 1-800-364-3577 ou visitez notre site Internet: <http://www.3m.ca>

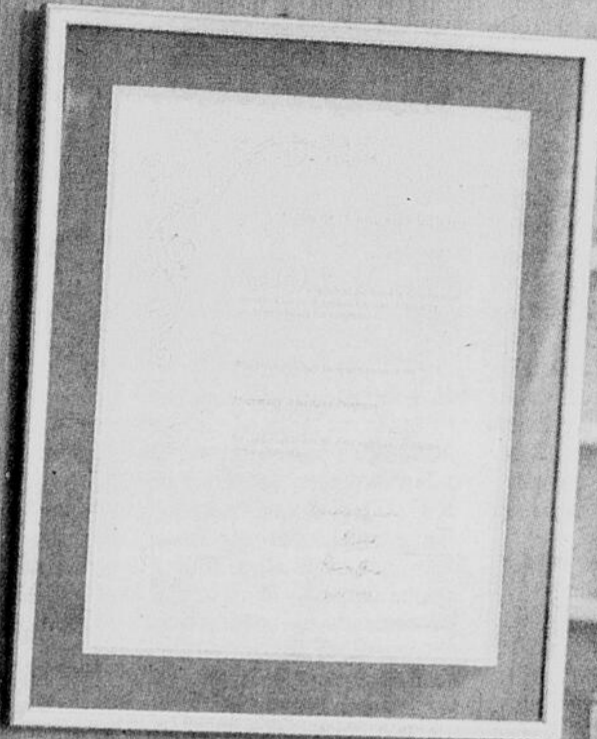
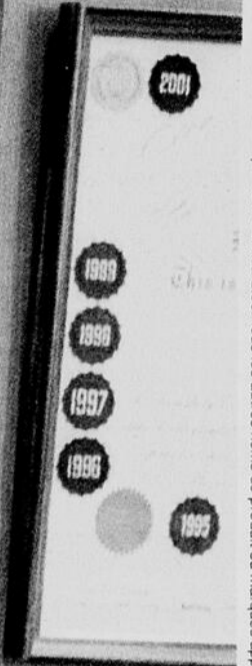


# KATZ GROUP JOUE POUR GAGNER.



*Gagner en étant bien branché* : En faisant équipe avec les Services-conseils en affaires IBM, Katz Group a pu réduire ses coûts et simplifier ses processus, tout en améliorant les services offerts à ses 1 200 pharmacies indépendantes à travers le Canada. Les logiciels WebSphere<sup>MD</sup> et DB2<sup>MD</sup> ont permis à Katz Group d'implanter un portail intranet qui assure à ses pharmacies un accès plus rapide et rentable à toute une gamme de ressources, des renseignements sur les fournisseurs jusqu'aux dernières nouvelles de l'industrie. Mieux encore, Katz Group a réalisé un rendement de son investissement de 100 % en moins de un an, en plus de remporter un prix convoité, le National Excellence in Retailing Award\*, en 2002. À vous de jouer! Rendez-vous à [www.can.ibm.com/affaires\\_electroniques](http://www.can.ibm.com/affaires_electroniques)

Récompense attribuée annuellement par le Retail Council of Canada. Tous les chiffres proviennent de témoignages clients. IBM, le logo affaires électroniques, WebSphere, DB2 et «Les affaires électroniques. Jouez gagnant.» sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada, Ltd. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2002 © IBM Canada Ltd., 2002. Tous droits réservés



*Les affaires électroniques. Jouez gagnant.*

# Deux grandes banques, deux défis distincts

La Banque Laurentienne accuse une faible rentabilité alors que la Nationale hausse son dividende pour le dernier trimestre

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

Alors que la **Banque Laurentienne** (To., LB, 27,05 \$) doit faire face à une faible rentabilité et à la menace de grève imminente, la **Banque Nationale** (To., NA, 30,95 \$) atteint les prévisions des analystes et augmente son dividende.

Bien plus que les résultats décevants du quatrième trimestre, les perspectives de la prochaine année peu encourageantes énoncées par le nouveau président de la Laurentienne, **Raymond McManus**, ont surpris les

analystes. La majorité de ceux-ci croient maintenant que la banque fera moins bonne figure que ses compétiteurs en 2003.

De plus, en annonçant qu'elle abandonnait son projet de se structurer en société de gestion, la banque s'est attiré la colère de ses employés syndiqués. Les dirigeants syndicaux expliquent que c'est en prétextant cette restructuration que la banque a ralenti les négociations concernant le renouvellement de la convention collective expirée depuis juin 2001.

La Banque Laurentienne a réalisé un bénéfice par ac-

tion de 0,52 \$ au quatrième trimestre, ce qui est bien inférieur à la prévision moyenne de 0,85 \$ des analystes.

La faiblesse des résultats s'explique principalement par la diminution de la marge nette d'intérêt, c'est-à-dire l'écart entre les taux d'intérêt perçus et ceux payés, par l'augmentation des provisions pour pertes de 10 à 11 M\$ et par la perte de 4 M\$ sur ses valeurs mobilières.

Pour l'exercice 2002, elle offre un profit par action de 1,26 \$ à ses actionnaires comparativement à 3,37 \$ en 2001.

Les revers de la dernière année ont rendu le nouveau

## B. Laurentienne

(To., LB, 27,05 \$)



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

## B. Nationale

(To., NA, 30,95 \$)



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

président en poste très prudent quant aux perspectives pour 2003. Il prévoit que la banque réalisera un bénéfice par action de seulement 2,80 \$. Ceci a amené les analystes à revoir à la baisse leurs prévisions de profits se situant autour de 3,35 \$, soit les profits de la banque en 2001.

À la lumière des résultats du quatrième trimestre, même la prévision de 2,80 \$ de la direction de l'institution pourrait être difficile à atteindre, explique **John Reucassel**, analyste chez **BMO Nesbitt Burns**. Il se demande comment elle réussira à réaliser environ 0,70 \$ de profits par action par trimestre, comparativement à 0,52 \$ au dernier trimestre, tout en oeuvrant dans des secteurs très compétitifs.

L'analyste vise maintenant des profits de 2,65 \$ en 2003 et de 2,85 \$ en 2004. **Melanie Ward**, de **RBC**, craint que sa petite taille et la compétition

provoquent une érosion des marges de profits malgré les efforts de réduction des coûts. Elle a abaissé sa prévision pour 2003, de 3,60 \$ à 2,80 \$ alors que son prix cible a été réduit de 5 \$ à 31 \$.

### Menace de grève

Le projet de restructurer la Banque Laurentienne en société de gestion mis de l'avant par son prédécesseur, **Henri-Paul Rousseau**, a été abandonné, annonçait **M. McManus** à la suite de la publication des résultats. Celui-ci soutient que la structure actuelle offre suffisamment de souplesse pour atteindre les objectifs d'efficacité et pour conclure les partenariats nécessaires. Une nouvelle structure comporterait des coûts supplémentaires en raison de la décentralisation des fonctions *corporatives*.

Le syndicat a appris le revirement de situation par les journaux. Cela crée une situation démotivante pour le personnel, a fait savoir **Daniel Larose**, président de la

Section locale 434 du **Syndicat des employés(ées) professionnels-les et de bureau de la FTQ**. Le syndicat représente 2 000 employés de la banque au Québec et dans la région d'Ottawa.

« Nous discutons des impacts du plan de restructuration sur nos emplois avec les représentants patronaux depuis 18 mois et ce n'est qu'aujourd'hui que nous apprenons l'abandon du projet. C'est une aberration », déclarait **M. Larose** dans un communiqué de presse.

Le syndicat se donne jusqu'au 20 décembre pour en arriver à une entente de principe, à défaut de quoi il sollicitera un mandat de grève auprès de ses membres.

### Expansion du multiple

Pour sa part, la Banque Nationale a réalisé un profit par action de 0,77 \$ pour le dernier trimestre, et de 2,86 \$ pour l'ensemble de l'année, ce qui lui a permis d'annoncer le paiement d'un dividende trimestriel de 0,26 \$, en hausse de 0,02 \$.

Compte tenu de la qualité de son portefeuille de prêts, d'une solide capitalisation et d'une bonne rentabilité, on pourrait assister à une hausse de son ratio cours-bénéfice, pense **Kevin R. Choquette**, analyste chez **Scotia Capital**.

La banque étant à l'abri des prêts aux sociétés de télécommunications et de ressources énergétiques, l'analyste prévoit un bénéfice de 3,15 \$ en 2003. Il fixe un prix cible de 38 \$, équivalant à 12,1 fois les profits de 2003. ■

## Appel d'offres

### Corporation d'hébergement du Québec

#### SERVICES PROFESSIONNELS

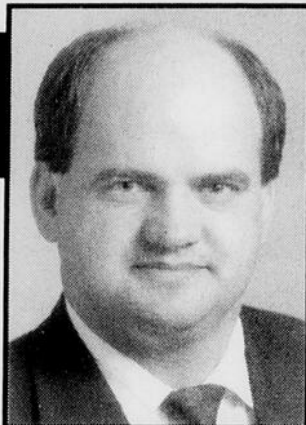
Projet : Appel d'offres de services professionnels en deux étapes pour la conception ou l'adaptation et la fourniture d'un système d'information en gestion des actifs et pour le contrôle qualité de l'audit des immeubles du réseau de la Santé et des Services sociaux.

Date de dépôt des offres : LE 30 JANVIER 2003 À 16 H

Les fournisseurs intéressés doivent consulter les avis d'appel d'offres par l'intermédiaire du babillard électronique sur le site MERX (#72280) à l'adresse : [www.merx.bmo.com](http://www.merx.bmo.com)

Les appels d'offres de la CHQ peuvent être consultés sur le site Internet de la Corporation d'hébergement du Québec : <http://chq.gouv.qc.ca>

Québec



### Avis de nomination

Monsieur Jean-Guy Rivard, actuel président et chef de la direction ainsi que président du Conseil d'administration, est heureux d'annoncer la nomination de **Monsieur Louis Dionne** au poste de président et chef de la direction de **Mines Richmond inc.** à compter d'aujourd'hui. Monsieur Rivard conserve son rôle de président du Conseil.

Ingénieur minier de formation, Monsieur Dionne a passé 17 années à l'emploi de **Barrick Gold**, où il a occupé notamment les postes de vice-président et de premier vice-président des opérations souterraines de 1988 à 2001. Sa vaste expérience et sa connaissance du domaine minier seront des atouts importants pour aider **Mines Richmond** à atteindre son objectif de devenir un producteur d'or intermédiaire au cours des prochaines années par le développement de ses projets existants et la poursuite d'acquisitions stratégiques.

Avec une production annuelle de 100 000 onces d'or, la société exploite présentement des mines souterraines au Québec et à Terre-Neuve. Grâce à sa solide situation financière, **Mines Richmond** est toujours à l'affût de projets aurifères rentables.

**Mines Richmond inc.**

### Palais des congrès de Montréal

#### AVIS PUBLIC

La Société du Palais des congrès de Montréal invite des commerçants ou des franchiseurs à lui soumettre leur proposition en vue de l'exploitation d'un restaurant de type « café bistro », dans le Mail commercial, au rez-de-chaussée du Palais des congrès de Montréal.

#### OBTENTION DES DOCUMENTS D'APPELS D'OFFRES

Les documents d'appel de propositions seront disponibles à compter du 16 décembre 2002, au 205, avenue Viger Ouest, 6e étage moyennant un paiement non remboursable de vingt-cinq dollars (25 \$) en argent comptant ou par chèque visé.

#### RECEPTION ET OUVERTURE DES OFFRES

Les offres doivent parvenir à la Société sous enveloppe cachetée portant la mention « proposition commerciale », au plus tard le 17 janvier 2003 à 12 heures, heure en vigueur localement, à l'attention de **André Saucier**.

#### COMMERÇANTS ADMIS À PRÉSENTER UNE OFFRE

Seuls sont admis à présenter une proposition les commerçants possédant les qualifications requises soit notamment : avoir une place d'affaires au Québec et exploiter un ou des établissements du même type au Québec, être en affaires dans le domaine de la restauration depuis au moins cinq (5) ans, et avoir atteint un chiffre d'affaires d'au moins deux millions de dollars (2 000 000 \$) au cours des trois (3) dernières années.

#### RÉUNION D'INFORMATION ET VISITE DES LIEUX

Une réunion d'information avec visite du site aura lieu le 18 décembre 2002 à 10 heures depuis le 205, avenue Viger Ouest, 6e étage.

LA SOCIÉTÉ N'EST TENUE D'ACCEPTER AUCUNE DES PROPOSITIONS REÇUES.

**André Saucier**  
Directeur/Finances et administration

## MSI



Me Yvan Lapointe



M. Claude Freeman

MSI est un cabinet offrant un éventail complet des services de résolution de conflits et de gestion de litiges. MSI est notamment reconnue pour son importante participation dans le dossier de Walkerton en Ontario.

Les directeurs de MSI sont fiers d'annoncer la nomination de **Me Yvan Lapointe**, jusqu'à récemment directeur général de l'Institut de médiation et d'arbitrage du Québec, et **M. Claude Freeman** à titre d'affiliés responsables pour le Québec. Ces nominations permettront à MSI de répondre à la demande croissante tout en continuant de pouvoir garantir aux entreprises et à la population québécoises l'accès à des services spécialisés reconnus sur le plan national.

[www.mediatedsolutions.ca](http://www.mediatedsolutions.ca)

Téléphone : (450) 492-1122  
ou (418) 523-2609  
ou 1-866-800-0020

# Capital de risque : il faut bien évaluer son entreprise

Tout entrepreneur, avant de débiter un processus d'investissement avec une société de capital de risque, devrait investir dans un exercice d'évaluation ou d'analyse de prix.

Alors que toute société de capital de risque effectue sa propre analyse de prix en fonction de facteurs tant qualitatifs que quantitatifs

## DROIT DES ACTIONNAIRES

(par exemple : la qualité de l'équipe de gestion en place, la position de l'entreprise au sein de son industrie, ses résultats historiques et ses projections financières, etc.), l'entrepreneur devrait aussi traiter cette étape du processus d'investissement de façon prioritaire.

L'évaluation que l'entrepreneur aura en main lui permettra d'établir un point de départ pour les négociations avec une société de capital de risque. Que l'investisseur éventuel requiert ou non une telle évaluation de la part

de l'entrepreneur, cet exercice permet à l'entrepreneur, en quelque sorte, de juger du caractère raisonnable de l'analyse de prix qui sera effectuée par la société de capital de risque, soit la base de leur offre de financement et de défendre sa position quant à la valeur de son entreprise face à l'investisseur potentiel.

Cet exercice d'évaluation devrait faire partie d'un processus plus large d'un plan stratégique pour l'entreprise.

De plus, l'accompagnement de l'entrepreneur par des conseillers financiers dans ce genre de situation permet d'une part d'éliminer tout biais sentimental que pourrait avoir un entrepreneur face à la valeur de son entreprise et, d'autre part, permet à l'entrepreneur d'acquiescer de meilleurs arguments de négociations avec la société de capital de risque et, donc, d'assurer l'intégrité du processus.

Certains des avantages que peut procurer l'investisseur en capital de risque potentiel sera de contribuer à la gestion de l'entreprise de même que de permettre d'établir certaines relations économiquement profitables (fournisseurs et/ou

clients) par l'entremise d'autres sociétés faisant partie de son portefeuille d'investissement. Par contre, selon **Ralph Masella**, vice-président dans le groupe de **Financement corporatif KPMG** et responsable de la pratique d'évaluation d'entreprises de KPMG, à Montréal, « étant donné qu'un tel investisseur est plutôt un investisseur 'financier' et non 'stratégique', il ne bénéficiera pas des synergies autrement disponibles à un 'investisseur stratégique', telles des économies d'échelle ou réductions de coûts d'opération. » Par conséquent, la valeur de l'entreprise pour un investisseur de capital de risque est généralement moins élevée que pour un investisseur stratégique.

### Trois approches

Selon **Sandra Gorman**, directrice principale au sein du groupe de **Financement corporatif KPMG**, certaines des approches les plus communément utilisées dans le cadre d'évaluation d'entreprises à des fins d'investissement par des sociétés de capital de risque sont les méthodes décrites ci-dessous.

La première est la méthode de l'actualisation des flux monétaires, laquelle consiste à actualiser toutes les entrées et sorties de fonds prévues au moyen d'un taux de rendement (ou taux d'actualisation) choisi.

La seconde approche utilisée est celle de la capitalisation des flux monétaires ou l'application d'un multiple au bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement. Cette méthode est essentiellement la même que la précédente, à l'exception que cette dernière considère les résultats historiques dans l'établissement des entrées de fonds après impôts de l'entreprise. Les entrées de fonds après impôts sont capitalisées au moyen d'un facteur qui sert de mesure du taux de rendement exigé par un acquéreur éventuel de l'entreprise.

Dans chacune de ces méthodes le taux de rendement reflète, entre autres, le degré de risque inhérent à la réalisation du niveau des entrées de fonds caractéristiques et des possibilités de croissance future de l'entreprise. De plus, ces méthodes utilisent à leur base des projections financières sur une période de temps spécifique

pour chaque entreprise (trois à sept ans). Dans l'utilisation de ces méthodes, un questionnement s'impose sur la validité des projections, leur risque ou leur potentiel de se réaliser.

Les investisseurs en capital de risque se sentiront en général plus à l'aise avec les résultats historiques d'une entreprise, mais considéreront également les projections financières après les avoir escomptées et retardées dans le temps. De plus, le taux de rendement exigé par ces sociétés est en général de l'ordre de 30 % à 35 %. Par contre, la détermination finale du taux de rendement sera fonction de l'appréciation de la société de capital de risque de la qualité de l'équipe de gestion en place et son appréciation du plan d'affaires de l'entreprise.

