

LES AFFAIRES

COURTAGE BGL LTFE

COURTIERS
EN DOUANE



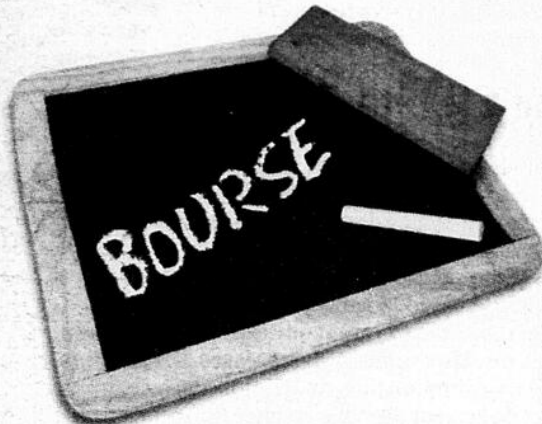
TRANSPORT
INTERNATIONAL

Montréal • Québec • Toronto • Vancouver
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

29 DÉCEMBRE 2001

2,50 \$



LES LEÇONS DE 2001 ONT-ELLES PORTÉ ?

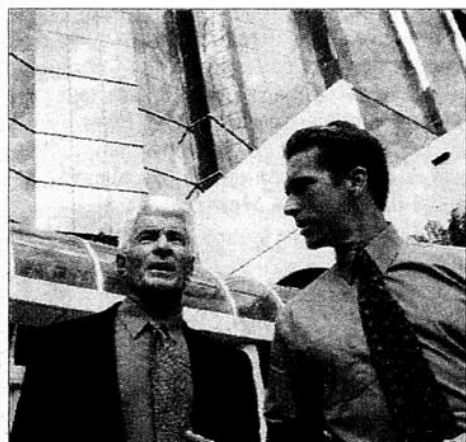
Les gestionnaires expliquent ce
qu'ils ont appris des marchés p. 20

51 MILLIONS POUR SAUVER EXPRO

Québec et Ottawa s'impliquent pour
relancer le fabricant d'explosifs p. 7

COMMENT AMÉLIORER VOTRE RÉPUTATION

Les entreprises doivent cibler les
messages aux consommateurs p. 13



LES NOTAIRES SUR LE PIED DE GUERRE

Les assureurs-titres de propriétés
envahissent le marché p. 17

L'homme de 27 milliards

*STEPHEN JARISLOWSKY,
PERSONNALITÉ DE L'ANNÉE*
LES AFFAIRES

UN GESTIONNAIRE QUI INSPIRE
LE RESPECT

pages 3 et 4

LA RECETTE DE SON SUCCÈS

page 5

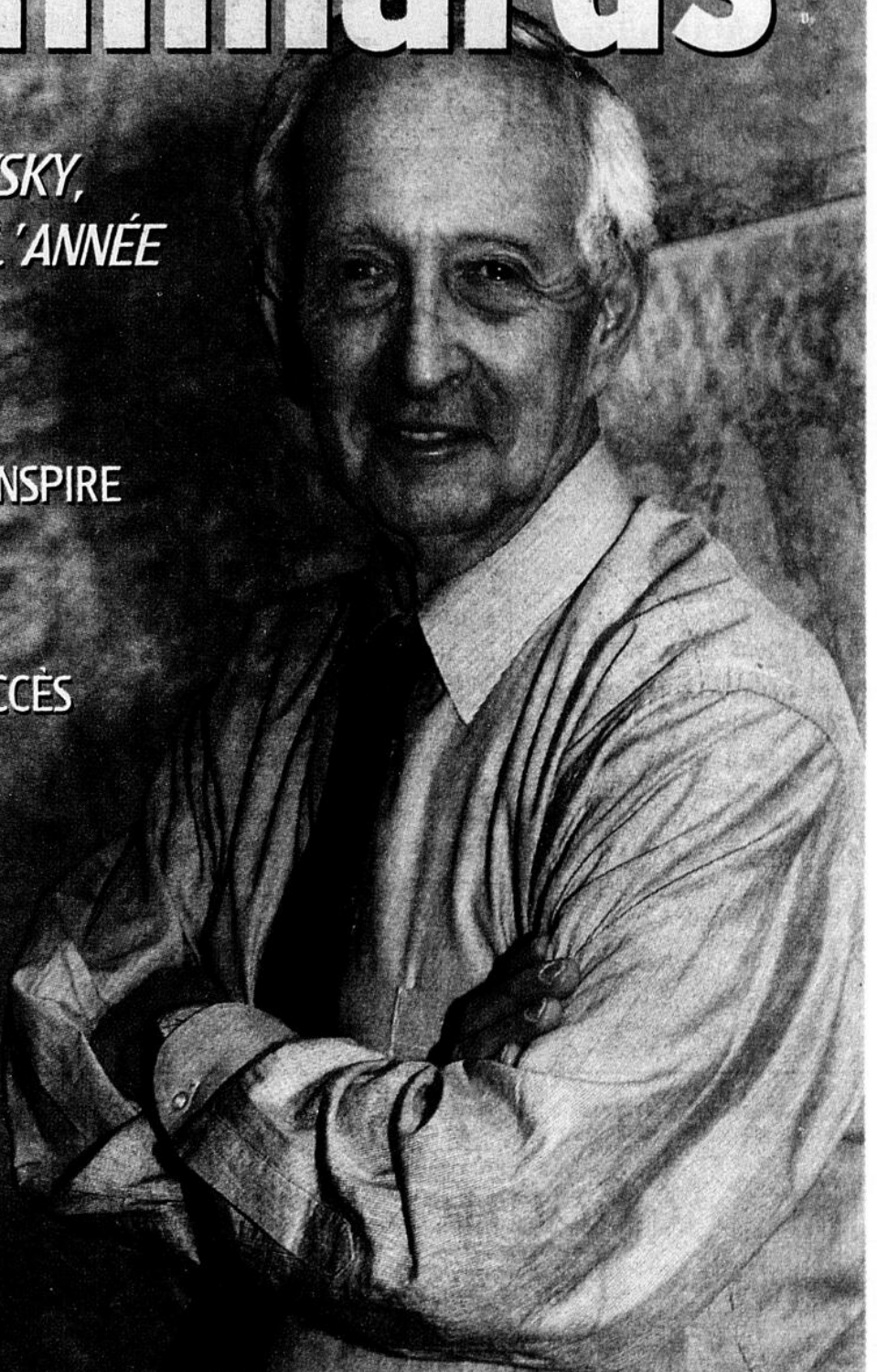



PHOTO : JEAN-GUY PARADIS PHOTOMONTAGE : LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com



Vol. LXXIII No 52 • 36 pages

 **Desjardins**
affaires

Partenaire de toutes vos entreprises

www.desjardins.com

SOMMAIRE

LES AFFAIRES

ACTUALITÉ

- 3 L'homme de la franchise
- 4 « Peu de gens dans mon domaine sont des professionnels »
- 5 La recette de Stephen Jarislowsky

Éditorial :

- 6 Pas de solution magique à la crise en Argentine
- 7 51 M\$ de fonds publics pour sauver un fabricant d'explosifs
- 8 2002 : année charnière pour le huard ?

ENTREPRENDRE

- 9 Pleins gaz !
- 10 Piscines Trévi : Raymond Chabot attend les offres
- 11 Un fossé se creuse entre les acheteurs et les vendeurs en ligne
- 12 On n'est jamais trop prudent au boulot !

MANAGEMENT

- 13 Comment améliorer votre réputation

IMMOBILIER

- 17 Les notaires sur le pied de guerre

INVESTIR

- 20 Les leçons des gestionnaires
- 21 Les analystes sont partagés sur la croissance de CAE
- 22 Le projet Gaspésia est bon pour Tembec, mauvais pour l'industrie
- 28 Le TSE 300 vaut 18,7 fois les profits appelés à croître de 25 % en 2002



Vulcain développe un détecteur de gaz portatif **9**



Renouvelez votre concept ou perdez du terrain **16**

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 30 À 34
- DESIGN 16
- ÉDITORIAL 6
- FONDS COMMUNS 23 À 27
- GAGNANTS/PERDANTS 30
- LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 35
- POINT DE MIRE • CANADA 21
- POULS DE L'ÉCONOMIE 8
- RESSOURCES NATURELLES 22
- RÉSULTATS FINANCIERS 29
- REVUE DES MARCHÉS 28
- TAUX D'INTÉRÊT 28
- TECHNOLOGIE 11
- VOTRE ARGENT 35

SERVICES

- ADRESSES INTERNET 11
- ANNONCES CLASSÉES 18 À 19
- CARRIÈRES 14 À 15
- PROFESSIONNELS 8

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
redaction@lesaffaires.com

LES AFFAIRES-500 :

gellinasc@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-
Enregistrement no 08185

Nous reconnaissons le soutien financier du gouvernement du Canada pour nos coûts d'envoi postal et/ou nos coûts rédactionnels par l'entremise du Programme d'aide aux publications (PAP) et du Fonds du Canada pour les magazines.



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

DE BONNE SOURCE

Pierre Brochu à la tête de Connexim

Pierre Brochu vient de prendre la direction de Connexim avec le mandat d'ouvrir la machine. « Depuis sa création, en 1999, la direction de Connexim a consacré le gros de ses efforts à structurer l'entreprise, affirme le nouveau président et chef de la direction. Maintenant, nous sommes prêts à mettre le cap sur le développement national et international, et c'est précisément ce pourquoi j'ai été nommé. »

Connexim est une société en commandite de Bell Canada, d'Hydro-Québec et du Mouvement des caisses Desjardins. Elle offre des services d'impartition de gestion de réseaux de télécommunications et de bureautique; elle emploie 800 personnes.

Le gestionnaire de 49 ans remplace Roch Dubé, depuis peu président de Télécommunications Aliant. En 1997, M. Brochu prenait la présidence de Télébec. En 2000, il était nommé président et chef de la direction de Northern Telephone et concurrent de Télébec, deux filiales de Bell Canada.

M. Brochu est comptable agréé, diplômé de l'École des Hautes Études Commerciales. Il a joint BCE en 1992. ■

Nicolas Milette développe à fonds

Nicolas Milette a été nommé vice-président, développement des affaires de Placements Banque Nationale. Cette filiale est responsable de la promotion et de la vente des fonds communs de placement de la Banque Nationale au Québec, en Ontario et dans les Maritimes.

M. Milette aura sous sa responsabilité une équipe de 14 représentants. Ces fonds communs, gérés par Natcan, autre filiale de la Banque Nationale, sont vendus dans les succursales de la banque, par les courtiers de la Financière Banque Nationale et par Courtage à escompte Banque Nationale.

Bachelier en économie et marketing de l'École des Hautes Études Commerciales (HEC), M. Milette, 34 ans, détient aussi une maîtrise en sociologie de l'Université de Montréal. Il a été analyste à la Caisse de dépôt et placement du Québec pendant deux ans. Par la suite, il a été journaliste financier au journal LES AFFAIRES pendant deux ans, avant de devenir conseiller en placement à la firme RBC Investissements, poste qu'il occupait depuis trois ans avant de passer chez Placements Banque Nationale. ■

Yves Guérin passe à l'International

Yves Guérin deviendra, le 7 janvier, directeur des relations avec les partenaires de Montréal International, l'organisation responsable de dénicher des investissements à l'étranger, principalement en Europe et aux États-Unis.

M. Guérin, 37 ans, travaillera avec les partenaires locaux pour développer de nouvelles méthodes de vente du territoire de Montréal et de ses environs. Il a travaillé pendant sept ans à titre de directeur général à la Société de développement économique des Pays-d'en-Haut dans les Laurentides, un centre local de développement aidant les entrepreneurs à se lancer en affaires. Il détient un baccalauréat en administration de l'Université du Québec à Montréal. ■

Bonne année!

En ce début d'année,
le personnel de la Banque Nationale tient
à offrir à toutes les entreprises d'ici ses
meilleurs vœux de succès pour l'année 2002.

INC.

BANQUE NATIONALE
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

L'homme de la franchise



Céline Normandin
normandinc@transcontinental.ca

Il est reconnu pour sa franchise, ses opinions tranchées et son courage devant la controverse, mais **Stephen Jarislowsky** est aussi connu comme celui qui a réussi à bâtir une des firmes de gestion de portefeuille privé les plus respectées au pays.

Jarislowsky Fraser s'est taillée cette place enviable sur la scène canadienne non seulement à cause des 27 milliards qu'elle gère, mais aussi grâce à la personnalité de son président, à la fois ambitieux et désarmant de simplicité.

Voilà pourquoi Stephen Jarislowsky est choisi personnalité de l'année 2001 du journal LES AFFAIRES. Cette mention est décernée depuis maintenant sept ans par l'équipe de rédaction, qui tient compte des réalisations récentes du lauréat, de ses succès passés, du respect qu'il inspire à ses pairs et de son engagement social.

Ce gestionnaire émérite rejoint ainsi **Paul Tellier (Canadien National)**, **Michèle Thibodeau-Deguire (Centraide)**, **Jacques Bougie (Alcan)**, **Jean Monty (BCE)**, **André Caillé (Hydro-Québec)** et **Charles Sirois (TéléSystème)**.

« C'est un individu extrêmement intéressant, dit Paul Tellier,

président-directeur général du Canadien National et ami de longue date.

Il a participé à la seconde Guerre mondiale, il a beaucoup voyagé, il a beaucoup lu. C'est une personne qui questionne, qui écoute, qui comprend et qui ne se prend pas pour un autre. »

L'influent gestionnaire de 76 ans est aussi reconnu pour prendre le parti des investisseurs lorsqu'ils sont vulnérables face au marché ou à certaines décisions d'entreprises.

Souvent reconnu comme étant le **Warren Buffett** québécois, le gestionnaire écarte avec un léger sourire cette comparaison. « Warren Buffett ? Il est deux ans plus jeune que moi. »

Mais tout comme Warren Buffett, Stephen Jarislowsky a lui aussi eu le courage, ces dernières années, de rester à l'écart de l'euphorie des marchés.

Il a mis en garde dès 1998 les investisseurs contre les dangers de la bulle technologique, dont il a prévu l'éclatement avec toutes ses consé-

quences pour les petits investisseurs.

Ses origines

Sa discipline, M. Jarislowsky la tient en partie de son grand-père, chef d'une société sidérurgique allemande dans les années 1880.

« J'utilise, comme lui, du papier déjà imprimé », dit-il en désignant une pile de papier sur son bureau usé par les années. Tous deux ont le souci d'une gestion serrée, efficace et sobre – tout en prenant soin de leurs employés.

« Mon grand-père a été un des premiers à implanter des mesures sociales dans ses usines, dit-il fièrement. Quant à moi, un seul de mes associés a quitté l'entreprise en 46 ans. »

Second d'une famille allemande de cinq enfants, il vient au monde à Berlin. Sa vie est très vite bouleversée par la mort de son père, en 1930.

Il n'a que cinq ans. S'ensuit alors une ronde de déplacements qui le mèneront des Pays-Bas à la France et à New York.

À l'âge de 16 ans, il a déjà vécu dans quatre pays et assimilé autant de cultures que de langues. Il en retirera une

« Comme j'étais espion à une époque de ma vie, je sais me renseigner pour savoir... ce qui se passe dans une entreprise. »

grande curiosité pour l'histoire et les cultures et le goût des voyages.

Selon lui, un bon gestionnaire est d'ailleurs bien plus que la somme des ratios qu'il sait calculer.

En 1944, après avoir obtenu un diplôme en génie mécanique à l'**Université Cornell**, il s'engage dans l'armée américaine.

Les États-Unis sont alors engagés dans une guerre à finir dans le Pacifique, région où il sera envoyé, non sans avoir reçu au préalable une formation de combat de jungle, mais aussi en contre-espionnage.

Il apprend d'ailleurs le japonais dans ce but et oeuvrera pour l'armée durant un an, jusqu'après la fin de la guerre.

Ces connaissances lui seront d'ailleurs fort utiles en tant que gestionnaire.

« Comme j'étais espion à une époque de ma vie, je sais me renseigner pour savoir... ce qui se passe dans une entreprise. »

Il n'hésite pas à chercher l'information où elle se trou-

ve, que ce soit auprès des dirigeants ou des échelons inférieurs. Armé de ces renseignements, il peut mieux investir ou partir à l'assaut des conseils d'administration pour demander les changements qui s'imposent.

Il sera parmi les premiers gestionnaires canadiens à visiter les entreprises.

Il acquiert ainsi des connaissances précieuses sur les sociétés et les dirigeants.

Il peaufine aussi son jugement sur la qualité des gestionnaires, un facteur primordial dans l'investissement.

Aujourd'hui, la recherche d'informations est beaucoup plus facile. « Si je veux savoir quelque chose sur le Canadien National, j'appelle Paul Tellier et il me répond. »

Ses débuts de gestionnaire

Son ambition de devenir ambassadeur est ce qui l'amène à fonder sa firme de gestion.

Après avoir complété une maîtrise en études orientales et un MBA, Stephen Jarislowsky cherche un moyen de devenir millionnaire avant 40 ans.

Il lui faut disposer d'une certaine richesse pour remplir les fonctions d'ambassadeur, plus honorifiques que lucratives.

Il se joint à l'**Aluminium Limited (Alcan)**, puis décide en 1952 de fonder, avec d'anciens collè-

gues, différentes entreprises, dont **Jarislowsky & Brown** qui deviendra par la suite Jarislowsky Fraser.

C'est à ses débuts qu'il se forge sa réputation de franc-tireur dans les conseils d'administration. « Je n'avais pas la force de frappe que j'ai aujourd'hui. Je me disputais parfois avec les dirigeants et il fallait savoir se défendre. »

Stephen Jarislowsky met à jour ce qu'il juge louche dans la gestion des entreprises sur lesquelles il se penche.

Le gestionnaire insiste sur un point : ses attaques sont toujours dirigées contre le *management* et jamais de manière personnelle.

Ces disputes ont donné lieu à des débats épiques qui se soldent par un respect mutuel.