Une troisième approche est celle de l'analyse des marchés qui consiste en l'analyse sommaire de transactions comparables et/ou de l'analyse des sociétés dont les titres sont inscrits à la Bourse. Les statistiques financières des marchés boursiers indiquent en effet, de façon continue, la valeur accordée à divers titres d'entreprises. Comme dans le

cas des transactions comparables, le cours du marché permet de constater les prix payés lors de transactions réelles. Il faut également porter une attention particulière à la comparabilité avec les entreprises ouvertes analysées.

Selon les experts de chez KPMG, il s'agit donc pour un entrepreneur de bien s'armer avant d'entamer des pourparlers avec une société de capital de risque. Alors que l'entrepreneur peut être un profane dans le domaine de l'évaluation, l'investisseur, lui, est un initié. Il est préférable pour l'entrepreneur de voir à ce qu'un exercice d'évaluation soit effectué au préalable ou encore s'assurer de l'accompagnement à travers le processus par un conseiller financier expert en évaluation d'entreprises. ■



Guy Paquette

Avocat chez Paquette Gadler

**Emballer-vous pour une Jaguar**  
ÉVÉNEMENT DES FÊTES  
JUSQU'AU 6 JANVIER

**LA JAGUAR X-TYPE 2003 AVEC TRACTION INTÉGRALE « TRACTION 4 » DE SÉRIE**  
499 \$ par mois ou Exceptionnelle à partir de 41 195 \$  
Aucun dépôt de sécurité.

**LA NOUVELLE JAGUAR S-TYPE 2003**  
799 \$ par mois ou Exceptionnelle à partir de 59 950 \$  
Aucun dépôt de sécurité.

La X-TYPE 2003 avec traction intégrale « Traction 4 » donne une tenue de route incomparable, même lorsque les conditions se détériorent. La X-TYPE, gagnante du prix du meilleur achat (voiture de luxe) Carguide / The Globe & Mail, est un nouveau type de Jaguar pour une nouvelle génération.

Une boîte automatique ZF à 6 vitesses de premier ordre, un intérieur complètement repensé et plus luxueux, des moteurs plus puissants et une suspension sophistiquée. Plus qu'une simple question d'apparence.

JAGUAR: la meilleure façon de dire « Je t'aime »

**AUTO COLLECTION DE QUEBEC**  
175, rue Marais, Vanier G1M 3C8  
Tel: (418) 683-4451  
www.autocollectiondequebec.com

**DECARIE MOTORS**  
8255, Bougainville, Montréal H4N 1J7  
Tel: (514) 334-9910  
www.decarie.com

**JOHN SCOTTI JAGUAR**  
4305, Métropolitain East, St. Leonard, Québec H1R 1Z4  
Tel: (514) 725-2221  
www.johnscotti.com

L'art de la performance | **JAGUAR**

Location au taux de 5,9 % offerte sur toutes les JAGUAR S-TYPE 2003 neuves en stock, sauf le modèle R, avec un bail d'une durée maximale de 39 mois de Crédit Jaguar à un locataire au détail admissible. Location au taux de 5,9 % sur toutes les Jaguar X-TYPE 2003, avec un bail d'une durée maximale de 48 mois de Crédit Jaguar à un locataire au détail admissible. P. ex., louez une S-TYPE 3.0 2003 neuve pour 799 \$ / une X-TYPE 2.5 2003 pour 499 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 5,9 % et un bail de 39 mois de Crédit Jaguar. Obligation locative totale de 36 144 \$/25 611 \$. Coût d'achat facultatif de 32 129 \$/20 932 \$. Coût total au comptant de la S-TYPE 3.0X-TYPE 2.5 sans location-bail de 59 950 \$/41 195 \$. Frais totaux de location de 8 324 \$/5 349 \$. Certaines conditions et une limite de 52 000 km s'appliquent sur une période de 39 mois. Des frais de 25/15 cents du km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Versement initial de 4 983 \$/6 150 \$ ou échange d'une valeur équivalente. Première mensualité et dépôt de sécurité de 0 \$/0 \$ exigés jusqu'au 6 janv. 2003. Cette offre ne comprend pas les frais de transport (670 \$), les frais d'immatriculation, l'assurance, les frais administratifs ni toutes les taxes applicables. Offre d'une durée limitée, qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Événement « Emballez-vous pour une Jaguar » en vigueur jusqu'au 6 janv. 2003. Demander tous les détails à un concessionnaire.

Main table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Contains various fund names and their performance metrics.

Explication des cotes
Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique.
Voici la signification des annotations entre parenthèses :
(i) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au REER; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (i) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (chg %) variation en % depuis la dernière évaluation; (y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (x) ex-dividende.
Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fondsferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les quotations de dividendes devant être envoyés.
La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi.

10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises.
Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés.
La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente. La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$.
C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé.
La 2e méthode tend à gonfler le rendement. Les fonds autonomes sont des fonds vendus par les compagnies d'assurances.

SOURCE : FUNDATA CANADA

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Actions Glob	9,05	-2,75	MAXXUM Cdn Val	9,00	-0,34	Act Europe Cont	7,91	-2,45	RBC - ADVISOR SERIES	2,34	-2,09	RER GI Faib Cap(r)	2,34	-2,09
Asie Pacifique	6,76	-1,90	U CC Avenir	6,82	-1,29	Cdn Co Equir(r)	5,98	-0,28	Cdn Bond(r)	10,77	+0,40	RER GI Oblig(r)	5,67	+1,07
Crois Pet Cap(r)	13,85	+0,91	U CC Int acts	6,65	-3,99	Enterpise(r)	25,16	-0,81	RBC FUNDS - ROYAL INDEX			RER GI Sci Santé(r)	5,28	-1,31
Equilibre(r)	17,09	0,51	U CC amé for cr	4,13	-1,20	Oblig Indice + (r)	10,55	+0,44	Can d'indiciel(r)	11,93	+0,12	RER GI Sci Tech(r)	0,92	-7,07
Euro	17,85	-3,26	U CC can croc	9,08	-1,26	Equilibre(r)	10,43	-0,88	RER US(r)	7,22	-2,30	RER GI Div(r)	4,13	-2,36
Hypothécaire(r)	11,50	+0,12	U CC can euro	8,53	-2,90	MONTRUSCO BOLTON FUNDS US			Ind Oblig Cdn(r)	10,69	+0,39	RER GI Rp Act(r)	5,93	-1,33
Inti titres tec	3,39	-4,48	U CC g sel	6,09	-2,51	Act Amer Imp	7,34	-2,13	Indicel Amér	9,09	-2,47	RER Global Act(r)	3,22	-3,59
Marchés émerg	4,94	-2,22	U CC Tend Cr	7,69	-2,49	Inti Equit	6,37	-3,12	RER Intl Indr	6,85	-3,43	RER Intl Act(r)	3,27	-2,68
Oblig Can(r)	12,58	+0,33	U CC g sel E-O	8,80	-1,10	US Index	2,14	-2,30	RBC - ROYAL MUTUAL			RER Multiqest(r)	7,12	-3,39
Oblig Mond RER(r)	11,65	+1,14	U CC sci santé	7,04	-1,35	NORDQUES			Act Euro	14,88	-2,34	Revenu(r)	11,65	+0,17
Revenu Div(r)	19,38	+0,03	U CC Cdmét préc	23,94	-1,10	Croissance(r)	8,74	-0,79	Act Int	11,89	-2,36	Val Line RER CS(r)	3,39	-1,74
ING FONDS			U CC g sel Inter(r)	7,28	-2,81	International	12,43	-2,36	Act US CS	21,28	-2,00	Value Line CS	24,49	-1,84
Act Mar émr	9,24	-1,60	U CC sel Japon(r)	6,60	-4,98	RER Intl(r)	3,64	-2,41	Actions Can(r)	14,04	+1,05	TD MUTUAL FUNDS INV. SER		
Act canadiennes(r)	7,61	-0,46	U CC Serv Fin	8,00	-3,71	Spéc Actions(r)	15,13	+3,14	Can Rev Crt Trm(r)	10,99	+0,23	Act p cap can(r)	24,69	-2,06
Commun mondiale	1,76	-7,74	U CC g sel Inter(r)	6,25	-0,78	Spéc Oblig Haut Rend(r)	8,81	+0,57	Crois Can(r)	15,05	-1,30	Act Optimal Can(r)	17,20	-0,46
Oblig Cdn(r)	10,44	+0,34	U CC g sel Inter(r)	6,48	-3,04	Equilibre(r)	12,01	-0,50	Dividendes(r)	25,98	+0,24	Actions amér	17,02	-3,02
Pet soc cdn(r)	10,90	0,59	U CC g sel Inter(r)	23,64	+0,38	NORTH GROWTH MANAGEMENT(n)	19,78	-2,62	Energie(r)	23,44	+3,87	Actions can(r)	23,10	+2,12
Ressources cdn(r)	10,87	+1,97	U CC g sel Inter(r)	16,16	3,03	OPTIMA STRATEGY			Equit(r)	9,32	+0,15	Actions inter	18,43	-3,56
Ser fin cdn(r)	9,10	-0,99	U CC g sel Inter(r)	28,22	+0,37	Crois Int	5,26	-3,36	Inti Oblig(r)	9,88	+0,30	Americ Act RER(r)	7,78	2,51
Tech Mondiales	3,22	-8,30	U CC g sel Inter(r)	6,87	+0,37	Crois amér	5,13	-3,16	Met Pré(r)	12,25	+11,78	Asie Act RER(r)	6,01	-1,80
INTEGRA MUTUAL FUNDS(n)			U CC g sel Inter(r)	5,53	-1,14	Crois cdm(r)	7,72	-0,14	Obligations(r)	5,71	+0,09	Comm & divert	11,27	-3,10
Acti(r)	10,94	-1,58	U CC g sel Inter(r)	6,43	-0,47	Divers cdm(r)	10,31	-0,50	Port Crois Sél(r)	16,76	-1,11	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Act Cdn Val Cr(r)	9,21	-0,52	U CC g sel Inter(r)	5,33	-3,05	Divers amér	6,19	-2,67	Port Pru Sélct(r)	15,03	-0,30	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Act Intl	9,76	-2,95	U CC g sel Inter(r)	16,16	3,03	Revenu amér	8,49	+0,18	Port Equit Sél(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Obligations(r)	16,35	+0,48	U CC g sel Inter(r)	17,76	-3,04	Revenu fix cdm(r)	8,81	+0,92	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
US Act PCap	6,74	-1,57	U CC g sel Inter(r)	5,32	+0,17	Revenu fix cdm(r)	10,69	+0,39	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
US Val Crois	7,03	-1,52	U CC g sel Inter(r)	8,43	+0,17	RER divers amér(r)	8,12	-2,30	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Equilibre(r)	12,06	-0,97	U CC g sel Inter(r)	24,59	-0,37	RER divers int(r)	6,74	-2,66	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
INVESTORS INC.			U CC g sel Inter(r)	23,68	-0,12	RER div int(r)	11,79	+0,91	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Act Cdn(r)	8,49	-0,55	U CC g sel Inter(r)	19,21	+0,07	Soc Pet Cap Cdn(r)	9,14	0,23	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Asiatique(r)	4,66	+0,21	U CC g sel Inter(r)	3,73	-0,38	Value Cdn(r)	22,18	+0,21	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Bienimmobil(r)	11,06	+2,50	U CC g sel Inter(r)	3,73	-0,38	Value amér	15,57	-1,95	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Can Res Nat(r)	13,21	-0,47	U CC g sel Inter(r)	5,36	-0,08	Value Intl	8,30	-2,80	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Cdn Large Cap Vlr(r)	9,41	-0,95	U CC g sel Inter(r)	10,29	-0,09	Value Intl	5,76	-3,49	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Cdn Sml Cap Gro(r)	6,21	-1,10	U CC g sel Inter(r)	11,35	-0,37	Value Intl	9,75	+0,02	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Cdn rev élev(r)	8,15	-1,10	U CC g sel Inter(r)	3,21	-1,39	Value Intl	11,58	-1,08	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Crois LatAmér	5,38	-1,68	U CC g sel Inter(r)	6,23	-2,42	Value Intl	8,96	-0,43	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Crois Mond	8,82	-0,79	U CC g sel Inter(r)	3,18	-2,18	Value Intl	20,84	-0,70	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Crois Ret(r)	7,45	-0,53	U CC g sel Inter(r)	5,38	-1,14	Value Intl	6,58	-3,82	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Crois gr cap É.-U.	12,41	-2,31	U CC g sel Inter(r)	3,85	-1,25	Value Intl	13,21	+0,05	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Crois MSC Euro	11,18	-0,40	U CC g sel Inter(r)	8,39	-1,10	Value Intl	6,58	-1,73	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Croissance	12,29	-1,48	U CC g sel Inter(r)	8,74	-3,55	Value Intl	5,43	-1,36	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Decouvertes É.-U.	16,79	-2,23	U CC g sel Inter(r)	6,85	-1,38	Value Intl	10,37	-2,42	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Dividendes(r)	16,81	+0,29	U CC g sel Inter(r)	14,10	-1,30	Value Intl	8,92	-0,05	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Ent québécoises(r)	11,89	-0,77	U CC g sel Inter(r)	5,92	-0,69	Value Intl	6,98	-0,65	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Entreprises Cdn(r)	9,37	-1,47	U CC g sel Inter(r)	2,85	-2,27	Value Intl	5,94	-3,55	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Européen	11,29	-1,55	U CC g sel Inter(r)	1,36	-1,36	Value Intl	6,84	-2,31	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Fusions & Acq	8,19	-0,56	U CC g sel Inter(r)	7,68	-2,75	Value Intl	6,63	-2,06	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Equil Sci & Tech	10,94	-2,37	U CC g sel Inter(r)	5,62	-1,58	Value Intl	7,45	+0,14	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Glob Serv Fin	2,56	-7,66	U CC g sel Inter(r)	3,24	-2,42	Value Intl	7,72	-0,58	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Glob Com élect	9,72	-1,89	U CC g sel Inter(r)	9,13	-3,99	Value Intl	9,43	-0,35	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Global	5,68	+1,30	U CC g sel Inter(r)	3,04	-4,00	Value Intl	7,21	-2,20	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Global Oblig(r)	5,00	+0,06	U CC g sel Inter(r)	9,64	+7,13	Value Intl	9,59	+0,34	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Hypothécaire(r)	8,15	-3,16	U CC g sel Inter(r)	13,90	+2,01	Value Intl	9,56	+0,34	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Japonais	12,91	-0,45	U CC g sel Inter(r)	8,95	-3,55	Value Intl	7,95	-0,43	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Mutuel(r)	17,35	-0,49	U CC g sel Inter(r)	6,15	+0,52	Value Intl	7,41	-0,48	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
NordAmér	10,17	+0,35	U CC g sel Inter(r)	6,15	-2,42	Value Intl	12,03	+0,05	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Oblig Entrepr(x)	4,98	+0,42	U CC g sel Inter(r)	3,36	-4,95	Value Intl	9,30	-2,68	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Oblig Gouv(r)	5,46	-1,07	U CC g sel Inter(r)	3,30	-1,31	Value Intl	9,61	-2,98	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Pacifique	15,22	-0,94	U CC g sel Inter(r)	13,30	-1,31	Value Intl	7,90	-2,44	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Petite Cap Cdn(r)	8,11	-0,63	U CC g sel Inter(r)	7,90	-2,44	Value Intl	63,09	-0,66	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Ret Cr élev(r)	6,67	-0,01	U CC g sel Inter(r)	6,37	-0,79	Value Intl	63,76	-0,79	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Revenu(r)	5,58	+0,27	U CC g sel Inter(r)	73,32	-1,63	Value Intl	65,63	+0,07	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Revenu Plus(r)	6,66	+0,17	U CC g sel Inter(r)	73,09	-0,34	Value Intl	73,09	-0,34	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Repartition(r)	5,02	-2,05	U CC g sel Inter(r)	73,81	-1,04	Value Intl	69,56	-1,01	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Summa(r)	8,88	-1,92	U CC g sel Inter(r)	56,63	-1,83	Value Intl	77,96	-0,38	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Val gr cap É.-U.	57,38	-2,53	U CC g sel Inter(r)	77,07	-0,60	Value Intl	67,24	-1,55	Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
Equilibre Cdn(r)	10,75	-0,03	U CC g sel Inter(r)	67,24	-1,55	Value Intl			Port Pru Sélct(r)	17,06	-0,68	Crois LatAmér	6,12	-1,29
GROUPES INVESTORS/AGF														
Cdn Equil(r)	14,10	+0,28												
Cdn Growth Ill(r)	10,41	-0,01												
Crois Asiatique	6,92	-1,40												
Crois Can Div(r)	9,36	-0,32												
Croissance Amer	5,54	-3,30												

# Donnez du souffle à vos idées

Innovatech Montréal, la plus importante société québécoise de capital de risque dédiée au secteur des hautes technologies.

Un succès démontré : plus de 60 sorties réalisées, dont une vingtaine de premiers appels publics à l'épargne.



**Innovatech**  
Montréal

(514) 864-2929  
www.innovatech.qc.ca

Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %	Fonds	VANPA	Chg. %
Croissance Can(r)	10,69	-	Int cr max-act	59,82	-2,21	PH&N équilibréA(r)	13,90	-0,60	FONDS SCOTIA		
Inti Equit	10,94	-3,40	US Pooled Pen A	311,08	-1,90	Act Cdn Faib Cap(r)	13,63	-2,52	Crois Int(r)	5,21	

Table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various investment funds and their performance metrics.

Table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various investment funds and their performance metrics.

Table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various investment funds and their performance metrics.

Table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various investment funds and their performance metrics.

Table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various investment funds and their performance metrics.

Table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various investment funds and their performance metrics.