« C'est un homme de principes, dit **Richard Goodfellow**, président et chef de direction de **Goodfellow Lumber**, société dont le conseil d'administration compte M. Jarislowsky parmi ses membres. Il a toujours comme préoccupation les actionnaires, qu'ils soient petits ou grands. »



PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Stephen Jarislowsky

président du conseil et fondateur de Jarislowsky Fraser

Né à Berlin, le 29 septembre 1925.

Diplômé de l'**Université Cornell** (génie mécanique), de l'**Université de Chicago** (maîtrise en études orientales) et de **Harvard** (MBA).

Parle quatre langues : français, anglais, allemand et japonais, bien qu'il se dise un peu rouillé dans cette dernière langue.

Parmi ses *hobbys*, il pratique la pêche au saumon et joue au tennis, bien que pas assez souvent, dit-il.

Grand amateur d'art canadien et oriental, il nous a d'ailleurs fait visiter ses bureaux du centre-ville à la fin de l'entrevue. Ils ont l'allure d'une véritable galerie d'art. Il apprécie la musique classique ainsi que les lectures philosophiques. Ses auteurs de prédilection sont **Kant**, **Kierkegaard**, **Montaigne** et les philosophes anglais. Il a d'ailleurs tendance à considérer la vie d'un point de vue philosophique, ce qui lui fait dire que les marchés boursiers ne sont qu'une manifestation de plus de la nature humaine.

Plus grande réalisation : Il est très fier des neuf années passées comme vice-président à la **Régie des Rentes du Québec**, d'où il a démissionné en 1995. La Régie assure les services aux prestataires des rentes et allocations familiales; elle s'est méritée cette année le Grand Prix québécois de la qualité dans la catégorie Organisme public. **Claude Legault**, qui a travaillé avec lui à la Régie, dit d'ailleurs qu'il a inspiré un véritable élan à la Régie par sa rigueur de la gestion et son dynamisme. « J'ai réussi à prouver que les personnes travaillant dans le secteur public sont les mêmes que celles du secteur privé. La seule différence réside dans la gestion des ressources humaines », explique pour sa part Stephen Jarislowsky.

Membre des conseils d'administration de **Velan**, **Slocan Forest Products**, **Fraser Brothers**, le **Gall and Stephen A. Jarislowsky Institute for Studies in Canadian Art**, l'**École de médecine de McGill** et l'**Institut C.D. Howe** où il est aussi présent au conseil exécutif. Il est aussi président du conseil de **Goodfellow Lumber**. Il a quitté les conseils de **SNC-Lavalin** et de la **Banque Suisse** en 1990.

30^{ans}

Nouvelle édition AUGMENTEZ VOS VENTES

<p>VENTE AU DÉTAIL (vente en magasin)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accueillir vos clients - Qualifier vos clients - Conclure la vente - Répondre aux objections - Faire la vente complémentaire - Éviter les « 2^{ème} entrevues » <p>Durée : 1 jour Mtl. : 29 jan. / 12 mars / 23 avril 2002 Qué. : 28 jan. / 25 mars 2002</p>	<p>GÉRANCE DE VENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>Durée : 3 jours Mtl. : 18-19-20 fév. 2002 Qué. : 8-9-10 avril 2002</p>	<p>RELATION AVEC LA CLIENTÈLE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Traiter les plaintes avec tact - Communiquer efficacement - Fidéliser votre clientèle - Maîtriser le téléphone - Améliorer votre image - Maintenir votre motivation <p>Durée : 1 jour Mtl. : 23 jan. / 27 fév. / 27 mars 2002 Qué. : 6 fév. / 20 mars / 14 mai 2002</p>
---	---	--

VENTE STRATÉGIQUE^{MD}

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

Durée : 2 jours
Mtl. : 14-15 janvier / 4-5 et 25-26 février 2002
Qué. : 21-22 janvier / 14-15 février / 18-19 mars 2002

**Informez-vous sur nos conférences et nos séminaires privés
Inscrivez-vous dès maintenant**

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

Instructeur:
Roger St-Hilaire

Cours de vente
Roger St-Hilaire

Instructeur:
Simon St-Hilaire

Ensemble, ils ont formé plus de vendeurs au Québec que tous les autres formateurs réunis.

« Peu de gens dans mon domaine sont des professionnels »

— Stephen Jarislowsky

François Normand
normandf@transcontinental.ca

Stephen Jarislowsky est un franc-parleur aux opinions bien tranchées, mais qui sont toujours appuyées par une longue réflexion et une bonne dose de questionnement.

LES AFFAIRES lui ont posé quelques questions en cascade pour tâter son humeur sur divers sujets...

L'importance qu'il accorde à l'éducation ?

Stephen Jarislowsky prône l'excellence dans son entreprise, au sein des conseils d'administration, mais aussi en éducation.

C'est pourquoi il accorde une grande importance à l'avancement de la connaissance dans plusieurs domaines.

Le financier montréalais a d'ailleurs fondé sept chaires au Canada, dont quatre au Québec.

Par exemple, il a créé une chaire en urologie à l'Université McGill et une chaire en gestion internationale à l'Université Laval, à Québec.

« Il fallait insuffler du dynamisme comme à Montréal

dans une ville où il n'y a rien que des politiciens et des fonctionnaires », lance-t-il en entrevue.

Selon lui, il y a de graves lacunes en éducation au Canada. « Il y a un manque d'excellence, il y a un manque de spécialistes et il y a un manque de volonté d'être à la fine pointe dans certains domaines. »

Ces lacunes sont dues à la faiblesse des investissements privés dans les universités, affirme Stephen Jarislowsky. « Le caractère canadien est trop socialiste. »

Son conseil d'administration idéal ?

« Six ou sept personnes, juste assez pour occuper les différents comités d'entreprises. Ces gens doivent être des administrateurs de classes, qui sont capables d'arriver à conclure un dossier et de prendre une décision, même s'ils ne sont pas tous d'accord. »

Les administrateurs d'une entreprise doivent toujours être nommés par un comité indépendant, affirme aussi Stephen Jarislowsky, pour éviter qu'il y ait de la « connivence » entre la

direction et les administrateurs d'une société.

En bout de ligne, le chef de la direction d'une entreprise doit être capable de se tourner vers son conseil pour partager ses bons coups, mais aussi avoir assez confiance en ses gens pour leur dévoiler ses faiblesses et repartir de l'avant.

Son opinion sur les courtiers et les analystes ?

« Je n'ai pas une haute opinion des courtiers et des analystes. Je pense qu'il y a trop peu de gens dans mon domaine qui sont vraiment des professionnels. »

Chez Jarislowsky Fraser, explique-t-il, cela prend un « temps énorme » pour former un bon analyste. Ça devrait aussi prendre plus de temps dans les grandes firmes de courtage, ajoute-t-il.

Il dénonce aussi le manque de mémoire financière dans les marchés boursiers.

« Pour être un bon analyste, il faut quelqu'un qui ait du recul. Pas quelqu'un qui choisit du jour au lendemain une compagnie à cause d'un trimestre où les résultats sont à la hausse ! »

La formation idéale du gestionnaire ?

C'est bien évident que ça prend plus que quelqu'un qui a son diplôme professionnel en finance ou son diplôme de comptable agréé, ou quelque chose du genre, selon Stephen Jarislowsky.

Une bonne culture générale, dit-il, est essentielle pour être un bon gestionnaire. « La meilleure formation, ce n'est pas d'être comptable ! C'est d'être historien, philosophe, psychologue, ou peut-être les trois en même temps ! »

Stephen Jarislowsky insiste sur le fait que dans cette industrie, on a toujours affaire à des humeurs et où les émotions varient toujours entre la peur et la convoitise, rarement entre les deux. « Il faudrait des cours en nature humaine », lance-t-il en riant.

Les petits investisseurs sont-ils bien traités ?

L'industrie financière « ne répond pas du tout aux besoins des petits investisseurs. »

Selon lui, les différents intermédiaires dans le marché se graissent trop la patte au passage.

« Si vous prenez 2,5 % de commission sur le rendement à long terme de fonds d'actions qui font 5 à 6 %, vous prenez 40 % du rendement à

long terme des investisseurs et vous mettez ça dans les poches de ceux qui ne font à peu près rien. »

Comment défendre les intérêts des petits investisseurs ?

« On doit d'abord essayer de déterminer quelles actions sont des titres de qualité pour le public et quelles actions ne le sont pas. »

Selon lui, la Bourse de Toronto et le CDNX abritent « beaucoup de titres » auxquels le grand public ne devrait « jamais toucher », parce que ces entreprises risquent de n'être jamais rentables et de disparaître.

Il propose que les commissions des valeurs mobilières au Canada scrutent davantage les prospectus des entreprises

avant qu'elles ne fassent un appel public à l'épargne (communément appelé IPO).

« La plupart des prospectus sont acceptés par les commissions des valeurs mobilières. Elles ne devraient pas accepter certains titres ou, à tout le moins, elles pourraient le regrouper dans une Bourse qui serait reconnue pour abriter des titres risqués. » ■



PHOTO : JEAN-GUY PARADIS, LES AFFAIRES



PIERRE GEOFFRION

CHEF DES SERVICES DE CONSULTATION
EN RÉMUNÉRATION DES CADRES
SUPÉRIEURS, RÉMUNÉRATION GLOBALE
ET COMMUNICATION DE TOWERS PERRIN,
À MONTRÉAL.

Towers Perrin est heureuse d'annoncer la nomination de Pierre Geoffrion à la direction des services de consultation en rémunération des cadres supérieurs, rémunération globale et communication, à Montréal. Les groupes de conseillers qui relèvent de Pierre aident les entreprises à concevoir des politiques efficaces de rémunération des cadres supérieurs et des salariés, ainsi que des programmes de rémunération au rendement en vue de soutenir les stratégies d'entreprise. Leurs tâches consistent entre autres à concevoir, mettre en place et communiquer des programmes de rémunération au rendement et à formuler des politiques de rémunération globale. Pierre est comptable agréé, administrateur agréé et planificateur financier certifié.

Towers Perrin

DES LIENS DURABLES • DES RÉSULTATS CONCRETS

Towers Perrin est une société internationale de conseillers de direction qui aide les organisations à mettre en œuvre des approches innovatrices et efficaces de gestion des ressources humaines, du rendement et des risques. Elle compte un effectif de près de 9 000 personnes et 78 bureaux partout dans le monde.

Grandissons

de toutes
nos forces

Un don pour vous, pour la vie

Frappé par la leucémie il y a quelques années, j'ai été hospitalisé à Maisonneuve-Rosemont, un chef de file québécois et canadien en hématologie, l'une de ses spécialités. Reconnaisant à la vie, je choisis aujourd'hui d'investir dans la santé.

À LA COMMUNAUTÉ DES GENS D'AFFAIRES, JE DIS : FAITES COMME MOI, AIDEZ L'HÔPITAL MAISONNEUVE-ROSEMONT À DEMEURER UN GRAND HÔPITAL, POUR VOUS, POUR LA VIE !

— PAUL BERNARD



Paul Bernard (au centre), président du Groupe Bernard, s'est engagé à verser 200 000 \$ à la campagne *Grandissons de toutes nos forces* de la Fondation HMR. Par ce geste, monsieur Bernard se joint aux gens d'affaires et aux Compagnons de Maisonneuve-Rosemont, dont Robert Chevrier de la Société de gestion Roche inc. et Nicole Ménard (à droite), Banque de Montréal, qui ont choisi comme lui d'investir dans la vie et la santé. À gauche, Marguerite Zucconi, directeur général.

514 252-3435

HMR Fondation de l'Hôpital Maisonneuve-Rosemont
Centre affilié à l'Université de Montréal

Votre contribution peut être versée en argent, par don testamentaire, don de titre ou de police d'assurance-vie. Il n'en tient qu'à vous !

La recette de Stephen Jarislowsky

L'influent financier révèle ses cinq critères de gestion auxquels il ne déroge jamais

François Normand
normandf@transcontinental.ca

Certains le trouvaient trop prudent, conservateur ou le considéraient même comme un dinosaure de la finance. Pourtant, le refus de Stephen Jarislowsky d'investir dans les *point.coms* a prouvé, une fois de plus, qu'il est un des grands du placement.

L'influent financier montréalais, qui n'a pas la langue dans sa poche, est décidément un oiseau rare dans le monde de la finance.

« J'ai toujours une vision quasi pessimiste, dit-il. Non pas parce que je suis pessimiste. Car si je l'étais vraiment, je n'investirais pas du tout ! Si je suis négatif, c'est que je peux facilement vivre avec le positif. Le contraire est beaucoup moins facile. »

Vous souvenez-vous de l'exubérance irrationnelle des marchés en 1999 ? M. Jarislowsky est tout le contraire. À vrai dire, ce gestionnaire émérite a le don de nager à contre-courant dans une industrie où les modes sont plutôt la règle.

« Des gars avec la culture et l'expérience de Jarislowsky, ce sont des gars qui ne jouent pas à court terme, dit Paul Tellier, président-directeur général du Canadien National. Il est l'exemple d'un Warren Buffett. Il n'est pas tombé dans la saveur du mois. »

En ce moment, il est d'ailleurs l'une des rares personnes à ne pas prévoir une reprise soutenue de la croissance économique à partir du printemps, comme de nombreux économistes et analystes.

« On a une récession mondiale, lance-t-il. Il y a eu 10 ans d'excès, les gens sont très endettés, les entreprises font peu de profits, il y a un excès de production dans presque

Jarislowsky Fraser en bref

- **Statut** : société indépendante non affiliée.
- **Siège social** : Montréal. Bureaux à Toronto et à Calgary.
- **Activité** : gère plus de 240 caisses de retraite et de fondations pour le compte de gouvernements, de sociétés, d'universités, d'institutions et de syndicats.
- **Produits** : fonds équilibrés, fonds d'obligations, fonds d'actions canadiennes, fonds d'actions nord-américaines et fonds d'actions internationales.
- **Nombre d'employés** : 81, dont 32 à Montréal.

Rendements annualisés de ses fonds sur... (au 30 septembre 2001)

Fonds	1 an	médiane ¹	3 ans	médiane ¹
Diversifiés	2,91 %	-8,32 %	11,19 %	7,99 %
Actions américaines	2,92 %	-21,99 %	-	-
Actions internationales	-17,22 %	-25,01 %	12,70 %	3,01 %
Obligations canadiennes	10,61 %	8,98 %	4,96 %	5,68 %
Actions canadiennes	0,45 %	-20,81 %	21,47 %	11,89 %

1 : Médiane des rendements des principaux fonds canadiens.

SOURCE : MORNEAU SOBEKO, SOCIÉTÉ MEMBRE DE SAMSON BÉLAIR DELOITTE & TOUCHE

tous les secteurs. On ne peut pas corriger ça du jour au lendemain ! C'est pourquoi je ne vois pas de reprise à court terme dans ces conditions. » Il prévoit peut-être une reprise à la fin de 2002 ou en 2003.

Aussi faut-il croire que sa légendaire prudence porte fruit puisque Jarislowsky Fraser, sa société de gestion, s'est taillée au fil des ans une solide réputation, en plus de faire partie des meilleurs gestionnaires de fonds au Canada.

La société gère des caisses de retraite, des fondations, des comptes d'entreprises et des portefeuilles individuels en Amérique du Nord et en Europe. Les actifs sous gestion totalisent un peu plus de 27 G\$, classant la société 2^e rang au pays après Phillips Hager & North Investment Management dans le secteur de la gestion privée.

L'entreprise affiche parmi les meilleurs rendements au pays. Par exemple, son fonds d'actions canadiennes a réalisé au

30 septembre un rendement annuel de 0,45 %, pour se classer au 9^e rang des 72 gestionnaires suivis par la firme conseil Morneau Sobeco, laissant loin dans son sillage l'indice du TSE 300 qui chutait de 33,12 % durant la même période.

Jarislowsky Fraser fait encore mieux à long terme. Sur une période de trois ans, la société se classe numéro 1 sur 63 gestionnaires de fonds communs. Au 30 septembre, elle avait réalisé un rendement annualisé de 21,47 %, alors que l'indice vedette de la Bourse de Toronto affichait un rendement de 8,33 %.

« C'est une entreprise fantastique », lance Claude Lamoureux, président et chef de la direction du Conseil de régimes de retraite des enseignants et enseignantes de l'Ontario (TEACHERS).

« C'est une firme qui a toujours eu des principes et qui continue d'en avoir. Elle a toujours eu une approche de croissance à prix raisonnable. Elle a même perdu des clients parce qu'elle ne s'est pas lancée dans les technologies. Mais elle n'a jamais changé d'approche. »

De son côté, Michel Nadeau, numéro deux de la Caisse de

dépôt et placement du Québec, insiste qu'il a bâti une entreprise qui correspond à son style personnel. Selon le président de CDP capital, Stephen Jarislowsky saisit bien la nature du monde de l'investissement et des autres gestionnaires.

« Il comprend le marché qui est fait de deux éléments : l'appétit et la peur. C'est un homme qui a fait le pari d'investir dans les entreprises qui vont survivre dans ce contexte. C'est pour ça qu'il s'est tenu loin des matières premières et des titres technologiques. »

Ses critères de gestion

Stephen Jarislowsky a cinq critères auxquels il dit ne jamais déroger quand vient le temps d'acheter des titres d'une société.

1) **La direction doit être excellente.** « Les chiffres et les ratios nous disent bien des choses, mais ça ne vous dit pas tout », dit-il, en insistant sur le fait qu'il est « très important » de connaître les gens à la tête d'une entreprise.

Sa philosophie de gestion est à la fois « rationnelle et intuitive ». Rationnelle pour la con-

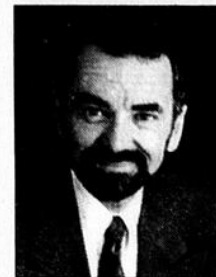
naissance des entreprises, de leurs ratios, de leurs marchés, de la demande, de leurs produits concurrents. Intuitive pour la connaissance des gestionnaires, de leurs qualités et de leur forces et faiblesses.