Table with columns: Fonds, VANPA, Chg.%, listing various investment funds and their performance metrics.

**Baromètre des ressources**

Métaux <sup>1</sup>	Fermeture 06-12-02	Fermeture 29-11-02	Variation (%)
Aluminium (\$ US la livre)	0,62	0,62	0
Argent (\$ US l'once)	4,65	4,46	4,26
Cuivre (\$ US la livre)	0,73	0,74	-1,35
Nickel (\$ US la livre)	3,25	3,35	-2,99
Or (\$ US l'once)	325,75	319,05	2,10
Platine (\$ US l'once)	596,00	583,50	2,14
Zinc (\$ US la livre)	0,37	0,37	0
Indice CRB (contrats à terme)	231,26	230,64	0,27

**Pétrole (prix par baril, \$ US)**

West Texas Intermediate	27,00	26,84	0,60
Brent (Mer du Nord)	25,35	25,83	-1,86
Gaz naturel (\$ par gigajoule) <sup>2</sup>	5,43	5,20	4,42

**Bois de sciage<sup>3</sup>**

Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties			
Bois vert (Montréal) \$ CA	325,00	320,00	1,56
Prix composés			
Toronto \$ CA	326,06	317,86	2,58
Colombus	278,50	273,99	1,65

**Marché à terme (Comex)**

Livraisons		Var. (%)		
Argent (\$ US l'once)	décembre	4,65	4,41	5,44
	mars	4,63	4,43	4,51
Cuivre (\$ US la livre)	décembre	0,74	0,75	-1,33
	février	0,75	0,75	0
Or (\$ US l'once)	décembre	326,30	316,80	3,00
	février	327,10	317,80	2,93
Platine (\$ US l'once)	janvier	597,80	581,90	2,73
Palladium (\$ US l'once)	mars	251,25	248,00	1,31
Café C (\$ US la livre)	mai	0,69	0,73	-5,48
	juillet	0,72	0,76	-5,26
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,49	0,50	-2,00
	juillet	0,54	0,55	-1,82
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	7,45	7,41	0,54
	juillet	6,16	6,14	0,33

1: Marché des métaux de Londres (LME).  
2: Prix en Alberta.  
3: Prix fournis par l'Ass. des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

SOURCES: FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

**Réduction de la production de métaux**

Plusieurs grands producteurs de métaux ont annoncé une réduction de leur production la semaine dernière à la suite des perspectives peu encourageantes pour la demande de métaux en 2003.

**Noranda** (Tor., *NRD*, 15 \$) a annoncé une réduction de 22 % de sa production de plomb à son complexe métallurgique du Nouveau-Québec, dont la capacité annuelle est de 100 000 tonnes métriques. La société explique sa décision par la faible rentabilité du traitement de concentré d'argent-plomb en raison des frais très bas que les clients paient.

Pour sa part, la filiale **Noranda Magnesium** a annoncé que la production de magnésium pour l'année 2002 à son usine de Danville, au Québec, ne sera que de 25 000 tonnes en 2002, comparativement à une capacité prévue de 58 000 tonnes.

Selon Noranda, 23 des 24 cellules de l'usine fonctionnaient à 70 % de leur capacité au milieu de novembre. Selon la société, les problèmes viennent d'une fuite d'électrolyte, d'obstruction dans le transport du chlorure de magnésium et de dommages aux électrodes dans les cellules. Noranda a reporté le début de l'exploitation commerciale (moment où la production atteint 60 % de la capacité) au début de 2003. Le coût du projet demeure à 1,1 milliard de dollar (G\$).

**Inco** (Tor., *N*, 30 \$) a annoncé une hausse des coûts de 30 à 45 % pour son projet de nickel *Goro*, en Nouvelle-Calédonie, à 1,45 G\$ US, et le report du début du projet d'au moins six mois. Selon les analystes miniers de **RBC**, ce report, ou peut-être l'annulation, est un facteur positif pour le prix du nickel. Le complexe aurait produit 45 000 tonnes de nickel par année.

Le producteur de zinc **Pasminco** a annoncé la fermeture de ses mines de zinc *Clinch Valley* et *Gordonville*, au Tennessee, pour respectivement six mois et deux ans. La société n'a pu trouver d'acheteur pour ses deux mines qui produisaient 60 000 tonnes de concentrés de zinc par année.

**BHP-Billiton** a dit vouloir poursuivre la même cadence de production de cuivre en 2003 qu'en 2002, soit quelque 305 000 tonnes de moins que sa capacité de production totale.

**Rio Tinto** a reporté à plus tard son projet de hausser la production d'aluminium à sa fonderie de Boyne Island (Australie) parce qu'elle croit que le marché n'a pas besoin d'ajout de capacité. Le projet aurait porté la production de la fonderie de 490 000 tonnes à 708 000 tonnes par année. (FR) ■

**Louis Dionne à la tête de Richmont**

**François Riverin**  
riverinf@transcontinental.ca

Presque 20 ans après leur fondation, les **Mines Richmont** (Tor., *RIC*, 5 \$) entreprennent une autre étape de leur développement.

**Jean-Guy Rivard**, président-fondateur, laisse son poste de président et chef de la direction à **Louis Dionne**, ex-premier vice-président,

exploitation souterraine, de **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 23,50 \$). M. Dionne a travaillé pendant 17 années pour la multinationale.

M. Dionne a géré différentes exploitations aurifères à ciel ouvert et souterraines partout dans le monde. Il agissait à titre de conseiller pour Richmont depuis mars 2002.

Quant à M. Rivard, qui détient 1 M d'actions et 750 000

options de Richmont, il agira à titre de président du conseil d'administration, tandis que son fils, **Martin Rivard**, continuera d'occuper le poste de vice-président, développement.

« Nous avons déjà une bonne équipe, mais l'arrivée de M. Dionne facilitera l'atteinte de notre objectif de devenir un producteur d'or de taille intermédiaire au cours des prochaines années », a dit Jean-

Guy Rivard aux AFFAIRES.

L'entreprise de Rouyn-Noranda produira 100 000 d'or en 2002, un record. Richmont dispose de près de 30 M\$ de liquidités.

La société veut examiner des projets qui seraient en mesure d'ajouter de 75 000 à 100 000 d'or par année à sa production. Elle investira 3,8 M\$ en exploration en 2003, dont 3 M\$ à *Beaufort* et *Francoeur*. ■



**BIENTÔT DANS LA VOIE SUR VOTRE GAUCHE.**

**La Q45 de 340 chevaux.** Une voiture conçue pour ceux qui savent apprécier la performance. Avec son moteur V8 à DACT 4,5 litres de 340 chevaux, parmi les meilleurs de sa catégorie\*, son système de reconnaissance vocale Infiniti ultra-perfectionné et ses phares avant les plus puissants au monde, la Q45 est une voiture absolument incomparable. Faites un essai routier et vous ressentirez vous aussi l'appel de la voie de gauche. Vivez la puissance à partir de 74 900 \$!

Infiniti.ca 1 866 294-1377

Propulser vers le futur



\*Selon *Ward's Auto World* qui s'appuie sur une comparaison de modèles de luxe équipés de façon similaire. TPDSF à partir de 74 900 \$ pour la Q45 2003 (version Sport). Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus à l'achat. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels. Système de reconnaissance vocale en anglais seulement.

# L'offre hostile de la Manuvie ne fait pas l'unanimité

Des analystes critiquent sévèrement son intention d'acquérir Canada-Vie

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

La nature non sollicitée de l'offre d'achat de **Financière Canada-Vie** (Tor, CL41 \$) par la **Société Financière Manuvie** (Tor, MFC, 36,20 \$) est loin de faire l'unanimité.

Mais, en plus, le geste de la Manuvie est sévèrement critiqué par plusieurs analystes, qui perçoivent mal le bien-fondé de sa stratégie de développement.

Après avoir échoué dans une tentative de conclure à l'amiable l'achat de Canada-Vie, le président de la Financière Manuvie, **Dominic D'Alessandro**, a annoncé que celle-ci allait tenter de se porter acquéreur de cette dernière en présentant à tous les détenteurs d'actions une offre hostile, c'est-à-dire ne recevant pas l'aval de la direction, à 40 \$ l'action.

Au cours des derniers jours, M. D'Alessandro aurait eu des conversations non concluantes avec **David**

**Nield**, président de Canada-Vie. Les actionnaires ont 60 jours pour accepter l'offre.

M. Nield s'est empressé de dire que le prix offert ne reflétait pas la vraie valeur de l'entreprise et qu'il allait consulter les conseillers appropriés afin d'évaluer les options disponibles pour contrer la transaction telle que présentée.

Dans un premier temps, pour que la transaction soit un succès, il faudrait que les deux parties s'entendent à l'amiable, soutient **Katia Ivanova**, analyste chez **RBC Marchés de capitaux**. Dans l'industrie de l'assurance, les transactions non sollicitées sont extrêmement rares en raison de l'importance du capital humain, ainsi que de la confidentialité des modèles actuariels et des banques de données, tous des facteurs qui compliquent l'intégration.

Mais elle note que la direction de Manuvie a toujours décrit sa relation avec Canada-Vie comme en étant une de respect mutuel. Ainsi, le

désaccord ne concernerait que le prix offert.

De plus, Manuvie aurait déjà exprimé sa volonté de poursuivre les négociations si Canada-Vie démontrait qu'elle possède une valeur supplémentaire. Les investisseurs semblent le croire, car le titre de Canada-Vie a excédé le prix offert par Manuvie après l'annonce.

L'analyste croit qu'en annonçant une offre hostile, Manuvie voulait provoquer un débat sur la place publique. Elle pense que Manuvie serait disposée à augmenter son offre, probablement jusqu'à de 44 à 45 \$ par action, de façon à rendre la transaction acceptable pour tous. Advenant le cas, la fusion serait encore attrayante pour Manuvie, tant sur le plan stratégique que financier, selon elle.

## Question de stratégie

Plusieurs analystes, surtout américains, sont d'un tout autre avis. **Colin Devine**, de **Salomon Smith Barney** à

New York, se dit surpris, compte tenu des propos déjà tenus chez Manuvie. Même si celle-ci détient 9,1 % des actions de Canada-Vie, elle a toujours soutenu que cette position était de nature « passive », et que, sur le plan des synergies, il n'y avait pas de potentiel pouvant justifier la fusion des deux entreprises, explique M. Devine.

Il ajoute que la performance de la direction de Manuvie au cours de la conférence téléphonique annonçant ses intentions a été particulièrement décevante. Elle a été incapable de fournir quelque élément rationnel, autre qu'une économie de 200 M\$ à même les dépenses d'opérations de Canada-Vie, qui pourrait avoir modifié la situation.

L'analyste se questionne sur l'intérêt que Manuvie peut avoir pour les opérations de Canada-Vie. En effet, 60 % de ses profits proviennent de ses activités au Royaume-Uni, en Irlande et aux États-Unis, dans des secteurs considérés à faible croissance

par Manuvie. Dans le passé, elle a d'ailleurs elle-même vendu plusieurs de ces éléments d'actif à Canada-Vie.

La réaction initiale des analystes de **Lehman Brothers** est que les actionnaires de Manuvie ne devraient pas se réjouir, mais s'inquiéter. La principale raison motivant la transaction, selon eux, serait que Manuvie voit sa croissance ralentir et qu'elle tente à tout prix de contrer ce mouvement. Ils ne peuvent pas voir de raison stratégique justifiant cette fusion.

Même les aspects financiers de la transaction ne sont pas excitants, pensent-ils. La fusion entraînera une augmentation des profits de Manuvie de seulement 3 % pour l'année 2003 et d'environ 10 % en 2004. Cela est faible dans le contexte d'une prise de contrôle hostile avec des risques importants.

Les analystes de Lehman auraient aimé qu'on leur parle des bénéfices stratégiques découlant d'une telle fusion, mais ils en ont été quittes

pour une présentation qui n'a fait mention que des avantages liés à la taille de la nouvelle entité.

Mais, pourrait-il s'agir d'une habile manœuvre de M. D'Alessandro pour éviter que d'autres groupes viennent renchérir sur son offre ? Les analystes de Lehman n'éliminent pas cette possibilité. Trop vanter les mérites de la transaction pourrait avoir l'effet d'attirer des offres provenant d'autres parties. ■

## Précision

Dans notre édition du 30 novembre, nous avons mentionné qu'**AIC Corp.** a acquis 10 736 actions ordinaires de **C.I. Fund Management** (Tor., CIX, 9,95 \$), le 13 novembre, à un prix moyen de 9,40 \$. Il aurait plutôt fallu lire que l'acquéreur est **AIC Advantage II Corporate Class**, une société de fonds communs de placement exploitée par AIC. (DR) ■

Le désir a-t-il un prix ? Oui. D'après nos calculs, il est de 34 450 \$.



► **LE COUPÉ C 2003.** Vous avez probablement toujours su que vous vouliez un Coupé C 2003. Et nous ne serions pas surpris de vous voir dans un état d'exaltation extrême après vous être rendu subitement compte que vous pouvez vous en offrir un. Après tout, ce superbe coupé est doté d'un moteur suralimenté de 189 ch qui fera grimper votre taux d'adrénaline, il a une allure terriblement sexy et il vous fait bénéficier des caractéristiques exceptionnelles que vous attendez de Mercedes-Benz en matière d'ingénierie et de sécurité. Alors que désirez de plus ? Mercedes-Benz. N'attendez plus.

UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 34 450 \$\*



Mercedes-Benz

Afin de localiser le concessionnaire Mercedes-Benz le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou visitez [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca). Et profitez-en pour imprimer une brochure électronique.

# La Bourse reprend tranquillement son souffle

Malgré des reculs sur les principales places boursières, la confiance semble revenue



**Dominique Beauchamp**  
beauchampd@transcontinental.ca

Le rebond boursier a été un peu trop rapide et un peu trop généreux au goût de certains et la valorisation des titres de technologie fait encore sourcilier.

C'est ce qui peut expliquer les prises de profits et la modeste correction des indices après leur volte-face éclair d'octobre et de novembre. Entre leur sommet récent du 27 novembre et le 9 décembre, le Dow Jones a perdu 4,4 %, le S&P 500, 4,0 % et

l'indice Nasdaq 6,1 %. Cela se compare à des gains respectifs de 22,5 %, 20,8 % et de 33,6 %, après leur plancher du 9 octobre.

Le S&P/TSX a reculé de 1,7 % entre son sommet récent du 2 décembre et le 9 décembre, après avoir bondi de 17 % lors de huit semaines antérieures.

La question de l'heure est la même depuis 33 mois : la croissance sera-t-elle suffisante pour nourrir la croissance attendue des profits et soutenir les valeurs boursières ?

L'interprétation du récent rebond boursier divise les stratèges : les uns y voient un nouvel appétit du risque ancré dans de meilleures perspectives en 2003, les autres perçoivent plutôt un emballement spéculatif de fin d'année.

Les investisseurs fondent

beaucoup d'espoir sur la possibilité d'un plan de 100 à 300 milliards US (G\$) de relance de l'économie américaine, dans la foulée du renouvellement de l'équipe économique du président Bush.

L'élimination potentielle de la double taxation des dividendes aux États-Unis retient l'attention parce qu'elle aurait un effet direct sur la Bourse, en redonnant l'attrait des actions par rapport à d'autres classes d'actifs et en incitant les sociétés ouvertes à majorer leurs dividendes ou à en verser.

En tonifiant la Bourse, cette mesure réduirait le coût en capital des sociétés ouvertes qui pourraient alors assainir davantage leur bilan ou encore mieux dépenser.

### Une reprise plus solide

La **Financière Banque Nationale (FBN)** signale que la reprise boursière se distingue des trois autres faux départs depuis janvier 2001 par la perception du risque. Le courtier note que les investisseurs passent des actifs plus sûrs à des actifs plus risqués : des obligations aux actions, des actions défensives aux actions plus spéculatives, des obligations gouvernementales aux obligations d'entreprises, des obligations de première catégorie aux titres de pacotille, des marchés développés aux marchés émergents, des monnaies de tête aux monnaies secondaires, etc.

« Le signal général est celui d'une reprise de confiance des investisseurs, ingrédient essentiel d'un renversement durable de tendance », écrit **Vincent Lépine**, économiste en chef adjoint, de la FBN.

Même la firme au penchant pessimiste **Bank Credit Analyst (BCA)** se convertit. Bien qu'elle prédisait un marché en dents de scie plutôt qu'un nouvel élan, elle soutient que le plancher d'octobre tiendra. Dans un environnement de reprise modérée et de faibles taux, il n'est pas difficile pour les actions de battre le rendement de l'encaisse et des obligations. C'est le pari fait par les investisseurs.

Bien qu'il note des achats de panique motivés par la couverture de positions à découvert des spéculateurs, **Martin Barnes**, de BCA, ne perçoit pas de rotation massive vers le risque. Le scepticisme qui prévaut concernant le rebond récent lui apparaît même sain.

De son côté, **Valeurs mobilières Desjardins**, fait valoir que la stabilisation et l'amélioration récente de la demande pour les équipements de télécommunications et technologiques ajoutent à la crédibilité de la remontée de l'univers

techno, revenu en zone de juste évaluation. À court terme, ce courtier préconise une approche neutre dans le bas de la fourchette qui convient aux titres technos, soit entre 5 et 15 % du portefeuille. Tout repli causé par des prises de profits combiné à une amélioration du portrait économique américain offrira une occasion d'accroître le poids de ce secteur en portefeuille.

Dans un bulletin intitulé *« Gardez vos yeux sur la route et non dans le rétroviseur »*, Desjardins recommande d'accumuler les actions. Le courtier serait un acheteur plus fonceur si le S&P 500 se corrigeait sous 870. La firme a une cible d'un an de 1100 pour cet indice. Les retraits des petits investisseurs des fonds communs depuis huit mois sont un signal contraire, à son avis. « Si les gains boursiers persistent jusqu'à la fin de la saison REER, le retour des petits investisseurs pourrait prolonger les gains », écrit **Vincent Delisle**, stratège.

Dans le camp opposé, l'équipe de **Merrill Lynch** continue de clamer que le rebond récent n'est qu'un piège de marché baissier. « Les investisseurs paient plus pour les titres de moins bonne qualité que pendant la bulle, soutient **Richard Bernstein**, le stratège américain de Merrill

Lynch, qui a récemment réduit de 50 à 45 % sa répartition suggérée en actions. Il rappelle que deux variables ont dominé les rendements des marchés

d'après-bulle de 1932-1949 et de 1974-1982, l'inflation et les dividendes. Or, l'addition de ces deux variables débouche sur un rendement de 4 %.

### Transactions boursières de la semaine se terminant le 6 décembre 2002

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres négociés	1 309		3 529	
Titres en hausse	593	45	1 660	47
Titres en baisse	487	37	1 780	50
Titres inchangés	229	18	89	03
Hauts 52 semaines	19	-	107	-
Bas 52 semaines	16	-	55s	-

TABLEAU : LES AFFAIRES

### Marchés monétaires

#### Canada

	Semaine du	09-02	02-12	25-11	18-11
1. Taux d'escompte Banq. du Can. (16.07.02)		3,00	3,00	3,00	3,00
2. Taux cible des prêts à un jour (16.07.02)		2,75	2,75	2,75	2,75
3. Taux préférentiel (16.07.02)		4,50	4,50	4,50	4,50
4. Bons du Trésor					
	(3 mois) (1)	2,69	2,68	2,74	2,70
	(6 mois) (1)	2,78	2,83	2,86	2,76
6. Acceptations bancaires (90 jours) (1)		2,86	2,86	2,86	2,84
7. Argent à demande (1)		2,75	2,75	2,75	2,75

#### États-Unis

	Semaine du	09-02	02-12	25-11	18-11
1. Taux d'escompte (06-11-02)		0,75	0,75	1,25	1,25
2. Taux cible des Federal Funds		1,25	1,25	1,75	1,75
3. Taux préférentiel (07-11-02)		4,25	4,25	4,75	4,75
4. Bons du Trésor					
	(3 mois)	1,195	1,21	1,21	1,205
	(6 mois)	1,245	1,29	1,265	1,245
5. Certificats de dépôt (90 jours)		1,34	1,37	1,35	1,36
6. Papier commercial (90 jours)		1,30	1,34	1,30	1,34
7. Eurodollars (90 jours)		1,38	1,35	1,34	1,33

(1) Achat minimum de 1 M\$

TABLEAU : LES AFFAIRES

### Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Nexlink	12 déc.	11 h 00	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Ressources Sirios	12 déc.	12 h 30	Centre Mont-Royal, Montréal
Exploration Ores	13 déc.	10 h 00	Hôtel Albert, Rouyn-Noranda
Ress. minière Augyva	13 déc.	14 h 30	154, des Cascades, La Macaza
IBEX	16 déc.	10 h 30	Hôtel Omni Mont-Royal, Montréal
Promatek	18 déc.	16 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
Ressources Unigold	18 déc.	10 h 00	Reine Elizabeth, Montréal
Minerais Bruneau	19 déc.	10 h 30	Reine Elizabeth, Montréal
EXFO	14 janv.	10 h 00	Musée du Québec, Québec

\* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement)

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements, un mois à l'avance, à France Weinstein, au (514) 392-1586.

### Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
<b>Bourse de Toronto</b>					
S&P/TSX Indice composé	6577,20	6,78	n.d.	7992,70	5678,28
S&P/TSX 60	373,97	1,34	n.d.	457,90	318,42
S&P/TSX Moy. capitalisation	418,54	-4,89	n.d.	512,02	374,21
S&P/TSX Petite capitalisation	425,78	0,36	n.d.	528,90	385,94
Ind. comp. de crois. S&P/TSX	976,76	15,95	n.d.	1256,23	887,29
<b>Secteurs économiques de l'indice composé S&amp;P/TSX</b>					
Énergie	121,37	4,77	n.d.	134,22	103,70
Industrie	65,01	-0,47	n.d.	95,63	53,38
Consomm. discrétionnaire	72,68	-1,10	n.d.	100,30	62,29
Consommation de base	144,76	-2,51	n.d.	180,46	140,00
Finance <sup>1</sup>	105,71	0	n.d.	121,25	88,76
Santé	61,65	-1,03	n.d.	88,43	49,86
Technologie de l'information	17,65	-1,45	n.d.	43,57	9,89
Matériaux <sup>2</sup>	121,02	1,39	n.d.	150,07	105,91
Services aux collectivités	128,45	-0,38	n.d.	145,04	124,14
Télécommunications	48,87	1,32	n.d.	56,15	32,59
<b>Bourses (États-Unis)</b>					
DJ, 30 ind	8645,77	-250,77	22,48	10673,10	7528,40
DJ, transport	2388,81	28,19	n.d.	3050,98	1942,01
DJ, services publics	198,95	-4,34	14,29	359,34	175,35
DJ, 65 actions	2413,93	-43,08	n.d.	3323,19	2169,92
NYSE, composé	485,34	-9,93	n.d.	621,57	418,82
Amex	825,25	12,59	n.d.	965,68	757,68
S & P 500	912,23	-24,08	34,11	1315,93	775,68
NASDAQ	1422,44	-56,34	n.d.	2103,16	1210,47
<b>Bourses (international)</b>					
Francfort (Dax)	3207,53	-3,40	n.d.	5861,19	2714,62
Hong Kong (H.S.)	9973,75	-0,95	n.d.	12478,74	8934,20
Londres (F.T.100)	4013,50	-3,74	n.d.	5584,50	3777,10
Mexique (IPC)	6126,23	-0,50	n.d.	7537,82	5081,92
Paris (CAC)	3185,77	-4,23	n.d.	5112,48	2765,90
Tokyo (Nikkei 225)	8863,20	0,10	n.d.	12399,20	8503,59
Eur., Australasia, Ext.-Orient	622,00	-23,50	n.d.	981,80	570,00

1: Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance

2: Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux

### Rendements<sup>(1)</sup> des obligations au 6 décembre 2002

Description	Rendement selon les échéances (en %)							
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	2,99	3,37	3,77	4,07	4,26	5,05	5,53	5,51
Province de l'Ontario	3,04	3,44	3,87	4,19	4,41	5,35	5,90	5,90
Province de Québec	3,05	3,45	3,90	4,24	4,52	5,46	6,02	6,07
Municipales du Québec	3,15	3,55	4,00	4,34	4,62	5,56	6,12	6,17
Entreprises canadiennes (A)	3,34	3,83	4,29	4,67	4,91	5,92	6,58	6,66
Obligations démunies Canada <sup>(2)</sup>	3,09	3,45	3,91	4,24	4,52	5,37	5,91	5,63
Obligations démunies Québec <sup>(2)</sup>	3,15	3,53	4,04	4,41	4,78	5,78	6,40	6,19
Gouvernement des États-Unis	1,48	1,87	2,21	2,66	3,10	4,08	5,08	4,98

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors moins élevé.

SOURCE : PLACEMENT ELANTIS

TABLEAU : LES AFFAIRES

**POURQUOI ATTENDRE VOTRE TOUR?**  
**« ABONNEZ-VOUS ! »**

Gratuit pour les professionnels du placement

Par Internet :

[www.finance-investissement.com](http://www.finance-investissement.com)

et cliquez sur Abonnez-vous!

Par téléphone :

**(514) 392-2021**

Sans frais : 1 877 331-2021

**FINANCE ET INVESTISSEMENT**

Le journal des professionnels du placement

0738

GAGNANTS ET PERDANTS

Southwestern Resources, 7,26 \$, gain de 4,51 \$

Le titre de Southwestern Resources (Tor., SWG) a bondi de 164 % au cours de la semaine du 2 décembre. La société d'exploration minière de Vancouver a annoncé la découverte d'un gisement aurifère en Chine. La teneur des échantillons s'élève à 75 grammes par tonne, un sommet dans cette région du globe. Elle détiendra une participation de 90 % lorsqu'elle aura fait des travaux d'exploration de 4 M\$ US sur le site. ■

Du 14-12-01 au 06-12-02

Dimethaid Research, 2,77 \$, gain de 1,10 \$

Dimethaid Research (Tor., DMX) a avancé de 66 %, après avoir franchi une étape importante menant à la commercialisation d'un de ses principaux traitements. La société a obtenu les approbations réglementaires préliminaires du gouvernement canadien pour le Pennsaid, un traitement contre la douleur arthritique du genou. Il est déjà commercialisé en Grande-Bretagne et dans certains pays d'Europe et des Caraïbes. ■

Du 14-12-01 au 06-12-02

Inex Pharmaceuticals, 4,90 \$, perte de 2,28 \$

Le titre d'Inex Pharmaceuticals (Tor., IEX) a fondu de 32 %, soit le plus important recul en pourcentage de la Bourse de Toronto. La société biotechnologique compte reporter de six mois le dépôt d'une demande d'approbation pour son traitement d'une forme bénigne du cancer du sang. La décision découle de résultats décevants des essais cliniques du Onco TCS. Dlouhy Merchant Group a fait passer sa cible d'un an de 15,50 à 13,65 \$. ■

Du 14-12-01 au 06-12-02

Disney, 17,17 \$ US, perte de 2,65 \$ US

Dure semaine pour Disney (NY, DIS). La société a révisé ses résultats de l'exercice terminé en septembre. Le bénéfice par action a atteint 0,60 \$ US, en regard de 0,63 \$ US. La révision est attribuable aux revenus inférieurs tirés du film d'animation La planète aux trésors. La société a aussi annoncé qu'elle réduira la taille de son conseil d'administration et qu'elle reporte le projet de construction d'un parc thématique en Chine. ■

Du 14-12-01 au 06-12-02

Potash Corporation, 98,29 \$, perte de 4,61 \$

La sécheresse dans l'Ouest canadien fait mal à Potash Corporation (Tor., POT). Les dirigeants ont reconnu que l'entreprise dégage un bénéfice par action inférieur aux attentes en raison de la baisse marquée de l'activité agricole. Ils prévoient un résultat annuel se situant entre 1 et 1,10 \$ US, comparativement à un objectif initial de 1,20 \$ US. Le consensus est de 1,22 \$ US. C'est la seconde réduction en six mois des prévisions pour l'exercice prenant fin en décembre 2002. ■

Du 14-12-01 au 06-12-02

Table of stock market data with columns for company name, price, change, volume, and other metrics. Includes sections for 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS'.

Explication des cotes boursières

Notes concernant les dividendes : f Taux flottant, annualisé T Dividende en arriéré Y Dividende payé en actions p Payé lors des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux u Payé en \$ US V Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement BÉN. \$ Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars. Cours/bén. Ratio cours/bénéfice, ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres. Caractères gras Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine. Autres notes : \* Le titre est en \$ US X Le titre s'échange ex-dividende n Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an S Le titre a été fractionné depuis un an C Le titre a été consolidé depuis un an a Le titre de la compagnie a été distribué comme « spinoff » ♦ Le titre a des droits de vote inhabituels

Table with 12 columns representing different stock market indicators and their values.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange, including columns for stock symbols, prices, and volume.

MISES À JOUR

Une transaction neutre pour CGI

Les analystes restent de glace devant l'offre d'achat non sollicitée de COGNICASE (Tor., COG, 3,94 \$) déposée par le Groupe CGI (Tor., GIB, 6,95 \$) le 6 décembre. Ils attendent la clôture de la transaction de 313 M\$ en janvier pour modifier leurs hypothèses. CGI a offert 4,25 \$ comptant ou 0,5484 de ses actions pour chaque action de COGNICASE. La Banque Nationale déposera ses actions. Elle est le plus important actionnaire, avec 15 % des actions, et son plus important client. Ronald Brisebois, président et fondateur, détient 3 % des actions. COGNICASE a mis sur pied un comité pour étudier les solutions de rechange. « La transaction accélère la stratégie de croissance de CGI. Elle devrait permettre de dépasser l'objectif des dirigeants de réaliser un chiffre d'affaires de 3,5 milliards de dollars (G\$) pour 2005. L'entreprise pourrait faire face à de nombreux défis liés à l'absence de vérification comptable initiale ainsi qu'aux retombées de la faiblesse des marges bénéficiaires de COGNICASE », tempère Ralph Garcea, de Credit Suisse First Boston. Il demeure le plus optimiste, avec une forte recommandation d'achat. La plupart de ses collègues privilégient une attitude plus posée puisqu'ils estiment que la transaction aura un effet positif dans quelques trimestres. À leur avis, elle pourrait accroître le bénéfice par action de 0,01 et 0,06 \$. D'ici là, le titre pourrait connaître quelques soubresauts liés au processus d'intégration des sociétés. Peter Misk, de Scotia, pense que certains facteurs pèsent sur la tendance de l'action au cours des prochains mois, ce qui justifie une réduction de la cible d'un an. Elle passe de 8 à 7,50 \$. CGI devra procéder à un examen de 50 acquisitions réalisées par COGNICASE au fil des dernières années. « CGI aura probablement quelques mauvaises surprises au cours de sa vérification », croit l'analyste. À l'instar de Cynthia Houlton, de RBC, Richard Tse, de Merrill Lynch, et Jeffrey Fan, de UBS Warburg, Scotia estime que l'intégration des sociétés pourrait constituer une « distraction » pour les dirigeants qui veulent prendre de l'expansion aux États-Unis et en Europe. Finalement, la plupart des analystes soulignent que la réaction négative des dirigeants de COGNICASE donnera du fil à retordre à l'acquéreur. Toutefois, ils rejettent du revers de la main l'hypothèse d'une offre concurrente en raison de l'importance de la prime de 40 % payée par CGI. De plus, le multiple de 0,6 fois le chiffre d'affaires des 12 derniers mois correspond à la moyenne des récentes transactions au sein de l'industrie. Par conséquent, les analystes maintiennent leur prévision. Ils entendent un bénéfice par action se situant entre 0,42 et 0,46 \$ pour l'exercice se terminant en septembre 2003, ce qui est conforme aux prévisions de CGI. Certains analystes avancent qu'il pourrait s'établir entre 0,50 et 0,57 \$ en 2004. Le titre s'échangera entre 7,50 et 10 \$ dans un an, selon les analystes. (DR) ■

Prudence envers Cossette

La faiblesse prolongée du marché publicitaire freine la croissance de Groupe Cossette Communication (Tor., KOS, 13,20 \$). Selon les analystes, le rebond des dépenses publicitaires ne se concrétisera pas avant la tenue des Jeux olympiques en 2004. Adam Shine, des Marchés mondiaux CIBC, affiche un plus grand pessimisme. Selon lui, le titre connaîtra une performance « modeste » parce que les objectifs des dirigeants sont insuffisants pour permettre une progression importante de l'action. Ces derniers pensent réaliser une croissance interne de 5 à 10 % ainsi qu'un bénéfice par action se situant dans une fourchette de 0,76 à 0,82 \$ pour l'exercice se terminant en septembre 2003. Cossette devrait dégager un bénéfice de 0,76 à 0,83 \$ en 2003, alors que le titre évoluera entre 15,50 et 17 \$ dans un an, selon les prévisions. (DR) ■

INVESTIR bourse de Toronto

Table of stock market data for Toronto, organized into columns for various sectors and individual stocks. Includes columns for stock name, price, change, and volume. Includes sub-sections like O/P, S/T, and M/N.

Table of stock market data for Toronto, organized into columns for various sectors and stock types. Includes columns for 'Haut', 'Bas', 'Clôt.', 'Var.', 'Vol.', 'Div.', 'Bén.', 'Cours', and 'S2s'.

GRAND SOLDE DE VÊTEMENTS HABILLÉS HARRY ROSEN

JUSQU'À 1/3 DE RABAIS SUR CERTAINS VÊTEMENTS HABILLÉS

Ces jours-ci, vous obtenez jusqu'à 1/3 de rabais à l'achat de certains complets, vestons sport et pantalons habillés, tous offerts dans un grand choix de tailles, de modèles et de couleurs. Hâtez-vous d'en profiter car les premiers arrivés seront les premiers servis. Prenez note que le service de retouche est gratuit.

SOLDE EN COURS

HARRY ROSEN

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

Table with 10 columns: Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. Div. \$, Bén. Cours \$/ben., Cours \$/ben.

A/D

Main table of stock data under section A/D, listing various companies and their financial metrics.

E/L

Main table of stock data under section E/L, listing various companies and their financial metrics.

M/R

Main table of stock data under section M/R, listing various companies and their financial metrics.

S/Z

Main table of stock data under section S/Z, listing various companies and their financial metrics.

Haut 52s

Bas 52s

Sym.

Haut \$

Bas \$

Clôt. \$

Var. \$

Vol. Div. \$

Bén. Cours \$/ben.

Cours \$/ben.

Haut 52s

Bas 52s

Sym.

Haut \$

Bas \$

Clôt. \$

Var. \$

Vol. Div. \$

Bén. Cours \$/ben.

Cours \$/ben.

Haut 52s

Bas 52s

Sym.

Haut \$

Bas \$

Clôt. \$

Var. \$

Vol. Div. \$

Bén. Cours \$/ben.

Cours \$/ben.

Haut 52s

Bas 52s

Sym.

Haut \$

Bas \$

Clôt. \$

Var. \$

Vol. Div. \$

Bén. Cours \$/ben.

Cours \$/ben.

Haut 52s

Bas 52s

Sym.