À une certaine époque, il visitait même une centaine d'entreprises par année. Il dit être l'un des premiers au Québec à avoir développé cette approche. Aujourd'hui, son équipe visite annuellement et entretient des contacts réguliers avec plus de 400 sociétés canadiennes et américaines, en plus de 200 autres sociétés internationales.

2) **L'industrie doit être dynamique et ne pas être en voie de disparition.** « Il est plus facile de nager avec le courant qu'à contre-courant. »

3) **Les profits de l'entreprise doivent croître d'une manière substantielle.** « Si vous doublez vos revenus à tous les cinq ans, vous allez

gagner une fortune en 40 ans. Mais si vous les doublez en 10 ou 20 ans, la différence est énorme ! » Il n'achète pas de titres d'entreprises fortement endettées ou en situation de redressement.



Michel Nadeau : « M. Jarislowsky saisit bien la nature du monde de l'investissement ».

4) **Stephen Jarislowsky favorise les titres non-cycliques.** Autrement dit, il cherche les titres évoluant dans des secteurs qui ne sont pas influencés par la conjoncture économique, tel que l'alimentation, la pharmacie et les services publics.

5) **Il privilégie l'achat d'actions sous-évaluées.** Par exemple, le 17 septembre, à la ouverture des bourses américaines, une semaine après les attaques du 11 septembre, il a acheté plusieurs titres de compagnies en chute libre.

Les entreprises qui n'ont pas d'historique – quelques années sont nécessaires – ne lui inspirent guère confiance. Il déplore d'ailleurs le manque de mémoire financière dans l'industrie. ■

L'heure de la relève est pressentie

Chez Jarislowsky Fraser, la décision d'investir ou non se prend à tous les jeudis, en compagnie d'analystes et de gestionnaires de fonds communs. « On discute de deux ou trois compagnies canadiennes, deux ou trois compagnies américaines et deux ou trois compagnies asiatiques et européennes », dit-il, en précisant que ce sont des entreprises que ses analystes ont visitées et qui sont très bien connues de la société.

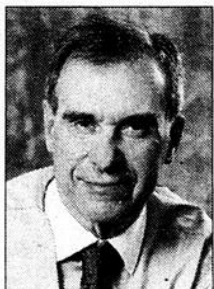
Il affirme que son équipe arrive parfois à le convaincre qu'il a tort à propos d'une entreprise et qu'il accepte, bon prince, de revoir sa position. « Il faut se lever de bonne heure pour lui faire changer d'idée ! » dit toutefois Jean-Luc Landry, l'ancien président et chef de la direction de Montrusco Bolton, devenu consultant en finances. Selon lui, M. Jarislowsky est un gestionnaire qui a « beaucoup de talent » mais qui est aussi « extrêmement opiniâtre ».

Sa personnalité a tellement imprégné Jarislowsky Fraser que son style personnel lui survivra lorsqu'il quittera, croit Jean-Luc Landry. Âgé de 76 ans, le principal intéressé se prépare tranquillement à tirer sa révérence. Cela fait environ

10 ans qu'il se retire graduellement de certaines activités. Il a l'intention de demeurer en poste tant que sa santé le lui permettra. « Je trouve ça très amusant de travailler avec des jeunes gens. Je n'ai pas le goût de jouer au golf en Floride et de jouer au bridge », dit-il en riant. Il a récemment été opéré pour un problème mineur de la prostate; rien de cancéreux.

Trois ou quatre personnes au sein de la société sont pressenties pour prendre le relais. Son successeur devra exceller dans la recherche d'information, la vente, la gestion et l'administration.

Ses quatre enfants ne seraient pas intéressés à prendre sa relève. Mais sa fille aînée, qui travaille pour une firme de gestion en Californie va « certainement siéger un jour » sur le conseil. Même si la retraite approche, il n'a pas l'intention de céder ses parts. Après son départ, sa famille pourra occuper trois des sept sièges du conseil ou nommer des administrateurs pour la représenter. Les autres sièges sont occupés par trois associés et une personne de l'extérieur, qui est habilitée à trancher en cas d'un important litige. « Ce n'est jamais arrivé en 46 ans », assure-t-il. (FN) ■



Paul Tellier compare notre personnalité de l'année 2001 au légendaire Warren Buffett.

TAUX GARANTIS
PENDANT
10 ANS

De 2,00 %

la première année

Jusqu'à

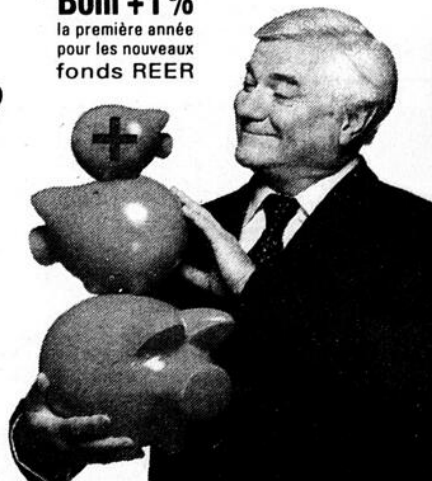
8,50 %

la dixième année

Cherchez-vous à diversifier vos placements ?

Les Obligations à taux progressif Placements Québec constituent une solution intelligente pour la portion sécuritaire de votre portefeuille. Elles vous offrent des **taux progressifs** des plus avantageux **garantis pendant 10 ans**. Votre **capital** est aussi **garanti sans limites** par le gouvernement du Québec. De plus, elles vous permettent de profiter d'éventuelles hausses de taux d'intérêt puisqu'elles sont **remboursables chaque année** à leur date anniversaire. Pour une réponse judicieuse toute l'année, contactez l'un de nos agents d'investissement du lundi au vendredi de 8 h à 20 h.

Boni +1 %
la première année
pour les nouveaux
fonds REER



1 800 463-5229

Pour la région de Québec, composez le 521-5229.

OBLIGATIONS
À TAUX
PROGRESSIF
PLACEMENTS
QUÉBEC

www.placementsqc.gouv.qc.ca

Placements
Québec

ÉDITORIAL

Pas de solution magique à la crise en Argentine

Les émeutes populaires qui viennent de faire 27 morts et 200 blessés en Argentine ont eu raison du gouvernement du président **Fernando de la Rúa**.

L'Argentine est en récession depuis plus de trois ans. Le chômage atteint 18 %, la classe moyenne s'appauvrit et 40 % de la population vit sous ou près du seuil de la pauvreté.

Le gouvernement fédéral a une dette de 132 milliards (G\$) US, dont 95 G\$ US à l'étranger, représentant 46 % du produit intérieur brut, qu'il ne peut plus honorer depuis que le **Fonds monétaire international (FMI)** a cessé de lui prêter de l'argent, étant insatisfait de ses efforts pour relancer l'économie.

Fernando de la Rúa avait été élu en décembre 1999 avec l'engagement de relancer l'économie et d'éliminer la corruption.

Le nouveau président désigné, **Adolfo Rodríguez Saà**, un avocat de 54 ans, qui était gouverneur de la petite province de San Luis, a suspendu les paiements sur la dette détenue à l'étranger, mais a promis de ne pas la répudier. Il s'est engagé à mettre en place un programme d'aide alimentaire et à créer un million d'emplois. Il vendra la flotte d'avions de l'État et des voitures de fonction et réduira les salaires des membres du gouvernement.

Le nouveau président dirigera le pays jusqu'au 3 mars, date de la prochaine élection. Il est un péroniste populiste qui a toujours été réélu dans sa province depuis 1983, après sept années de régime militaire. Il a géré sa province de façon responsable, mais son régime a été entaché d'accusations de favoritisme.

La crise risque de se répercuter sur des pays en développement, comme le Brésil, envers qui les prêteurs se montreront plus prudents et même dans des pays développés comme l'Espagne (30 G\$ US investis par des sociétés espagnoles en 10 ans) et le Japon (148 G\$ US d'obligations samourai).

Au Canada, la banque la plus exposée est la **Scotia** (prêts de 248 M\$ US et intérêt de 206 M\$ US dans une banque).



Jean-Paul Gagné
gagnejp@transcontinental.ca
Éditeur et rédacteur en chef

Le nouveau gouvernement pourrait demander aux prêteurs de renoncer à une partie du capital prêté, de réduire le taux d'intérêt sur la dette et de rééchelonner son remboursement.

La crise met à l'épreuve le régime monétaire créé en 1991 pour tuer l'hyperinflation (jusqu'à 5 000 % par an).

Ce système, qui repose sur un nouveau peso convertible en dollar américain sur la base de un pour un, s'est avéré intenable puisque l'économie argentine n'a pu suivre l'appréciation du dollar américain. N'ayant pu relancer l'économie avec la politique fiscale, le gouvernement s'est résolu, pour faire face à ses obligations envers ses prêteurs, à hausser les impôts et réduire les dépenses sociales. Résultats : des exportations trop chères, un chômage accru et un appauvrissement des gens des classes moyenne et défavorisée.

M. Rodríguez Saà veut empêcher la dévaluation du peso et maintenir sa convertibilité. Il veut ainsi protéger la valeur des investissements étrangers en Argentine, les banques et les propres avoirs des Argentins, mais on ne voit pas comment il pourra l'éviter.