Haut \$

Bas \$

Clôt. \$

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt.	Var.	Vol.	Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt.	Var.	Vol.	Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt.	Var.	Vol.	Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Clôt.	Var.	Vol.		
6,99	2,50	ABAXIS	4,28	4,05	4,05	-0,21	823	8,51	2,20	CasualMale	4,53	3,80	448	+0,50	22936	7,39	1,00	Genome	GENE	2,88	1,75	1,83	-0,06	14143	4,20	1,25	Merisel	MSEL	2,10	1,90	2,00	-0,10	150

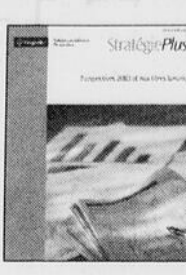
taux d'intérêt en vigueur le 10 décembre 2002

	Dépôts à court terme						Dépôts à terme					Certificats garantis f					Hypothèques résidentielles													
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER	1 an	5 ans	6 mois	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans		
<b>Banques</b>																														
Commerce CIBC	5 000	0,75	0,85	1,10	1,20	1,40	1,50	1 000	1,875	2,475	2,875	3,175	3,475	1 000	2,00	2,60	3,00	3,30	3,60	2,00	3,60	5,95	5,55	5,95	4,90	5,60	6,00	6,45	6,80	

# Vous voulez profiter de la reprise?

Commandez **Stratégie Plus**. Vous y trouverez :

- Les meilleures idées d'investissement de nos analystes sectoriels pour 2003
- L'accès à deux portefeuilles modèles (actions et revenu)



Obtenez gratuitement **Stratégie Plus** en remplissant ce coupon-réponse.

Nom: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

N° de téléphone: \_\_\_\_\_

Faites-le parvenir à: **Valeurs mobilières Desjardins**  
 À l'attention de M<sup>me</sup> Lise Lalonde  
 2, Complexe Desjardins, Tour Est, 15<sup>e</sup> étage  
 C.P. 394, succ. Desjardins, Montréal (Québec) H5B 1J2

Membre **FCPE**

**Desjardins** Valeurs mobilières Desjardins

www.vmdconseil.ca

### Les devises

Le 6 décembre 2002, pour un dollar, vous aviez...

Pays (Unité monétaire)	1,00 \$ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	5,8540
Afrique française (Franc CFA)	416,0800
Allemagne (Euro)	0,6343
Antilles anglaises (Dollar)	1,7106
Argentine (Peso)	2,2615
Australie (Dollar)	1,1365
Autriche (Euro)	0,6343
Bahamas (Dollar)	0,6407
Barbade (Dollar)	1,2557
Belgique (Euro)	0,6343
Bermudes (Dollar)	0,6471
Brésil (Real)	2,4390
Chili (Peso)	453,2600
Chine (Renminbi)	5,3030
Colombie (Peso)	1 790,6300
Cuba (Dollar US)	0,6407
Danemark (Couronne)	4,7112
Égypte (Livres)	2,9342
Espagne (Euro)	0,6343
États-Unis (Dollar)	0,6407
Finlande (Euro)	0,6343
France (Euro)	0,6343
Grèce (Euro)	0,6343
Haiti (Gourde)	23,3839
Hong Kong (Dollar)	4,9960
Inde (Roupie)	30,8476
Iran (Rial)	5 123,0100
Irlande (Euro)	0,6343
Israël (New Shekel)	3,0040
Italie (Euro)	0,6343
Jamaïque (Dollar)	31,9047
Japon (Yen)	78,5300
Liban (Livres)	961,6200
Luxembourg (Euro)	0,6343
Maroc (Dirham)	6,6936
Mexique (Nuevo peso)	6,5500
Nicaragua (Gold Cordoba)	9,3300
Norvège (Couronne)	4,6380
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,2719
Pakistan (Roupie)	37,4500
Pays-Bas (Euro)	0,6343
Pérou (Newsol)	2,2551
Philippines (Peso)	34,1300
Pologne (Zloty)	2,5344
Porto-Rico (Dollar)	0,6407
Portugal (Euro)	0,6343
Rép. dominicaine (Peso)	13,9300
Rép. tchèque (Koruna)	19,7232
Roumanie (Leu)	21 570,8886
Royaume-Uni (Sterling)	0,4057
Russie (Rouble)	20,4100
Singapour (Dollar)	1,1304
Slovaquie (Koruna)	26,5000
Suède (Couronne)	5,7435
Suisse (Franc)	0,9348
Tunisie (Dinar)	0,8755
Turquie (Lire)	1 000 704,7200
Venezuela (Bolivar)	844,7000

CES DONNÉES ONT ÉTÉ FOURNIES PAR LA BANQUE NATIONALE

### Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %		Cotes hebdomadaires	
	29-11-02	29-11-02	22-11-02	30-11-01
<b>Ass. des pompiers de Mtl</b>				
•Fonds A.P.M. équilibré	- 3,23	10,786	10,742	11,893
<b>Barreau du Québec</b>				
•Actions	- 14,24	9,781	9,677	10,979
•Équilibré	- 1,31	10,961	10,937	11,406
•Obligations	5,76	10,841	10,828	10,746
<b>Féd. des policiers du Québec</b>				
•Fonds C.S.F.P.M.Q. équilibré	- 5,68	10,433	10,408	11,248
<b>Maîtres-électriciens</b>				
•Fonds CORMEL Action	- 12,96	5,691	5,684	6,538
•Fonds CORMEL Équilibré	- 3,89	13,497	13,521	14,512
<b>Maîtres-mécaniciens en tuyauterie</b>				
•Fonds REMEC - Équilibré	- 8,27	10,928	10,861	12,050
<b>Médecins Omnipraticiens du Québec</b>				
•Actions canadiennes	- 11,43	13,629	13,466	15,485
•Action internationales	- 12,86	7,422	7,444	8,518
•Équilibré	- 8,52	9,684	9,629	10,733
•Marché monétaire	2,22	10,014	10,014	10,014
•Obligations	10,06	10,345	10,499	9,881
•Obligations canadiennes	5,85	10,648	10,624	10,593
•Omnibus	- 6,10	17,919	17,825	19,405
•Placement(fonds)	- 8,89	17,507	17,422	19,540
<b>Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle</b>				
•Actions	- 11,15	10,679	10,577	12,485
•Équilibré	- 5,03	45,664	45,507	49,188
•Obligations	6,12	13,984	13,958	13,833
<b>Ingénieurs du Québec-Férique</b>	<b>30-11-02</b>	<b>09-12-02</b>	<b>02-12-02</b>	<b>30-11-01</b>
•Revenu à court terme	3,13	34,411	34,394	34,464
•Obligations	5,87	37,562	37,263	37,311
•Actions	- 9,52	38,134	39,769	44,346
•Équilibré	- 6,31	37,017	37,804	41,223
•International	- 15,69	5,767	6,083	7,366
•Américain	- 17,15	8,595	9,026	11,083
•Croissance (ce fonds à été fermé le 30-09-02)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Professionnels du Québec</b>	<b>31-10-02</b>	<b>09-12-02</b>	<b>02-12-02</b>	<b>31-10-01</b>
•Équilibré	- 1,00	11,766	11,893	12,078
•Actions Asiatiques	- 12,80	9,647	9,861	10,890
•Actions Canadiennes	- 6,80	16,448	17,132	18,013
•Actions Européennes	- 13,90	8,272	8,691	9,569
•Obligations	4,50	11,778	11,690	11,690
•Court terme	2,20	9,480	9,474	9,547
•International Actions	- 15,80	10,159	10,620	11,966
•Équilibré croissance	- 6,40	8,644	8,889	9,407
•Mondial diversifié	- 10,80	7,844	8,055	8,892
•Indiciel américain	- 17,50	6,483	6,801	7,782

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif nette par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

SOURCE : LES AFFAIRES

### Résultats financiers

Nombre de compagnies cette semaine : 59 Améliorations : 30 Détériorations : 22

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies par action				Revenus bruts (000 \$)		Période	
	000 \$		par action		(000 \$)		mois	terminée le
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier		
Aber Diamond	(8 099)	85 479	(0,15)	1,57	1 289	154 473	9 m.	31-Oct-02
Advantex Marketing	(996)	(54)	(0,02)	0,00	2 471	1 526	3 m.	31-Oct-02
Afton Food Group	22	(452)	0,00	(0,01)	26 236	26 392	3 m.	30-Sep-02
Amisk	(7 183)	1 212	(0,66)	0,12	21 177	23 675	9 m.	30-Sep-02
Amisik	(155)	202	(0,01)	0,02	7 079	7 910	3 m.	30-Sep-02
Atlantis Systems Corp.	(147)	(397)	(0,02)	(0,05)	116	158	3 m.	30-Sep-02
Aurado Exploration	(341)	(3 077)	(0,03)	(0,50)	24 894	6 244	9 m.	30-Sep-02
B2B Trust	643	(2 652)	0,05	(0,22)	10 423	3 617	3 m.	30-Sep-02
Banque Laurentienne	(580)	107	(0,01)	0,00	129	164	9 m.	30-Sep-02
Banque Nationale	20 700	20 500	0,83	0,99	71 800	73 500	12 m.	31-Oct-02
Banque Scotia	4 500	5 400	0,18	0,22	n.d.	n.d.	3 m.	31-Oct-02
Bema Gold (1)	29 286	77 175	1,26	3,37	489 419	595 799	12 m.	31-Oct-02
BFS Entertainment	12 082	20 005	0,52	0,87	124 293	148 183	3 m.	31-Oct-02
Brocker Technology	408 000	528 000	2,18	2,76	3 114 000	3 247 000	12 m.	31-Oct-02
Canadex Resources	130 000	134 000	0,71	0,70	815 000	875 000	3 m.	31-Oct-02
Canadian Western Bank	1 692 000	(3) 2 061 000	3,30	4,05	8 588 000	8 846 000	12 m.	31-Oct-02
Cangene Corp.	559 000	539 000	1,09	1,05	2 224 000	2 308 000	3 m.	31-Oct-02
Certicom (1)	642	(9 472)	0,00	(0,06)	27 796	17 618	9 m.	30-Sep-02
CHC Helicopter	(1 874)	(4 350)	(0,01)	(0,03)	11 194	2 716	3 m.	30-Sep-02
Clairvest Group	264	382	0,03	0,05	4 142	3 904	6 m.	02-Nov-02
Continental Home Healthcare	208	294	0,03	0,04	2 305	2 286	3 m.	02-Nov-02
Cossette Communication (Groupe)	746	(14 820)	0,12	(1,44)	31 470	40 388	9 m.	30-Sep-02
Crystallex International	286	(1 512)	0,04	(0,31)	11 622	10 704	3 m.	30-Sep-02
Devine Entertainment	497	341	0,07	0,04	4 144	3 525	3 m.	30-Sep-02
Divcom Technologies	29 612	30 145	2,34	2,51	113 421	105 259	12 m.	31-Oct-02
Drillers Technology	7 727	8 306	0,61	0,66	29 870	27 686	3 m.	31-Oct-02
EMJ Data Systems	5 482	3 985	0,09	0,07	24 665	17 684	3 m.	31-Oct-02
Far West Industries	(2 722)	(53 556)	(0,09)	(1,72)	5 899	5 252	6 m.	31-Oct-02
Geac Computer	(1 667)	(22 799)	(0,05)	(0,73)	2 571	2 708	3 m.	31-Oct-02
Gentry Resources	27 597	23 128	1,33	1,42	366 718	306 496	6 m.	31-Oct-02
GlycoDesign	18 706	12 023	0,90	0,74	190 739	160 098	3 m.	31-Oct-02
Husky Injection Systems (1)	(3 054)	11 880	(0,15)	0,62	n.d.	n.d.	9 m.	30-Sep-02
Imperial Metals	(1 431)	452	(0,11)	0,04	15 428	14 855	9 m.	30-Sep-02
Infocorp Computer	(471)	102	(0,04)	0,01	5 528	5 064	3 m.	30-Sep-02
Ivornia West	12 371	11 335	0,65	0,60	157 665	132 498	12 m.	30-Sep-02
Kookaburra Resources	2 406	3 094	0,12	0,16	40 364	37 167	3 m.	30-Sep-02
Lab International	(7 337)	901	(0,09)	0,02	33 684	42 231	9 m.	30-Sep-02
Le Château	(2 933)	11	(0,03)	0,00	10 364	13 633	3 m.	30-Sep-02
LionOre Mining	(592)	(6 640)	(0,04)	(0,53)	733	767	9 m.	30-Sep-02
Magasins Hart	(274)	(6 448)	(0,02)	(0,50)	204	180	3 m.	30-Sep-02
MKS	411	(301)	0,04	(0,06)	3 067	2 465	9 m.	30-Sep-02
Nelson Resources	316	3 647	0,01	0,15	7 556	15 792	9 m.	30-Sep-02
PanGeo Pharma	(62)	878	0,00	0,04	1 665	4 430	3 m.	30-Sep-02
Pan-Ocean Energy	200	1 493	0,03	0,19	47 693	52 185	3 m.	31-Oct-02
Paramount Resources	(651)	(425)	(0,13)	(0,09)	4 491	6 549	9 m.	30-Sep-02
Plaintree Systems	(60)	50	(0,01)	0,01	2 058	2 887	3 m.	30-Sep-02
Promax Energy	34 493	43 388	0,43	0,62	314 375	362 459	6 m.	31-Oct-02
Rider Resources	18 328	26 407	0,23	0,34	159 236	182 904	3 m.	31-Oct-02
Rio Alto Resources	1 541	1 352	0,07	0,07	13 413	12 048	9 m.	30-Sep-02
Sierra Systems	633	(151)	0,03	(0,01)	4 748	3 755	3 m.	30-Sep-02
Tesma International	(15 322)	(10 407)	(1,29)	(0,87)	2 123	3 774	9 m.	31-Oct-02
TGS Properties	(3 703)	(3 964)	(0,31)	(0,33)	252	1 136	3 m.	31-Oct-02
Vêtements de sport Gildan	1 103	(17 760)	0,01	(0,15)	149 161	107 370	3 m.	31-Oct-02
Virtex Vision International	12 496	13 488	0,79	1,67	38 234	89 720	9 m.	30-Sep-02
Western Financial	10 121	6 019	0,64	0,75	11 806	34 870	3 m.	30-Sep-02
Western Garnet International (1)	387	(2 158)	0,03	(0,16)	3 316	1 399	9 m.	30-Sep-02
ZAQ	22	(473)	0,00	(0,03)	1 008	407	3 m.	30-Sep-02

Les bénéfices et pertes présentés dans ce tableau sont basés sur les activités poursuivies. 1: en dollars US 2: inclut un gain non récurrent 3: inclut une charge non récurrente n.d.: non disponible s.o.: sans objet

### Déclarations de dividendes

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails				Date inscrip.	Date verse.
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-		
AW	A&W Revenu Royalties	X				0,09	CA			15-12-02	31-12-02
GSV.UN	Aberdeen G7 Trust	X				0,125	CA			16-12-02	31-12-02
SCO.UN	Aberdeen SCOTIS Trust	X				0,1042	CA			16-12-02	31-12-02
BBT	B2B Trust		X			0,07	CA			02-01-03	01-02-03
CM	Banque CIBC		X			0,41	CA			27-12-02	28-01-03
LB	Banque Laurentienne		X			0,29	CA			02-01-03	01-02-03
NA	Banque Nationale		X			0,26	CA	8%	+0,02	26-12-02	01-02-03
BNS	Banque Scotia		X			0,40	CA	+8%	+0,03	07-01-03	29-01-03
BUI	Buhler Industries		X			0,12	CA			30-12-02	29-01-03
HOTI.UN	Canadian Hotel Income Properties REIT	X				0,075	CA			13-12-02	31-12-02
CP	Chemin de fer CP		X			0,1275	CA			27-12-02	27-01-03
DWTI.UN	Digital World		X			0,10	CA			16-12-02	31-12-02
EFX	Enerflex Systems		X			0,10	CA			18-12-02	07-01-03
SIFUN	Energy Savings Income		X			0,108	CA			15-01-03	31-01-03
FPI.UN	First Premium Income		X			0,50	CA			16-12-02	31-12-02
FPJUN	First Premium Oil & Gas		X			0,1875	CA			16-12-02	31-12-02
GIRJN	Global Plus Income		X			0,25	CA			16-12-02	31-12-02
LGT.A	Logistec Corporation (catégorie A)		X			0,055	CA			03-01-03	17-01-03
LGT.B	Logistec Corporation (catégorie B)		X			0,0605	CA			03-01-03	17-01-03
MTL	Mullen Transportation			X		0,20	CA			31-12-02	13-01-03
SPL.A	Mulvihill Pro-AMS RSP (catégorie A)		X								

# INVESTIR EN 2003

LES AFFAIRES

## Optimisme prudent face à la Bourse en 2003

La croissance économique aidera



Julie Tanguay

dossiers@transcontinental.ca

Les experts sont optimistes mais prudents quant aux perspectives de la Bourse en 2003. Ils estiment que le marché devrait bien faire, soutenu par la croissance économique.

Pour l'ensemble des analystes financiers consultés, une chose est certaine : si le marché boursier veut soigner son vilain rhume, les fraudes corporatives doivent cesser. Par ailleurs, une guerre prolongée en Irak serait néfaste.

Côté économique, tous les critères sont réunis pour favoriser une reprise du marché boursier en 2003.

Le consommateur nord-américain, véritable vache à

lait de l'économie, a tenu le coup en 2002. Aux États-Unis, la Réserve fédérale a tout fait pour relancer la croissance avec sa politique monétaire accommodante. Au Canada, plus de 400 000 emplois ont été créés depuis un an, notamment grâce à l'excellente performance du Québec.

Selon Vincent Lépine, économiste en chef adjoint à la Financière Banque Nationale, nous avons connu une reprise économique en 2002, « mais la reprise boursière a été retardée ». En 2003, la reprise économique devrait se transformer en expansion.

« Le marché est très attrayant et on ne prévoit pas de fortes augmentations de taux d'intérêt pour 2003. »

### La fin du marché baissier ?

Il faut retourner à 1929 pour voir un *bear market* aussi long que celui que l'on connaît. Est-ce que nous avons atteint un nouveau plancher le 9 octobre dernier? Les événements mondiaux à

venir détermineront certainement la tendance que prendra le marché boursier à moyen terme. Déjà, on a pu constater une relance dans le marché à la suite de l'entente intervenue entre les États-Unis et les Nations Unies. Depuis le creux du 9 octobre, l'indice S&P 500 a repris 21 %.

Le marché pourrait être favorisé l'an prochain par le cycle électoral américain. En effet, l'histoire nous révèle que le marché augmente en moyenne de 12,9 % dans la troisième année d'un terme présidentiel.

### Reprendre sa lancée

Selon Pierre Lapointe, stratège adjoint à la Financière Banque Nationale, cinq conditions doivent être respectées pour que le marché reprenne sa lancée pour de bon.

D'abord, il faut que l'économie américaine se stabilise. Ensuite, il est nécessaire que la consommation se poursuive au même rythme. En outre, il faut que l'accélération des bénéfices des entre-

prises continue. Par ailleurs, il faut que la tension entre les États-Unis et l'Irak se termine. Enfin, il ne doit plus y avoir de scandales financiers.

Denis Durand, associé principal chez Jarislowsky Fraser, est d'avis que le marché sera tranquille pour la première moitié de 2003. « Les marchés boursiers progresseront lentement. On connaîtra des soubresauts à la baisse causés par les bénéfices d'entreprises inférieurs aux prévisions ou par une guerre contre l'Irak. »

Vincent Delisle, stratège chez Valeurs Mobilières Desjardins, abonde dans le même sens. Il croit que le marché risque de faire plusieurs faux départs avant d'atteindre un cours cible de 8000 pour l'indice S&P/TSX.

Pour sa part, Yale Hirsh, éditeur de la lettre financière *Stock Trader's Almanac* et auteur de plusieurs ouvrages sur les tendances boursières, prédit que le Dow Jones atteindra 10000 avant avril 2003.

M. Hirsh avait prédit avec

justesse la remontée spectaculaire du Dow Jones en 1974-75. L'indice avait alors grimpé de 33 % entre décembre 1974 et avril 1975. « Il y a plusieurs similarités entre ce que nous vivons depuis que le Dow a atteint son sommet en janvier 2000 et ce qui s'est passé en 1973-74 ».

### La menace de guerre

Pour ce qui est de la guerre, le passé financier est riche d'enseignement. Ainsi, d'un point de vue boursier, l'histoire nous montre que les marchés accusent toujours une baisse dans l'anticipation d'une guerre. Par contre, une fois la menace de guerre passée, la reprise est immédiate et se poursuit souvent sur plusieurs mois.

En octobre 1990, quelques mois avant la guerre du Golfe, le S&P 500 avait chuté de 12 %. Une fois que les États-Unis entraient officiellement en guerre, en janvier 1991, l'indice avait repris 32,51 points. La reprise se poursuivait avec un gain de 28 % pour les 12 mois suivants.

Selon Maurice Marchon, professeur d'économie à HEC Montréal, une guerre de courte durée n'aurait qu'un impact temporaire sur l'économie. « La principale conséquence sera une augmentation du prix du pétrole, mais ce ne sera que passager. Par contre, avec une guerre de plus de six mois, ce serait une autre histoire », ajoute-t-il.

Selon M. Durand, en temps de guerre comme en temps de récession, il faut privilégier les titres conservateurs.

Enfin, Merrill Lynch mentionne que le prochain marché haussier devrait être attribuable à un autre secteur que celui de la technologie. En effet, la firme rappelle que sur le plan historique, il est très rare qu'un même secteur domine deux marchés haussiers coup sur coup. ■

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez

le mot suivant

Investir

OK

Salariée ?

Autonome ?

Associée ?

J'le sais pas.



Du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h.

www.placementsqc.gouv.qc.ca

COMPOSEZ LE 1 800 463-5229

## OBLIGATIONS À TAUX PROGRESSIF

Mais je sais combien d'argent j'aurai.

Taux avantageux garantis pour 10 ans.

Remboursables sans pénalité, chaque année, à leur date anniversaire.

Plus on les garde longtemps, plus c'est payant.

ANNÉES	1 <sup>e</sup>	2 <sup>e</sup>	3 <sup>e</sup>	4 <sup>e</sup>	5 <sup>e</sup>	6 <sup>e</sup>	7 <sup>e</sup>	8 <sup>e</sup>	9 <sup>e</sup>	10 <sup>e</sup>
TAUX*	2,50 %	3,00 %	4,00 %	4,85 %	6,00 %	6,05 %	6,10 %	6,20 %	6,25 %	7,00 %

\*Les taux annoncés peuvent varier en fonction des conditions du marché.

Croissance

Flexibilité

Sécurité

Boni de 1%

la première année pour les nouveaux fonds REER

Placements

Québec

# Les profits et les investissements seront au rendez-vous

**Pierre Thérout**  
therouxp@transcontinental.ca

**P**rofits et investissements seront au rendez-vous pour les entreprises du Québec en 2003. « On note une remontée des profits et une reprise des investis-

sements », indique l'économiste en chef du **Mouvement Desjardins, Gilles Soucy.**

## Des PME épargnées

Même si la chute de la Bourse peut donner une impression négative concernant

la situation des entreprises, financièrement, elles semblent bien se tirer d'affaire. D'autant plus que la majorité des entreprises québécoises sont des PME qui ne sont pas inscrites en Bourse, qui sont donc à l'abri du pessimisme qui a soufflé sur les

parquets ces derniers mois.

Bien que des nuages menacent toujours certaines entreprises, le redressement est bien entrepris et l'optimisme est de mise pour les prochains trimestres, estiment les économistes de Desjardins.

« Les profits des entreprises

devraient continuer de s'améliorer au Québec d'ici la fin de 2003, ce qui se traduira par une remontée plus musclée des investissements. »

« Contrairement aux États-Unis, le Canada et le Québec ont été moins concernés par les problèmes de surcapacité.

L'augmentation de la production favorisera les investissements », explique **Robert Hogue**, économiste principal chez **BMO Groupe financier.**

## Hydro-Québec, Gaspésia... Alouette !

Selon les économistes de Desjardins, les sommes investies par les entreprises québécoises s'accroîtront de 2,3 % en 2002, puis grimperont de 7,5 % l'an prochain.

Des projets publics et privés d'importance donneront un bon coup de main aux investissements, notamment l'aménagement de nouvelles centrales hydroélectriques, la modernisation des usines **Gaspésia** à Chandler et **Kruger** à Trois-Rivières ou encore l'agrandissement de l'usine **Alouette** à Sept-Îles, au coût de 1,4 milliard (GS).

« Plusieurs investissements de moindre importance apporteront aussi de l'eau au moulin au cours des prochains trimestres », estime Desjardins.

Au Canada, « l'amélioration des investissements des entreprises est soutenue par l'amélioration constante des bénéfices, jumelée au faible niveau des taux d'intérêt », selon les économistes de BMO.

Toutefois, aux États-Unis, il faudra que l'incertitude relative à la solidité de la reprise, donc à l'augmentation des revenus, se dissipe pour que les dépenses en capital se raffermissent concrètement.

« Les sociétés hésitent encore à construire de nouvelles usines ou à agrandir leurs installations existantes », observe-t-on chez BMO.

## Les dépenses de consommation

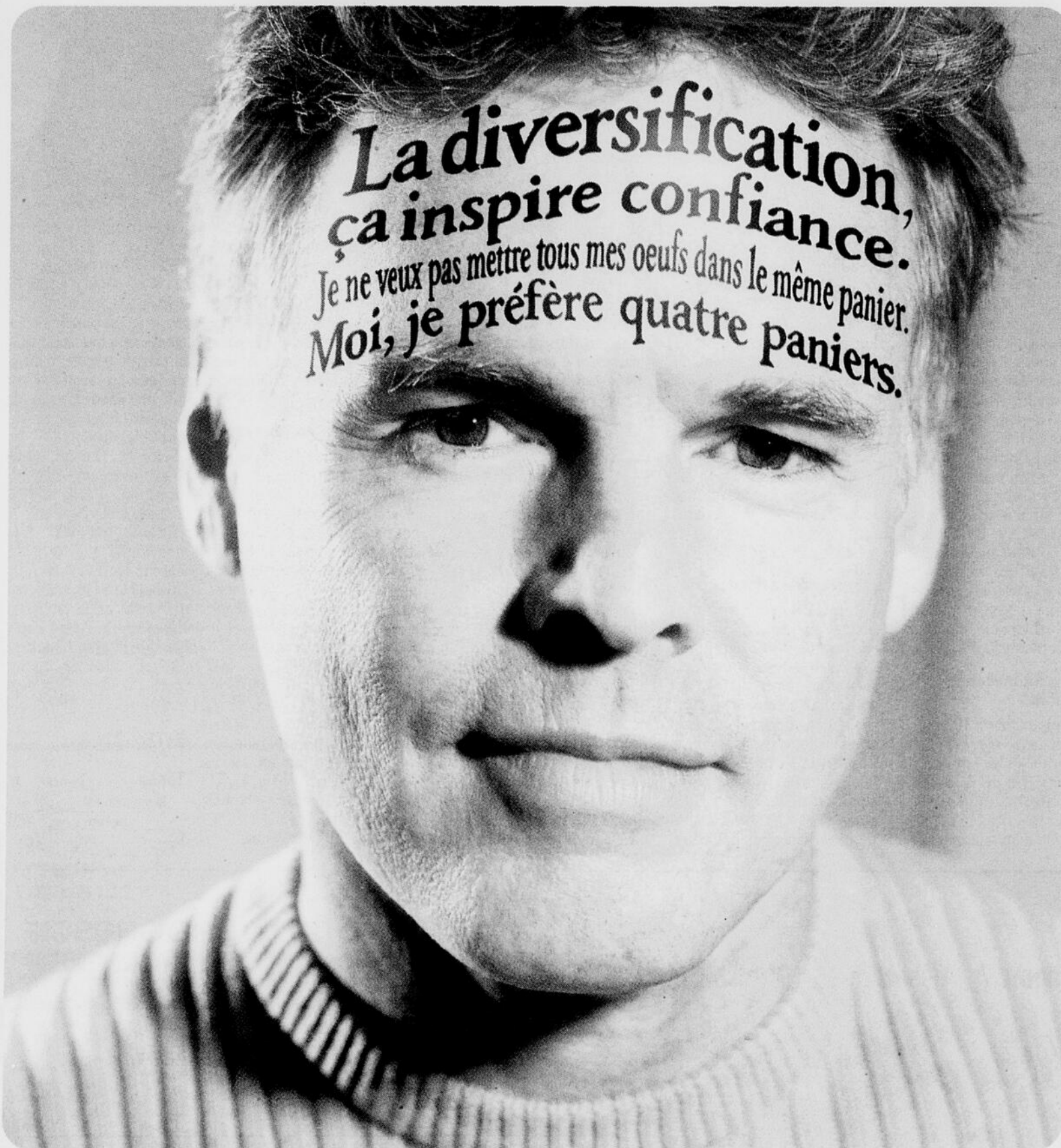
Les profits et les investissements seront alimentés par une hausse des dépenses de consommation. « Avec le marché du travail qui se porte si bien, cela devrait générer une croissance continue du revenu des ménages et de la consommation », dit M. Hogue.

Selon les économistes de Desjardins, « le Québec se démarque aussi sur le plan des hausses salariales », ce qui a pour effet de fortifier la confiance des consommateurs.

Aux États-Unis, « depuis peu, les dépenses de consommation accusent des signes d'épuisement », dit M. Hogue.

Par ailleurs, le déclin des marchés boursiers pourrait avoir un effet modérateur sur les dépenses de consommation, en particulier aux États-Unis.

**Maurice Marchon**, économiste et professeur à **HEC Montréal**, rappelle que « les particuliers qui ont vu leurs actifs dépréciés ces derniers mois se verront peut-être dans l'obligation d'augmenter leur taux d'épargne pour rétablir leurs revenus de retraite ». ■



Renseignez-vous sur Placements Franklin Templeton auprès de votre conseiller en placement ou visitez le [www.franklintempleton.ca](http://www.franklintempleton.ca)

Quatre styles de gestion différents. La confiance règne.

< NOTRE PERSPECTIVE. VOTRE AVENIR.™ >



PLACEMENTS  
FRANKLIN TEMPLETON.

# L'emploi et l'habitation propulseront la croissance

Pierre Théroux

theroux@transcontinental.ca

Le Québec et le Canada distanceront à nouveau les États-Unis pour ce qui est de la croissance, estiment la plupart des prévisionnistes. « Les économies québécoise et canadienne conserveront leur élan en 2003 et devanceront même leur partenaire américain », soulignait l'économiste en chef du **Mouvement Desjardins, Gilles Soucy**, au cours d'une rencontre de presse au début novembre.

« Le Québec a mieux fait que prévu cette année et va poursuivre sa lancée en 2003 », dit pour sa part **Robert Hogue**, économiste principal chez **BMO Groupe financier**.

En 2002, la croissance du produit intérieur brut (PIB) du Québec devrait atteindre 3,8 %, par rapport à 3,4 % pour le Canada et 2,5 % aux États-Unis, soutiennent les

## Les perspectives économiques pour 2003

	Mouv. Desjardins		BMO		RBC	
	Qué.	Can.	Qué.	Can.	Qué.	Can.
PIB (en %)	3,6	3,9	4,1	3,8	4,0	4,1
Chômage (en %)	7,9	6,9	8,1	7,7	8,1	7,7
Inflation (en %)	3,2	3,3	1,8	2,2	3,1	3,2

TABLEAU : LES AFFAIRES

économistes de Desjardins. La croissance s'accéléra en 2003 au Canada (3,9 %) et aux États-Unis (3,1 %), tandis que la croissance de l'économie du Québec se maintiendra au même niveau, à 3,6 %.

Plus optimiste, BMO prévoit que l'économie québécoise affichera, en 2003, une croissance de 4,1 %, comparativement à 3,9 % en 2002. Elle sera supérieure à la moyenne nationale (3,8 %) et à celle des États-Unis (3,2 %).

L'économie canadienne a crû au rythme annualisé de 3,1 % au troisième trimestre, compa-

rativement à 4 % aux États-Unis. Les premier et deuxième trimestres s'étaient terminés par un rythme de croissance de 5,7 % et 4,4 % respectivement.

### Aides et freins à la croissance

**Maurice Marchon**, économiste et professeur à **HEC Montréal**, met un bémol. Même s'il reconnaît la solidité des assises de l'économie québécoise, il prédit plutôt une croissance d'environ 3,3 % au Québec et 3 % au pays.

« Il ne faut pas trop extrapoler sur le passé. Le taux

d'emploi est élevé et le bassin de main-d'oeuvre qualifiée se rétrécit, certains secteurs sont aux prises avec des pénuries », note-t-il, en précisant que le rythme de création d'emplois va diminuer.

Selon Desjardins, il se créera un total de 200 000 emplois cette année et l'an prochain, ce qui fera fléchir le taux de chômage québécois à son plus bas niveau depuis le milieu des années 70, à 7,9 %. Les économistes de BMO estiment que ce taux devrait glisser de 8,6 % cette année à 8,1 % en 2003. « Le marché du travail restera vigoureux, mais pas aussi fort qu'en 2002 », croit M. Hogue.

D'autres incertitudes risquent d'influencer la très bonne performance des économies québécoise et canadienne et les exportations demeureront le maillon faible.

« L'essoufflement de la consommation américaine

pourrait se répercuter sur les exportations. La croissance devra s'accélérer aux États-Unis pour dissiper la brume entourant les exportations », a dit M. Soucy. La hausse du prix du pétrole, advenant un conflit avec l'Irak, pourrait aussi entraîner des répercussions.

Toutefois, selon les perspectives d'**Exportation et développement Canada (EDC)**, les ventes à l'exportation du Québec devraient croître de 3 % en 2003, faisant suite à un recul prévu de 2 % pour 2002. « La faiblesse qui caractérise deux importants secteurs – machinerie et équipement ainsi que foresterie – miniera la performance d'ensemble en 2002. La situation devrait s'améliorer puisque l'on s'attend à une forte croissance dans de nombreux secteurs d'exportation clés », explique EDC.

Autre point faible : « l'incertitude mondiale pour des secteurs d'une importance

critique tels que les télécommunications et l'aérospatiale », dit **RBC Groupe financier**.

Par contre, le secteur de la construction alimentera encore la croissance l'an prochain.

« Le resserrement du marché de la revente, la pénurie de logements locatifs qui persiste et les conditions propices à l'accès à la propriété assurent un bel avenir à la nouvelle construction », soulignent les économistes de Desjardins. Par conséquent, les mises en chantier devraient atteindre 42 000 unités l'an prochain, estiment-ils, comparativement à 40 000 en 2002.

« Au Québec et au Canada, le boom immobilier est plus récent qu'aux États-Unis et devrait alimenter la croissance encore un an ou deux », mentionne M. Marchon.

Aussi, le Québec continuera à profiter des dépenses gouvernementales consacrées aux infrastructures et à la santé. ■

## Bourse : des suggestions d'achat et des secteurs à éviter

Julie Tanguay

dossiers@transcontinental.ca

Les experts conseillent de privilégier les actions en 2003, notamment dans les secteurs qui devraient profiter d'une expansion.