Une dévaluation ferait mal, mais elle accroîtrait les exportations, créerait des emplois et aiderait à la relance de l'économie. M. Rodríguez Saà songerait à ajouter une nouvelle monnaie non convertible, l'«argentino», dont la valeur devrait être moindre que le peso, ce qui reviendrait à une dévaluation.

C'est un échafaudage bizarre qui s'inspire des devises créées par certaines provinces, mais que le FMI pourrait bien répudier.

La crise montre les limites d'une politique de taux de change fixe lorsque les économies des pays concernés n'évoluent pas au même rythme, que le pays le plus faible n'a pas de discipline fiscale ou qu'il ne peut soutenir la concurrence.

L'Argentine récolte aujourd'hui le fruit de son endettement et de la mauvaise gestion de son économie. Il y a ici une leçon pour nos gestionnaires de la chose publique. ■



Point de vue

Les enjeux du passage à l'euro

À compter du 1^{er} janvier 2002, l'euro circulera officiellement dans les 12 pays qui forment l'Union monétaire européenne. Depuis le 1^{er} janvier 1999, date à laquelle les taux de conversion des monnaies européennes furent irrémédiablement fixés, la monnaie unique servait d'unité de compte pour les transactions bancaires et financières, mais les billets de papier-monnaie et les pièces métalliques de chacun des pays membres continuaient de circuler. Cependant, à compter du 28 janvier 2002 pour la Hollande et du 28 février pour la plupart des autres pays, tous les achats se feront en euros.

L'union monétaire n'est qu'une étape, entre l'union économique et une union politique élargie et plus intégrée. Depuis que le *Traité de Maastricht* a créé l'Union européenne en 1993, l'Europe est à la recherche de symboles permanents de son intégration économique et politique. L'abandon des monnaies, pour 12 pays sur 15, représente un de ces symboles. Car, en abandonnant la souveraineté monétaire nationale, les 12 pays consacrent en quelque sorte leur adhésion définitive à l'Union européenne. La pression sera dorénavant très forte pour que les trois récalcitrants (Grande-Bretagne, Suède et Danemark) fassent eux aussi le pas décisif.

L'Union a connu une expansion continue depuis ses débuts en 1951, alors que six pays en formaient la base. Elle s'est élargie à neuf pays en 1973, puis à 10 en 1981, à 12 en 1986 et, finalement, à 15 en 1995. En décembre 2000, à Nice, une décision de principe fut prise d'accueillir, à une date future, 12 nouveaux pays de l'Europe centrale et orientale. Si ces 12 pays s'ajoutaient aux 15 pays membres, la population de l'UE passerait de 375 à 481 millions d'habitants.

Mais, en s'agrandissant de la sorte, l'Europe ne prend-elle pas un trop grand risque ? Jusqu'à maintenant, les forces centrifuges de la coopération économique et de l'appartenance politique obscurcissent les forces centrifuges des intérêts régionaux. Cela est normal en période de prospérité. Qu'en sera-t-il en période de troubles économiques ?

Il s'agit d'un exemple de conflit entre l'économique et le

politique. D'un point de vue économique, en effet, la prudence voudrait que l'on consolide l'UE actuelle en s'assurant que les 15 membres fassent partie de l'Union. Sinon, il y a risque de balkanisation monétaire de l'Union. D'un point de vue politique, cependant, il presse de consolider les démocraties de l'Europe centrale et orientale, en les intégrant le plus rapidement possible.

L'opération n'est pas sans risque. Avec possiblement 27 membres, le système politique européen risque d'être très lourd; d'autant plus que ce nombre pourrait atteindre 30 pays et davantage lorsque des pays comme l'Islande, la Norvège et la Suisse décideront de s'y joindre. D'ici quelques années, l'UE pourrait avoir un parlement de 732 députés, un conseil des ministres nationaux de 27 membres, ce dernier prenant des décisions législatives à majorité qualifiée, et une commission exécutive composée de 27 commissaires.

Est-ce que l'Union débouchera sur une confédération d'États souverains, comme le souhaitent la France et la Grande-Bretagne, ou sur une fédération de régions, sorte d'États-Unis d'Europe avec un gouvernement pan-européen, comme le proposent l'Allemagne et l'Italie ? L'euro n'est vraiment qu'une des pièces du casse-tête européen. ■



Rodrigue Tremblay
rodrigue.tremblay@umontreal.ca
Professeur à
l'Université de Montréal

LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par les Publications Transcontinental inc. 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage, Montréal H3B 4X9 Tél. : (514) 392-9000 Télécopieur public : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586 Publicité : publicite@transcontinental.ca Rédaction : redaction@lesaffaires.com

Éditeur et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné

Rédaction : Directeur de l'information : Jean Roy
Directeur, sections Actualité et Entreprendre : Francis Vallès
Directeur, section Investir : Pierre Marcoux
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
Ventes nationales : Lucie Leduc
Ventes nationales - Toronto : Barbara Shepherd
Ventes régionales : Louis Lamarre
Ventes spécialisées : Éric Morin
Ventes, projets spéciaux : Gyslaine Saucier
Directeur des opérations : Normand Bergeron

Nouveaux Médias : Directeur : Yves Daoust
Communications marketing : Directrice : Chyslaine Lauzon
Tirage : Directeur : François Blondin
Diffusion kiosque : Claude Proulx

Production : Numérisation : Centre de prod. partagé MTI
Directeur : Sylvain Renaud
Coordonnatrice : Chantal Bergeron

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

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
Courriel : 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

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

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

51 M\$ de fonds publics pour sauver un fabricant d'explosifs

Québec devient propriétaire du terrain contaminé d'Expro

André Dubuc

dubuca@transcontinental.ca

Après la papetière Gaspésia, c'est au tour du fabricant d'explosifs Expro de bénéficier de l'aide de l'État pour se tirer d'affaire.

Au moins 51 M\$ de fonds publics sont injectés pour relancer l'entreprise de Valleyfield.

SNC TEC, filiale de SNC-Lavalin, a acquis des éléments d'actif d'Expro le 6 décembre après avoir obtenu des garanties des gouvernements et des syndicats.

Québec allonge au moins 21 M\$ et Ottawa, 30 M\$. Les employés syndiqués ont pour leur part signé un contrat de travail et accepté de se départir de leurs actions d'Expro.

Les autres actionnaires étaient Welland Chemical et Dafina Holding, de Toronto.

Expro avait mis à pied ses travailleurs deux jours en octobre et pendant trois semaines en juillet 2001 en raison d'un manque de liquidités.

L'achat de certains éléments

L'aide gouvernementale à SNC TEC

Québec

Achat du terrain et de certains bâtiments contaminés d'Expro
Prise en charge de toute responsabilité légale à l'égard du terrain contaminé

Démolition des bâtiments désaffectés

Prise en charge de la créance hypothécaire et des taxes foncières impayées

Location du terrain à prix symbolique pendant 40 ans

Aide de 10 M\$ en 10 ans pour la décontamination, remboursable conditionnellement

3 M\$ en aide au démarrage, non remboursable

7 M\$ sous forme de prêt pour le fonds de roulement, remboursable conditionnellement

Ottawa

Aide de 12 M\$ pour la décontamination du sol

Aide de 18 M\$ pour investir dans la sécurité des travailleurs

d'actif d'Expro par SNC était conditionnel à ce que Québec devienne propriétaire du terrain d'Expro, contaminé.

« SNC Technologies n'aurait jamais accepté de prendre le passif environnemental d'Expro », dit Robert Leboeuf, président de SNC TEC.

L'aide de Québec ne se li-

mite pas à la prise en charge du terrain de 1 100 acres et de son passif environnemental. Investissement Québec a mis sur la table des mesures pour assurer la survie d'Expro et de ses 450 emplois.

Les détails de l'aide de Québec ont été publiés dans la *Gazette officielle du Qué-*

bec du 12 décembre. Chez Investissement Québec, personne n'était disponible pour commenter avant le 7 janvier.

Outre le terrain, Québec devient aussi propriétaire de certains bâtiments désaffectés qu'il fera démolir à ses frais. SNC TEC est propriétaire des autres bâtiments d'Expro. L'acquéreur a signé un bail de 40 ans avec Québec pour l'utilisation du terrain moyennant un loyer symbolique.

Toujours selon le décret, Investissement Québec assume les taxes foncières et la créance hypothécaire impayée à la date d'acquisition. Les taxes impayées s'élèvent à 800 000 \$.

La société d'État s'engage aussi à payer pendant 10 ans « les taxes foncières et les dépenses reliées au suivi de la condition environnementale du terrain ». Cette aide de 10 M\$ à SNC prend la forme d'une contribution à remboursement conditionnel. Le décret précise par contre que tout excédent à ce poste sera à la charge de Québec. ■

DERINGER
www.nderinger.com
1-800-448-8108
Courtage en Douane • Entreposage • Distribution
Transport Universel • Assurance Cargaison • Drawback

Citation de la semaine

« Fait inusité, les prévisions économiques utilisées par la ministre des Finances (du Québec) incorporent l'effet que les mesures du budget devraient avoir sur la croissance économique. Cette façon de procéder est pour le moins étonnante : les prévisions économiques sur lesquelles repose un budget devraient généralement être indépendantes du budget lui-même. »

— Simon Prévost et Thérèse Laffèche, économistes,
L'Observateur provincial, Valeurs mobilières
Banque Laurentienne, Décembre 2001

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS

La conjoncture idéale pour vos réunions !