**Vincent Delisle**, stratège chez **Valeurs Mobilières Desjardins**, suggère de transférer graduellement des titres à revenu (obligations) vers une position supérieure en titres de croissance (actions). Il préconise les secteurs plus cycliques qui sont sensibles à la conjoncture économique, comme les matériaux et l'industrie, avec des titres comme ceux d'**Alcan** (Tor., AL, 48,22 \$) et de **SNC-Lavalin** (Tor., SNC, 32,30 \$).

Le secteur financier devrait aussi faire bonne figure. À cet égard, **Pierre Lapointe**, stratège adjoint à la **Financière Banque Nationale**, propose la **Banque de Montréal** (Tor., BMO, 40,44 \$) en raison de son très faible ratio de perte sur prêts.

M. Lapointe rappelle que la Banque de Montréal pourrait se révéler une cible intéressante si le gouvernement fédéral autorise les fusions entre les banques canadiennes.

**Denis Durand**, associé principal chez **Jarislowsky Fraser**, suggère **Financière Manuvie** (Tor., MFC, 37,73 \$) qu'il considère être un titre sûr. Dans le marché tumultueux des dernières années, voilà un argument auquel plusieurs investisseurs seront sensibles.

**METRO** (Tor., MRU.A, 17,49 \$) et **Groupe Jean**

**Coutu** (Tor., PJCA, 15,89 \$) ont aussi la cote de M. Durand dans le secteur des biens de consommation non durables. « **METRO** est un titre qui peut s'apprécier de 15 à 20 % par année », ajoute-t-il.

Dans le secteur de la consommation discrétionnaire, M. Lapointe conseille les titres des grands magasins comme **Sears Canada** (Tor., SCC, 16,85 \$) qui se vend à un faible ratio cours-bénéfice. Dans la catégorie des magasins spécialisés, il suggère **Groupe Forzani** (Tor., FGL, 19,75 \$) qui exploite 159 magasins *corporatifs* et en franchise sous plusieurs bannières dont **Sports Experts** au Québec.

Côté santé, M. Durand aime bien le géant **Pfizer** (NY, PFE, 30,86 \$ US), fabricant de médicaments très connus comme l'antidépresseur **Zoloft** et le fameux **Viagra**. Pfizer fabrique aussi des produits de soins de santé tels que la crème à raser **Barbasol** et les gouttes pour les yeux **Visine**.

Quant à M. Lapointe, il suggère la compagnie **Biovail** (Tor., BVF, 52 \$), qui formule, teste et fabrique des médicaments génériques, parce que le titre est moins dispendieux que la moyenne du marché.

Grâce à ses performances des dernières années et à ses bonnes perspectives de croissance **GTC Transcontinental** (Tor., GRTA, 38,65 \$) remporte la faveur de M. Lapointe. En outre, ce dernier croit que le

géant du cuivre **Inco** (Tor., N, 30,05 \$) devrait faire bonne figure si l'économie mondiale reprend de la vigueur.

M. Durand est d'avis que le pétrole est à un bon prix puisqu'il a baissé depuis son sommet de 30 \$ US le baril du début de l'année. De plus, s'il y a une guerre avec l'Irak, les titres pétroliers augmenteront par anticipation. Il suggère **ExxonMobil** (NY, XOM, 34,93 \$ US) et **Talisman** (Tor., TLM, 56,14 \$).

Quant à lui, M. Lapointe préfère ne pas s'avancer sur le pétrole puisqu'il croit que le prix du baril redescendra. « Il y a une prime de guerre présentement. Une fois la menace passée, le prix pourrait redescendre à 22 \$ US le baril ». Malgré les menaces constantes de poursuite, M. Durand aime bien le titre de **Philip Morris** (NY, MO, 40,08 \$ US), qui vend les **Marlboro**. Il rappelle que sur une valeur de 38 \$ US par action, **Kraft** a une valeur estimée de 26 \$ US.

Les experts conseillent de privilégier les actions en 2003.

### Des secteurs à éviter

M. Lapointe conseille d'éviter les secteurs défensifs comme les biens de consommation de base (épicerie, alimentation et pharmacie). « Ce n'est pas parce que ce ne sont pas de bonnes entreprises, mais plutôt parce qu'en période de reprise économique, les investisseurs se tournent davantage vers des titres de croissance. »

Les titres technologiques

n'ont pas encore la faveur de tous les experts. Selon M. Durand, il est encore trop tôt. Il faut attendre encore au moins un an, le temps que les entreprises de télécommunication se soient remises de la débandade. Ce secteur ayant été beaucoup frappé, le moindre rebond paraît énorme. « Tant qu'il n'y a pas de nouvelles commandes, le potentiel de gain est nul », ajoute M. Lapointe.

M. Lapointe déconseille les secteurs sensibles aux taux

d'intérêt. « Avec une augmentation prévue des taux d'intérêt en 2003, il est préférable de ne pas se tourner vers des titres offrant de gros dividendes et peu de croissance. »

Du côté des titres cycliques, tels que les mines et métaux et les pâtes et papiers, M. Durand pense que le ralentissement économique aux États-Unis ne sera favorable au prix des matières premières, du moins pour la première moitié de 2003.

Pour ce qui est de l'or, M. Durand est d'avis que s'il n'y a pas d'inflation avant 2003, son prix ne fluctuera pas beaucoup. Par contre, si vers la deuxième moitié de 2003 il y a des pressions inflationnistes parce que les taux d'intérêt sont faibles, le prix de l'or pourrait alors grimper.

Selon M. Lapointe, le prix de l'or n'est pas justifié par la demande. « C'est une valeur refuge à cause de l'incertitude qui règne », ajoute-t-il. ■

**BÂTIMENTS D'ACIER**

# FINAR

**NOUS CONSTRUISONS VOS IDÉES DEPUIS 1981**

**ÉCONOMISEZ TEMPS ET ARGENT**

## INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX




**DESIGN CONTRUCTION**



**CONCEPTION  
FABRICATION  
RÉALISATION**

**PLUS... QUE DE L'ACIER**

**SANS FRAIS 1-800-267-2411**

**QUÉBEC ONTARIO MARITIMES U.S.A.**

## Et s'il y avait la guerre avec l'Irak...

Pierre Thérout

therouxp@transcontinental.ca

L'année 2001 avait été marquée par l'écrasement des technologies et le 11 septembre. Puis, les scandales financiers liés à la gouvernance des sociétés ouvertes ont suscité des craintes chez les investisseurs et bouleversé les marchés en 2002.

Que réserve 2003 ? La probabilité d'un affrontement militaire contre l'Irak pourrait chambarder les scénarios de développement prévus pour la prochaine année.

« Un conflit avec l'Irak pourrait tempérer l'expansion de l'activité économique », commente **Robert Hogue**, économiste principal chez **BMO Groupe financier**.

Si la tension monte au Moyen-Orient, l'offre de pétrole pourrait diminuer et les prix, grimper. Une telle escalade réduirait le pouvoir de dépenser des consommateurs et des industries. « Une hausse des coûts réduit l'argent disponible pour des achats ou des investissements », rappelle M. Hogue.

La montée des cours du pétrole cet automne, en réaction aux incertitudes géopolitiques provoquées par la menace d'une invasion de l'Irak par les États-Unis, s'était ajoutée aux interrogations soulevées par la vulnérabilité de la consommation des particuliers.

### L'ombre de la récession

Même si le renchérissement du pétrole entraînerait une hausse des exportations énergétiques du Canada, une économie américaine en perte de vitesse influencerait la demande totale d'exportations canadiennes. Entre autres, la situation serait profitable à l'Alberta. La hausse du prix du pétrole pourrait-elle faire basculer l'économie américaine dans une récession ?

« Un scénario catastrophique est fort improbable, surtout si le conflit ne dure pas, estime **Maurice Marchon**, économiste et professeur à **HEC Montréal**. La décelération de la croissance est un scénario plus probable. »

Les effets d'une guerre ne seraient pas suffisants pour faire basculer l'économie américaine en croissance négative à moins, précise-t-il, que d'autres facteurs y contribuent. Par exemple, une reprise moins forte qu'anticipée.

Si le conflit est évité, le service des études économiques de BMO fait l'hypothèse que le cours du pétrole brut fléchira légèrement pour glisser à 25 \$ US le baril en 2003 et à 23 \$ US l'année suivante. ■



# INVESTIR DANS LES MARCHÉS ACTUELS VOUS REND NERVEUX.

# NE PAS INVESTIR POUR DEMAIN VOUS REND NERVEUX.

# ALORS, QUE FAIRE ?

En un mot ? Diversifier.

En ayant un portefeuille diversifié, vous êtes moins exposé à la volatilité du marché, car vos placements sont répartis dans toute une gamme d'actifs : liquidités, revenus fixes et actions.

C'est un moyen simple qui vous aide à protéger vos placements des fluctuations à court terme du marché, tout en vous permettant de bâtir votre retraite.

Les Portefeuilles Sélect Royal et les Portefeuilles Choix Sélect Royal offrent des solutions pratiques et efficaces en matière de placements.

D'un seul coup, vous obtenez un portefeuille complètement diversifié, géré par des professionnels et taillé sur mesure pour vos besoins.

Si vous désirez en savoir davantage, communiquez avec votre conseiller en

placements ou passez à une succursale de RBC Banque Royale.

Nous serons heureux de vous aider à envisager votre avenir financier avec confiance.



**RBC  
Investissements**

RBC Fonds

### LE SAVOIR-FAIRE DE RBC FONDS

# Quinze titres à petite capitalisation à découvrir

Renée Claude Simard  
dossiers@transcontinental.ca

Les titres à petite capitalisation ont leur place dans votre portefeuille, selon les experts.

« Si on regarde la période de 10 ans terminée le 31 octobre, nos *small caps* québécoises ont fait en moyenne 14,3 % par année par rapport à 8,5 % pour le marché canadien. Il faut être sélectif et miser sur les compagnies solides », souligne **Martin Goulet**, analyste à la **Financière Banque Nationale**.

« Dans un portefeuille, tout investisseur devrait avoir une petite partie en titres à petite capitalisation », dit **Philippe Leblanc**, président de **COTE 100**.

M. Goulet suggère trois titres. **Alimentation Couche-Tard** (Tor., *ATD.B*, 13,45 \$) est un bon choix pour ses acquisitions, son excellente gestion et son potentiel de croissance énorme aux États-Unis.

**MAAX** (Tor., *MXA*, 14,90 \$) est aussi bien gérée. L'acquisition d'**Akar Plastics** permettra d'ajouter des grossistes en plomberie aux États-Unis.

**Uni-Sélect** (Tor., *UNS*, 16 \$) est bien gérée, a des parts de marché à la hausse et le rendement de l'avoir est élevé.

#### Les choix de M. Leblanc

En plus de Couche-Tard, M. Leblanc suggère les suivants. **Axcan** (Tor., *AXP*, 17,25 \$), pharmaceutique bien gérée, a une croissance soutenue et

un historique de rentabilité. De plus, sa situation financière est solide avec des liquidités de plus de 80 M\$.

**Dorel** (Tor., *DILA*, 34 \$) est aussi bien gérée et offre une bonne feuille de route même dans les périodes difficiles. Ses parts de marché sont en augmentation et elle profite de la croissance de ses clients comme **Wal-Mart** et **Target**.

**Enghouse** (Tor., *ESL*, 9,75 \$) a pour président **Steve Sadler**, qui a démontré sa capacité à faire des acquisitions intelligentes et à les intégrer. Il a investi une somme considérable dans l'entreprise qui vient d'annoncer une première acquisition aux É.-U. Elle a 75 M\$ en liquidités et aucune dette.

**Home Capital Group** (Tor.,

*HCG.B*, 13,74 \$), un leader du marché des hypothèques résidentielles aux particuliers, a un bel historique. Le rendement de l'avoir est de plus de 20 % depuis plusieurs années et l'entreprise a un bilan solide.

#### Les choix de M. Godin

**Christian Godin**, gestionnaire chez **Montrusco Bolton**, croit que les petites capitalisations auront un rendement supérieur aux grandes capitalisations en 2003.

Outre MAAX, il suggère les titres suivants. **CHC Hélicoptère** (Tor., *FLYA*, 32,50 \$) est un leader mondial pour le transport des employés sur les plates-formes de forage. Elle a une bonne feuille de route.

**BMTC** (Tor., *GBT.A*, 14 \$),

principal acteur au Québec dans la vente de meubles, offre un bilan solide et la croissance du profit par action est de 50 % cette année. C'est une aubaine à moins de 10 fois les profits de cette année.

**CoolBrands** (Tor., *COB.A*, 5,31 \$) est un fabricant de friandises congelées (*Eskimo Pie*, *Tropicana*, *Yoplait*, *Weight Watchers*) qui détient plusieurs marques connues.

**Groupe TSX** (Tor., *X*, 21 \$) contrôle les Bourses d'actions au Canada. Elle occupe le 7<sup>e</sup> rang mondial pour ce qui est de la valeur boursière. Elle a crû par acquisition et elle pourrait elle-même se faire acheter.

« Ce qui est intéressant avec les *small caps*, c'est qu'ils offrent plus de transparen-

ce », souligne **Brigit Desrosches**, gestionnaire principal chez **Elantis**.

Voici ses choix. **Patheon** (Tor., *PTI*, 14,01 \$), un spécialiste de l'impartition de produits pharmaceutiques a un beau profil de croissance et une acquisition récente.

**Reitmans** (Tor., *RET*, 24 \$) a un bilan impeccable. La société est bien gérée et le titre est peu cher.

Spécialisée dans les services, **First Service** (Tor., *FSV*, 28,60 \$) a fait de bonnes acquisitions.

**BW Technologies** (Tor., *BWT*, 19,70 \$), qui fabrique de l'équipement destiné à mesurer des fuites de gaz, a eu une forte croissance au cours des dernières années. ■

## DU SOLIDE ENTRE VOS MAINS

LE SERVICE DE GESTION DISCRÉTIONNAIRE DE PORTFEUILLE  
DE LA GESTION PRIVÉE DESJARDINS

En confiant la gestion de votre portefeuille aux professionnels de la Gestion privée Desjardins, vous faites un choix logique. Vous optez pour l'expérience, le savoir-faire et l'expertise depuis longtemps éprouvés.

Si vous détenez un capital d'investissement de plus de 250 000 \$, offrez-vous le service clés en main de la Gestion discrétionnaire de portefeuille.

UNE RENCONTRE. UNE POIGNÉE DE MAINS.  
LA TRANQUILLITÉ D'ESPRIT.

Complexe Desjardins (514) 286-1900 1 800 463-1037	Laval/Laurentides (450) 686-8840 1 800 363-7964	Québec (418) 653-6811 1 800 463-4792	Ottawa/Gatineau (613) 567-0056 1 800 667-1514	Montréal (450) 679-2810 1 800 361-5058
---	---	--	---	--

LA GESTION  
PRIVÉE  
DESJARDINS

Desjardins

Fiducie Desjardins

# Deux experts dévoilent leurs valeurs sûres aux É.-U.

Renée Claude Simard  
dossiers@transcontinental.ca

Les actions américaines vous attirent ? Vous n'avez pas tort. « Historiquement, elles ont procuré les meilleurs rendements sur la planète », estime François Rochon, président de Giverny Capital et gestionnaire de portefeuille.

Pour Constantine Kostarakis, gestionnaire associé chez Gestion de placements Holdun, les raisons d'y investir sont nombreuses et ce, même si les dernières années ont été plus difficiles pour la Bourse américaine : protection contre la volatilité du dollar canadien, économie américaine moins cyclique que l'économie canadienne, plus grande diversification, grand bassin d'entreprises remarquables, etc.

Tous les deux voient beaucoup de volatilité et recommandent la prudence. Ils recherchent des entreprises de grande qualité offrant un bon potentiel de croissance. Le prix doit être raisonnable et la stratégie basée sur le long terme. Ces gestionnaires fuient les entreprises très endettées.

M. Rochon évite les secteurs des matières premières comme le bois, le pétrole, l'acier, le papier et l'or. L'économie chancelante aux États-Unis et la menace de guerre en Irak ne l'effraient pas. « Les crises constituent des occasions d'achat. Les crises ne changent pas la



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES  
François Rochon : « Les crises constituent des occasions d'achat; elles ne changent pas la valeur intrinsèque d'une entreprise. »

valeur intrinsèque d'une entreprise ».

M. Rochon suggère cinq titres. **Gentex** (Nasdaq, *GNTX*, 28,90\$ US) avec une croissance des profits d'environ 20 % depuis plusieurs années. Le bilan de l'entreprise spécialisée dans les pièces d'automobiles est extrêmement solide. C'est une entreprise très bien dirigée. Le titre s'échange à environ 23 fois les profits de 2003, « ce qui semble raisonnable pour une telle entreprise », estime M. Rochon.

**Health Management Associates** (NYSE, *HMA*, 17,50 \$ US) est une chaîne de 40 hôpitaux du sud des États-Unis. Du côté de ses atouts : la croissance de ses profits a été de près de 25 % au cours des dernières années, le rendement sur le

capital est bon, sans oublier ses marges, qui sont les plus élevées de l'industrie. Le titre s'échange à peu près à 15 fois les profits de 2003.

**M & T Bank** (NYSE, *MTB*, 79,22\$ US) est l'une des meilleures banques aux États-Unis. Ses résultats sont exceptionnels depuis 20 ans. Cette banque de Buffalo est très bien gérée et la croissance de ses profits a été de 18 % au cours des dernières années.

**Costco** (NASDAQ, *COST*, 31,10\$ US) est une entreprise solide, qui possède un avantage compétitif. Elle devrait connaître plusieurs années de croissance et le recul du secteur du détail constitue une occasion à saisir.

**JetBlue Airways** (Nasdaq, *JBLU*, 35,31 \$US) est un transporteur aérien qui tire son épingle du jeu dans un secteur qui connaît beaucoup de difficultés. JetBlue, qui existe depuis trois ans, affiche les plus bas coûts de l'industrie et ses résultats sont très bons. Les prochaines années s'annoncent très solides. C'est un titre plus risqué, mais M. Rochon a confiance dans sa gestion.

#### Les choix de M. Kostarakis

Quant à M. Kostarakis, il recommande cinq grandes entreprises. Sa règle d'or est de bâtir un portefeuille d'entreprises de grande qualité provenant de différents secteurs. « La patience, la disci-

pline et la perspective à long terme représentent les meilleurs alliés d'un investisseur. Il faut éviter les entreprises qui n'ont pas de stratégie claire, qui sont endettées et qui manquent de transparence. »

Pour ceux qui seraient intéressés à profiter de la remontée des technos, M. Kostarakis a un message : « Il y a des aubaines à saisir, mais il faut être prudent. Mieux vaut se concentrer sur celles qui génèrent des *cash flow* importants comme **Microsoft** et **Cisco**. »

Voici ses choix pour 2003. **Microsoft** (NYSE, *MSFT*, 56,90\$ US), avec son mono-



PHOTO: JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES  
Constantine Kostarakis : « La patience, la discipline et la perspective à long terme représentent les meilleurs alliés d'un investisseur. Il faut éviter les entreprises qui n'ont pas de stratégie claire, qui sont endettées et qui manquent de transparence. »

pole, détient 90 % du marché des PC. Ses produits vedettes, *Windows* et *Office*, connaissent une croissance continue. Sa position financière est solide. Elle n'a pas de dettes et a 50 milliards de dollars US (G\$ US) en liquidités. Le cours cible est de 64,14 \$ US.

**Home Depot** (NYSE, *HD*, 25,02\$ US) est le deuxième plus gros détaillant aux États-Unis. La société bénéficie de la vigueur du marché de la rénovation et l'expansion à l'extérieur des États-Unis est forte. Le bilan est bon et elle offre le meilleur rendement sur l'investissement du capital investi de l'industrie. La croissance des profits est forte, comme la prévision de ses profits par action au cours des prochaines années. Le cours cible pour les 12 prochains mois est de 28,91\$ US.

**Colgate-Palmolive** (NYSE, *CL*, 51,15 \$US) est très bien gérée. Elle a enregistré 24 trimestres de profits à la hausse et est axée sur les nouveaux produits.

Sa présence est dominante dans 200 marchés à travers la planète. Elle est très rentable et ses marges sont à la hausse. Elle possède plusieurs marques qui détiennent une position de leader (*Colgate*, *Murphy's Oil*, *Mennen*, *Irish Spring*). Le cours cible pour les 12 prochains mois est de 56,71\$ US.

**Pfizer** (NYSE, *PFE*, 32,03 \$US) a connu une augmentation du dividende annuel au

cours des 30 dernières années. La croissance à venir est solide pour l'entreprise pharmaceutique en raison de ses nombreux médicaments vedettes (*Zoloft*, *Lipitor*, *Norvasc*).

Elle offre des produits destinés à soulager diverses maladies et son programme de R&D est prometteur. Elle est une entreprise très bien gérée, ayant une très grande force de vente. Le cours cible pour les 12 prochains mois est de 38,44\$ US. **Concord** (NYSE, *CE*, 14,25\$US) génère des profits records depuis 15 ans. L'entreprise, spécialisée dans les *services data processing*, a une forte progression des ventes. Ses profits connaissent une croissance soutenue. Le bilan est bon et elle a peu de dettes. Elle possède des liquidités de 1,8 G\$ US et a une excellente stratégie. Le cours cible est de 17,40 \$ US. ■

## VOXPOP

Selon vous, quel serait le meilleur placement en 2003 ?

- Actions canadiennes
- Actions américaines
- Immobilier
- Obligations

VOTEZ SUR NOTRE SITE

LES AFFAIRES.com



## Le Grand Journal de 22 h

du lundi au vendredi  
avec Jean Lapierre

Chaque soir, des collaborateurs de grande envergure  
et des invités de marque pour des analyses et des débats  
en profondeur sur des sujets chauds de l'actualité.

# TQS

tqs.qc.ca

# Il ne peut y avoir qu'une seule résidence principale par famille



## VOTRE ARGENT

Jean Taillon  
votreargent@transcontinental.ca

*En 1984, j'ai acquis une maison de campagne que j'habite depuis. Dans mon esprit, il ne fait aucun doute que c'est ma résidence principale et que je pourrais en disposer sans payer d'impôt sur le gain en capital. Ai-je raison ?*

*Je prévois retourner vivre en ville pour trois ou quatre ans. J'aimerais garder ma maison de campagne et en acheter une autre en ville.*

*Peut-on avoir deux résidences principales ? La maison que je compte acquérir et habiter en ville deviendra-t-elle ma résidence principale ?*

*Je pourrais aussi louer ma maison de campagne. Est-ce que cela me ferait perdre la possibilité de la vendre sans impôt dans 10 ou 15 ans ?*

*Vaudrait-il mieux ne pas la louer et m'en servir comme résidence secondaire ? Mon fils de 19 ans pourrait aussi continuer à y demeurer.*

- T.J., Portneuf

Votre maison de campagne est bien votre résidence principale. Vous n'auriez donc pas d'impôt à payer sur le gain en capital si vous la vendiez pour aller vivre en ville.

Depuis 1982, il ne peut y avoir qu'une seule résidence principale par famille (auparavant,

chacun des époux pouvait posséder une résidence principale). Vous devrez donc choisir l'une ou l'autre des deux maisons.

Pour le fisc, pratiquement tous les types d'habitations peuvent être considérées comme « résidence principale » : une maison de ville ou de campagne, un chalet, un condominium, une roulotte, une maison mobile ou une maison flottante.

### Deux conditions à respecter

Le bien doit répondre à deux conditions. Premièrement il doit être désigné comme résidence principale. Cette désignation se fait à la vente du bien. Deuxièmement, il doit être « normalement habité » par son propriétaire par son conjoint, son ex-conjoint ou l'un de ses enfants.

Pour déterminer si un logement est « normalement habité », il faut s'appuyer sur les faits propres à chaque cas. L'interprétation est assez large. La notion de « résidence principale » ne doit pas nécessairement être prise au sens littéral. L'utilisation occasionnelle ou pour une courte période de l'année est suffisante, pourvu qu'elle n'ait pas été acquise principalement dans le but d'en tirer un revenu.

Dans le cas présent, vous pourriez donc assez aisément, me semble-t-il, conserver le statut de résidence principale à votre maison de campagne, surtout si votre fils continue de l'habiter.

Même en la louant, il vous serait possible de lui conserver son statut. Le fisc permet de louer une résidence principale, à condition que cela se fasse pour une période inférieure à quatre ans, et qu'on ne désigne aucune autre habitation comme résidence principale. Il faut

aussi indiquer ce choix dans la déclaration de revenus de l'année où commence la location.

La période de quatre ans peut être prolongée indéfiniment si le déménagement est pour changer de lieu de travail, à condition de revenir dans la maison lorsqu'on quitte le nouvel emploi.

L'exonération est aussi possible pour une maison louée avant de devenir résidence principale. La période de location doit être inférieure à quatre ans et, encore là, il faut produire

une déclaration spéciale à l'intention du fisc.

Dans le cas d'une maison qui n'est pas résidence principale, il faut inclure 50 % du gain en capital dans le revenu de l'année où on en dispose. ■

*N.D.L.R. La chronique Votre Argent fait relâche pour la période des Fêtes. Elle vous reviendra pour l'édition du 11 janvier 2003. Joyeuses fêtes.*

## Au sujet des pertes et des gains en capital

La fin de l'année approche et il ne faut pas oublier qu'il peut y avoir un avantage fiscal à vendre à perte un actif (action, obligation, terrain, immeuble, etc.).

L'aliénation doit se produire au plus tard le 31 décembre.

Le gain en capital est la différence entre le produit de l'aliénation et le coût de base rajusté. Lorsque le résultat de cette soustraction est négatif, il s'agit d'une perte en capital.

Le coût de base rajusté équivaut généralement au coût d'acquisition plus les frais encourus pour son acquisition.

Le produit de l'aliénation correspond généralement au prix de vente. Cela peut aussi être une indemnité reçue pour un bien exproprié, détruit ou volé. La moitié (50 %) d'un gain ou d'une perte en capital doit entrer dans le calcul du revenu. Mais attention, gains et pertes ne sont pas traités de la même façon.

Un gain en capital est imposable dans l'année de l'aliénation du bien.

Une perte ne peut servir qu'à réduire un gain. Elle ne peut pas, à elle seule, produire une réduction de l'impôt à payer. Il lui faut un gain auquel l'opposer. On peut remonter trois années en arrière ou la garder en réserve pour l'avenir.

### La perte et le gain vont de pair

Compte tenu de la piètre performance des marchés boursiers en 2002, plusieurs contribuables pourraient aisément produire une perte en capital en vendant des actions. Mais cette perte ne servira à rien si on ne peut l'opposer à un gain réalisé dans l'année, par exemple lors de la vente d'un immeuble, ou dans les trois années précédentes.

Les pertes en capital de l'année doivent servir à effacer les gains en capital de l'année avant ceux des années antérieures.

Rappelons qu'on peut racheter un placement après l'avoir vendu à perte, mais à condition d'attendre au moins 30 jours après la date de la disposition. (JT) ■

### LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

3-Soft ..... A1, A3, A4	Banque de Montréal ..... 67	D.L.G.L. .... A1, A4	Gestion Georges Coulombe ..... 37	MAAX ..... 69	Rogers Communications ..... 46
AIC Advantage II Corporate C. .... 56	Barrick Gold ..... 55	Deschênes (Groupe) ..... A3	Global Thermoelectric ..... 43	METRO ..... 3, 4, 5, 67	Roland Boulanger ..... 19
AIC Corporation ..... 56	Berlex Canada ..... 20	Dessau Soprin ..... A3	Google ..... 21	Mamma.com ..... 21	S.G.T. 2000 ..... A1, A4, A6
Advantech Microwave ..... A3	Biovail ..... 67	Dimethaid Research ..... 58	Greico & Scaff ..... A3	Manoir de la Falaise (Résid.) ..... 20	SNC-Lavalin ..... 67
Alcan ..... 67	Busac (Société) ..... 10	Disney ..... 58	Guzzo (Cinéma) ..... A3	Manuvie (Société Financière) ..... 56	Safeway ..... 4
Alimentation Couche-Tard ..... 3, 69	CDP Capital ..... 6, 7, 16, 44	Doppelmayr ..... 10	Harvey Furniture ..... 4	Mediagrif ..... A1, A4	Sears Canada ..... 67
Aliments Carrière ..... A1, A5	CGI (Groupe) ..... 59	Dorel ..... 69	Health Management Associates ..... 70	Microsoft ..... 70	Shermag ..... 19
Alouette ..... 66	CHC Helicopter ..... 69	Double Dunuts ..... 24	Home Capital Group ..... 69	Montoni (Groupe) ..... A3	Shoppers Drug Mart ..... 4
Ambulance Demers ..... A3	CHUM ..... 46	Dunkin' Donuts ..... 24	Home Depot ..... 70	Mécano-Cam ..... 20	Simplex (Location d'outils) ..... A3
Astral Média ..... 46	CIMA + ..... A3	Développements McGill ..... 37	Hughes Supply ..... 4	New Look ..... A1	Southwestern Resources ..... 58
Atrium Biotechnologies ..... A5	COGNICASE ..... 59	EXFO ..... A1	ING Direct ..... 25	Noranda ..... 55	Spectra ..... A1
Au Dragon Forgé ..... A1, A3	CanWest Global Communications ..... 46	Enghouse ..... 69	Inco ..... 55, 67	Outils Gladu ..... 19	TSX (Groupe) ..... 47, 69
Axcan ..... 69	Canada-Vie (Financière) ..... 56	Équipement Pierre Champigny ..... A1	Inex Pharmaceuticals ..... 58	Pasminco ..... 55	Talisman ..... 67
Aéroports de Montréal ..... 27	Canam Manac ..... A1	Ethan Allen Interiors ..... 4	Isolex (Les portes) ..... 20	Patheon ..... 69	Target ..... 69
BF Lorenzetti ..... A3	Chaussures Régence ..... A3	Excel-Pak ..... A1	Jean Coutu (Groupe) ..... 3, 4, 5, 67	PerOs Systèmes Technologies ..... 20	Thomasville ..... 19
BHP-Billiton ..... 55	Cirque du Soleil ..... A1	E ExxonMobil ..... 67	JetBlue Airways ..... 70	Pfizer ..... 67, 70	Tidan (Groupe) ..... 20, 37
BMTC (Groupe) ..... 3, 4, 5, 69	Cisco ..... 70	Financière Manuvie ..... 69	Keystone Manufacturing Plast. .... 20	Philip Morris ..... 67	Torstar Corporation ..... 46
BPDL (Groupe) ..... A3	Colgate-Palmolive ..... 70	First Service ..... 69	Kraft ..... 67	Potash Corporation ..... 58	Transcontinental ..... 3, 14, 26, 67
BW Technologies ..... 69	Concord ..... 70	Forensic Technology ..... A1	Kruger ..... 66	Pouliès Maska ..... A1	Uni-Sélect ..... 69
Ballard Power Systems ..... 43	CoolBrands ..... 69	Forzani (Groupe) ..... 67	Lacasse (Groupe) ..... 19	Quebecor Media ..... 6	Unibroue ..... A1
Banque Laurentienne ..... 14, 50	Corus Entertainment ..... 46	Gaspésia ..... 66	Leons Furniture ..... 4	Quincaillerie Richelieu ..... 3, 4, 5	Vidéotron ..... 6
Banque Nationale ..... 50, 59	Cossette Communication ..... 59, A1	Gentex ..... 70	Loblaw ..... 4, 5	Reitmans ..... 69	Visuaid ..... A1
Banque TD (Groupe financier) ..... 47	Costco ..... 70	Germain (Groupe) ..... A1, A4, A6	Louis Garneau Sports ..... A1	Repérage Boomerang ..... 3	Wal-Mart ..... 3, 69
			M&T Bank ..... 70	Richmont (Mines) ..... 55	Walgreen ..... 4
				Rio Tinto ..... 55	Westport Innovations ..... 43

## OFFRE SPÉCIALE LES AFFAIRES

ABONNEZ-VOUS POUR UN AN

Seulement  
**59,95 \$**  
plus taxes



52 + 4 + 12

numéros du journal LES AFFAIRES numéros hors série dont LES AFFAIRES 500 numéros du magazine Affaires

ÉCONOMISEZ PLUS DE

**60%**

www.journallesaffaires.com

(514) 392-2010 OU 1 800 361-7215 Mentionnez le code 22 225

LAISSEZ À D'AUTRES  
L'ANXIÉTÉ DE PERFORMANCE.



**1,9%**  
*jusqu'à 48 mois*  
à l'achat  
sur tous les modèles 2003 et 2002  
— et —  
**boni de performance**  
de  
**500\$\*\***

**Cadillac CTS 2003**

220 chevaux, pour un résultat optimal. Moteur V6 3,2L de 220HP

- Transmission manuelle 5 vitesses • Traction asservie électronique
- Système de freins ABS • Sacs gonflables à l'avant et rideaux gonflables latéraux

À partir de **39 900\$** Transport en sus **1,9%** à l'achat jusqu'à 48 mois



**Seville 2003**

- Moteur Northstar V8 de 4,6L à ISC • Boîte automatique électronique 4 vitesses avec surmultipliée • Suspension avec système StabiliTrak perfectionné • Antipatinage électronique toutes vitesses • Direction à crémaillère avec système « Magnasteer »
- Freins assistés à disques et système de freinage antiblocage aux 4 roues

**1,9%** à l'achat jusqu'à 48 mois

**DeVille 2003**

Moteur Northstar V8 de 4,6L avec puissance de 275 HP

- Suspension accordée de luxe avec correcteur automatique d'assiette arrière • Antipatinage électronique toutes vitesses
- Freins assistés à disques et système de freinage antiblocage aux 4 roues • Direction à assistance variable « Magnasteer »

**1,9%** à l'achat jusqu'à 48 mois



Système de communication OnStar avec abonnement d'un an au plan de sécurité\*

Les privilèges du propriétaire incluent le programme d'entretien prescrit sans frais et la garantie 4 ans / 80 000 km\*, ainsi que l'Assistance routière Cadillac et le véhicule de remplacement\*.

Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant aux véhicules neufs sélectionnés 2002 et 2003 en stock. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de la Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. \*Prix de détail suggéré par le manufacturier pour le modèle de base (non illustré). À l'achat, préparation incluse, transport (CTS: 1050\$), immatriculation, assurance, droits, et taxes en sus. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange de véhicule entre concessionnaires peut être requis. \*\*Taux de financement à l'achat de 1,9% disponible jusqu'à 48 mois sur la Seville 2002 et 2003, la CTS 2003 et la DeVille 2002 et 2003 en stock. Exemple de modalité de financement pour CTS: 10 000\$; paiement mensuel 216,52\$ sur 48 mois; montant total en intérêt 392,96\$; coût total pour le consommateur 10 392,96\$. Les frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers sont en sus. \*\*Rabais applicable à l'achat. \*OnStar fait appel aux prestataires de services d'urgence existants ainsi qu'aux technologies de la téléphonie cellulaire analogique et des satellites; ses services sont donc soumis à des limitations de transmission. La batterie de votre véhicule doit être entièrement chargée et branchée pour que les services puissent bien fonctionner. Abonnement d'un an au plan de service OnStar inclus sur toutes les Cadillac 2002 et 2003. Contrat de service requis. \*Selon la première éventualité.

Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à [gmcanada.com](http://gmcanada.com) ou au 1 800 463-7483.

Vos concessionnaires  du Québec