Quilliams
LAC BROME

- 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

1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com

572, CH. LAKESIDE, LAC BROME • AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTRÉAL



Transporte 2 adultes, 3 enfants, 17 sacs à provisions
et 1 prix AJAC de la « Meilleure familiale ».



ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA

LA FAMILIALE SPORT C320. Elle a aussi transporté les meilleurs journalistes automobiles canadiens, qui, après avoir examiné de nouvelles familiales de fond en comble, ont nommé la nôtre la meilleure de toutes. Pour l'adresse du concessionnaire le plus proche : 1 800 387-0100 ou www.mercedes-benz.ca. Et tant que vous y êtes, profitez-en pour imprimer une brochure. **UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 52 850 \$***



Mercedes-Benz
L'avenir de l'automobile

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

2002 pourrait être l'année charnière pour le huard

À u début novembre, la devise canadienne a touché son plancher de tous les temps, atteignant 62,30 cents américains. Même si elle a remonté depuis, notre monnaie demeure toujours extrêmement vulnérable; à un point tel, qu'elle subisse une perte d'attrait au fil des ans et une marginalisation sur la scène mondiale.

Pis encore, son fléchissement depuis une trentaine d'années par rapport à la devise de notre plus important partenaire commercial, les États-Unis, accentue le phénomène en cours de dollarisation, c'est-à-dire l'adoption pure et simple du dollar américain par certaines grandes entreprises et par de nombreux particuliers au Canada.

Dans ce contexte, la performance du huard au cours des prochaines années sera déterminante pour son avenir. Avant de regarder de plus près les prévisions concernant notre dollar, voyons les alternatives au régime actuel de taux de change flottant.

Régimes alternatifs

Le rôle d'amortisseur que joue un taux de change flottant est l'argument massue de la part de la Banque du Canada pour justifier le maintien de notre devise. Mais il semble que cet argument perdra de son poids au cours des prochaines années, car on peut de moins en moins imaginer l'économie américaine victime

d'un choc asymétrique qui la toucherait sans perturber l'économie canadienne. En fait, le mouvement en faveur d'une convergence de la production entre les deux pays est de plus en plus fort.

Alors que faire? À première vue, l'option d'une union monétaire peut paraître intéressante. L'union monétaire forcerait, entre autres, les entreprises canadiennes à fonctionner dans un environnement plus concurrentiel favorisant une plus grande émergence de gains de productivité. Les entreprises canadiennes assureraient leur compétitivité plutôt que d'être dépendantes de la dépréciation du dollar canadien.

Une monnaie unique permettrait également d'éliminer les actuels frais de conversion et nous protégerait contre les fluctuations du taux de change par rapport aux pays avec lesquels nous réaliserons cette union.

Mais cela nous paraît politiquement utopique, du moins pour l'instant. Vu leur position de force, les autorités monétaires américaines ne voudront pas que leur politique monétaire favorise indûment le Canada au détriment des États-Unis. Et même si cela se concrétisait, quel réel pouvoir aurait le Canada?

Cette union signifierait également la mise en place de politiques macroéconomiques favorisant une redistribution de deniers publics entre agents économiques et régions de l'union, des arrangements encore plus difficiles à réaliser.

De plus, la logique économique de cette union nécessiterait la libre circulation des personnes, comme en Europe, ce qui est loin d'être chose acquise. Somme toute, le contexte de l'Amérique du Nord n'est pas celui de l'Europe, où 50 ans d'intégration économique, politique et sociale ont mené à la création du marché commun, puis à celle de l'euro.

S'agit-il alors d'adopter carrément le dollar américain? N'oublions pas qu'une économie qui opte pour le billet vert se prive d'une politique monétaire et de change autonome, y compris, à moins d'une entente, de l'utilisation des crédits de la banque centrale. L'adoption du dollar américain impliquerait également la disparition d'un symbole national cher à plusieurs, ainsi que des revenus liés à l'émission d'une monnaie, c'est-à-dire les droits de seigneurage.

Finalement, l'adoption d'un taux de change fixe pour un pays ne peut se faire qu'entre des économies qui sont semblables ou étroitement intégrées, tant sur le plan économique et commercial que politique. Sinon, l'adoption d'une monnaie forte est un boulet lorsque l'économie interne faiblit, parce que l'ajustement doit se faire par une baisse des salaires nominaux ou, ultimement, par une chute de la production et de l'emploi.

Le changement de régime monétaire au Canada n'est donc pas pour demain. Mais le paysage monétaire pourrait bien changer radicalement d'ici quelques années si le huard continue, à moyen et long terme, de perdre des plumes, et si une volonté politique chez nos gouvernements voyait le jour.

Entre-temps, la politique monétaire optimale demeure vraisemblablement celle que l'on a présentement, même s'il faut parfois maintenir une prime de risque par le biais de taux d'intérêt plus élevés qu'aux États-Unis.

Cependant, ce débat sur la pertinence de conserver l'actuel régime de taux de change flottant pourrait perdre de l'intérêt en 2002. En fait, à court terme, la reprise des prix de matières premières non énergétiques combinée à une relance de l'économie canadienne devraient faire apprécier la valeur de notre dollar vers les 65-66 cents américains au cours des prochains trimestres, contrastant avec sa tendance des derniers mois.

À plus long terme cependant, seul un sérieux rattrapage sur le plan de la productivité des Canadiens serait favorable à un redressement durable du dollar canadien et ralentirait la dollarisation qui s'est amorcée au pays. N'oublions

pas non plus que la forte appréciation du dollar américain depuis quelques années est, en grande partie, due à l'effet positif du choc technologique sur la croissance de la productivité des travailleurs américains, ainsi que sur la progression de leur PIB. Mais serons-nous capable d'arriver à un tel revirement, voilà la question? ■



François Dupuis
Chef économiste adjoint
et stratège financier,
Mouvement Desjardins

Services PROFESSIONNELS

CADEAUX

Cadeaux de Prestige
Monique Chaput Inc.

Un service complet et personnalisé pour vos cadeaux d'entreprise.

Plus de 2000 objets en salle d'exposition.

Demandez notre catalogue.

4243, rue Beaubien Est, suite 3 Montréal (Québec) H1T 1S5
Tél.: (514) 729-9537 Fax: (514) 729-0366
E-mail: infos@cadeaux-prestige.com

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

CONFIANCE ET AFFIRMATION AU TRAVAIL

- Stress, burn-out (prévention et traitement)
- Conciliation du travail et de la vie privée
- Gestion des conflits interpersonnels

PSYCHOLOGUES

ALAIN ROUSSY 514-899-9246
FRANÇOIS-ROBERT RAIL 514-256-1274
Membres de l'O.P.P.Q.

FORMATION

COMMENT METTRE FIN À L'EMPLOI...

Et éviter les plaintes de congédiement injuste. Avant de vous affronter et risquer de tout perdre, consultez un conseiller expérimenté.

JEAN-GUY MICHAUD, CRIA

EXPERT DES QUESTIONS D'EMPLOI
(418) 657-2628

Québec Montréal

GESTION D'ENTREPRISES

IMMO GESTMAR INTERNATIONAL
Consultants en gestion Commerciale & Immobilière
«Nous élucidons les arbres de la forêt»

www.panamundo.com/imgema Tél.: (514) 244-5607

OFFREZ VOS PRODUITS à nos 302 000 lecteurs dont 31% influencent les achats d'équipement de bureau, d'ameublement et autres fournitures de bureau pour leur entreprise DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: lachanceh@transcontinental.ca

HÔTELS

CENTRE DE RÉUNIONS
DRUMMONDVILLE
Centre du Québec

1-800-567-0995

tél.: (819) 478-4141

www.le-dauphin.com

600, boul. St-Joseph,
Drummondville (Qc) J2C 2C1



HÔTEL & SUITES
LE DAUPHIN

IMMOBILIER

BDB
Évaluateurs Agréés
gestion de taxes

Luc Delorme, É.A.
514-931-7999 poste 23
www.bdb-qc.com

Gestion Jean Plamondon
Administration immobilière

11290, Meunier
Montréal (Québec)
H3L 2Z6

Tél.: (514) 334-7939
Fax: (514) 334-4084
Pag.: (514) 724-2386

Jean Plamondon
B.A.A.

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

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

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

RENSEIGNEMENTS - SERVICES

Babillardelectronique.com

Beaucoup + que des annonces classées!

RESSOURCES HUMAINES

Via Montréal inc.
Consultante en relocalisation

Tél.: (514) 327-1473 Tél. cell: (514) 231-3244
Télécopieur: (514) 327-9138 viamt@aei.ca

Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			
	Mois de réf.	Dernier mois ¹	Mois préc. ²	Var. sur 12 mois en % ³
États-Unis				
Ventes au détail	nov.	-3,7	6,4	3,5
Nouvelles commandes	oct.	12,7	-9,2	-7,5
Commandes en carnet	oct.	0,8	-1,9	-5,3
Mises en chantier	nov.	1,645	1,521	1,559
Production industrielle	nov.	-0,3	-0,9	-5,9
Balance commerciale (M\$)	oct.	-33,831	-34,419	-38,759
Prix à la consommation	nov.	0,0	-0,3	1,9
Prix à la production	nov.	-0,6	-1,6	-1,1
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	nov.	5,7	5,4	4,0
Revenu personnel	nov.	-0,1	-0,1	2,8
Indicateur avancé US	nov.	0,5	0,1	0,5
Canada				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	-0,1	0,0	-0,7
Demande intérieure				
1. Ventes au détail	oct.	1,77	-1,5	3,7
Ventes de voitures (000)	oct.	3,3	-2,9	5,8
2. Livraisons manufacturières	oct.	-2,9	-2,6	-12,3
Nouvelles commandes	oct.	-5,1	-1,3	-15,2
dont : biens durables	oct.	-7,5	-1,2	-21,9
3. Inventaires manuf. (M\$)	oct.	-0,9	-0,6	-2,0
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,6	1,5	1,4
4. Mises en chantier (000)	nov.	168,9	173,4	152,7
Production				
Produit intérieur réel	sept.	-0,8	0,0	-0,6
Production industrielle	sept.	-2,1	-0,2	-5,7
dont : manufacturière	sept.	-2,1	-0,4	-7,1
Construction	sept.	0,2	0,5	1,2
Services	sept.	-0,5	0,1	1,3
Secteur extérieur				
Exportations de marchandises	oct.	-1,0	-2,7	-10,1
Importations de marchandises	oct.	-4,6	-0,4	-7,1
Balance commerciale (M\$)	oct.	4 712,6	3 914,2	5 193,3
Inflation				
Prix à la consommation	nov.	-0,9	-0,5	0,7
Prix industriels	sept.	0,5	0,0	0,5
Marché du travail				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an
- Canada	nov.	7,5	7,3	6,9
- Québec	nov.	8,9	8,5	8,3
Rémunération hebdomadaire***	oct.	0,2	0,4	3,2
Statistiques trimestrielles				
		Variation (base annuelle)		
	Trim. de réf.	Dernier trim.	Trim. préc.	2000
PIB CANADA *	III-01	-0,8	0,6	4,4
Investissements *	III-01	5,8	3,8	8,0
Revenu personnel disponible *	III-01	2,3	-5,8	3,5
Profits des entreprises **	III-01	-45,0	-14,7	21,8
% d'utilisation capacités industri. *	III-01	83,2	83,6	85,5
PIB ÉTATS-UNIS *	III-01	-1,1	0,3	4,1

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.

⁵ dollars constants.

⁶ dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA
STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)

ENTREPRENDRE

BellZinc.ca^{MC}

Pleins gaz !

Vulcain développe un détecteur de gaz portatif



Dominique Froment
fromentd@transcontinental.ca

Vulcain Alarme arrivera bientôt sur le marché avec un détecteur de gaz portatif. Ce segment compte pour les deux tiers du marché de 300 M\$ US des appareils de détection des gaz en Amérique du Nord.

« Les détecteurs portatifs devraient nous permettre de doubler notre chiffre d'affaires en trois ans », affirme **Guy Gervais**, président de la PME de Delson qui a récemment été choisie PME de l'année 2001 par la **Banque Nationale**.

Vulcain, le dieu du feu chez les Romains, fabrique des appareils fixes de détection des gaz toxiques comme l'oxyde de carbone, le gaz naturel, l'ammoniac, le chlore et les gaz réfrigérants. Ses appareils activent le système de ventilation quand l'admission d'air frais est insuffisante.

Quatre types de gaz détectés

Chaque appareil fixe ne détecte qu'un gaz mais les

appareils portatifs détectent quatre gaz : l'oxyde de carbone, l'anhydride sulfureux, l'oxygène et les gaz explosifs.

Le président de Vulcain, fils du fondateur, devra constituer un deuxième réseau d'agents manufacturiers car les appareils fixes sont destinés au marché commercial alors que les appareils portatifs cibleront le secteur industriel.

On retrouve les appareils de Vulcain dans de nombreuses grandes usines comme celles de **General Motors**, à Boisbriand, **Ford**, à Windsor et à Détroit, **Canadair**, à Saint-Laurent, **Pratt & Whitney**, à Longueuil, dans les garages de la **Communauté urbaine de Montréal**, de même que chez **Bell Canada**, **Hydro-Québec**, **Donohue**, etc.

Vulcain a été fondée en 1968 par **Clément Gervais**, un électricien, et son épouse **Bella Robert**.

M. Gervais avait été responsable d'amener l'électricité sur l'île Sainte-Hélène au moment d'*Expo 67*.

Quand son employeur a déménagé à Calgary, M. Gervais a perdu son emploi et fondé Vulcain quelques mois plus tard, pour vendre et installer des systèmes d'alarme d'incendie dans les édifices commerciaux.

Mais il s'est rapidement rendu compte qu'il n'existait qu'un seul fabricant d'appa-

Coup d'oeil sur l'entreprise

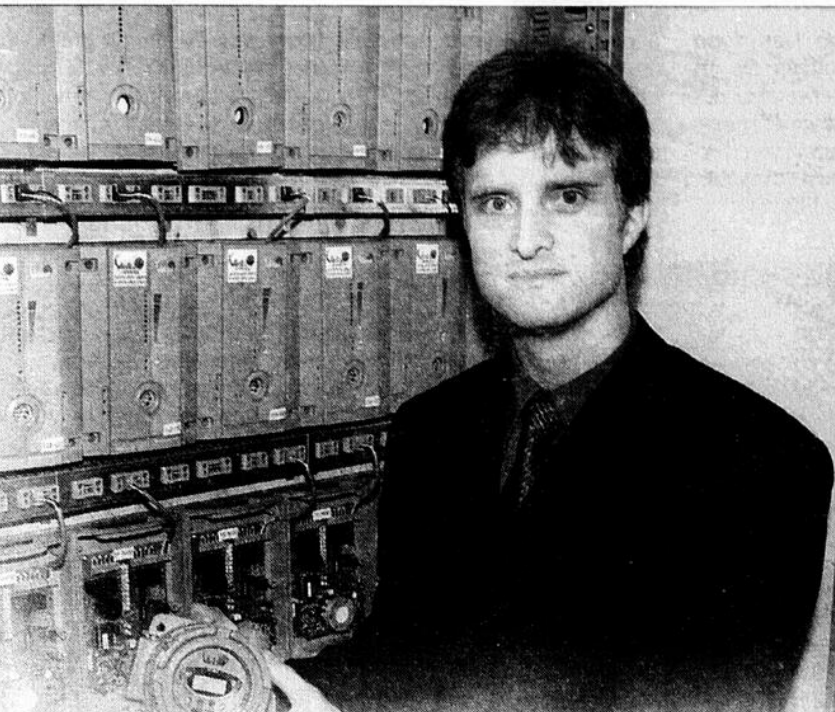
NOM Vulcain Alarme
ACTIVITÉ Fabrication d'appareils de détection des gaz
SIÈGE SOCIAL Delson
EMPLOYÉS 70
CHIFFRE D'AFFAIRES 10 M\$
MARCHÉ Amérique du Nord
ACTIONNAIRES Guy Gervais (80 %) et son frère Mario (20 %)
ANNÉE DE FONDATION 1968
SITE INTERNET vulcaininc.com

reils de détection des gaz, un américain. Voyant là une bonne occasion d'affaires, Clément Gervais a développé son propre appareil.

Son flair ne l'a pas trahi; entre 1970 et 1985, Vulcain détenait environ 70 % du marché québécois des détecteurs de gaz dans le secteur commercial.

Recherche et développement

Les choses allaient si bien que M. Gervais s'est laissé aller. Sans recherche et développement, tout le succès de



Guy Gervais : « Nos installations de 8 000 pi² ne suffisent plus; nous cherchons un local de 20 000 pi². »

Vulcain reposait sur un seul appareil.

Quand la concurrence étrangère s'est pointée au Québec au milieu des années 1980, Vulcain a été prise de court et a perdu d'importants clients.

C'est là, en 1987 précisément, que son fils Guy a fait son entrée. Ingénieur de formation, la R&D n'a pas de secret pour lui. Il se met rapidement au travail avec l'objectif de développer une gamme d'appareils moins coûteux à l'achat, à l'installation et à l'utilisation.

Deux années plus tard, après avoir testé le nouveau produit au Québec, Guy Gervais est parti pour les États-Unis rempli d'espoir.

Ferré en R&D, le jeune ingénieur se rend rapidement compte qu'il est un novice en matière d'exportation. Il revient de sa première mission

commerciale en Californie avec toutes ses épinglettes.

« Je me suis aperçu qu'avoir des feuilles d'érable tapissées partout dans un stand n'est pas nécessairement un atout aux États-Unis », raconte-t-il.

Néanmoins, le jeune homme rentre chez lui avec la confirmation que sa technologie et ses prix sont concurrentiels avec ceux des géants américains.

Loin d'être découragé, M. Gervais, 39 ans, élabore une stratégie pour les États-Unis.

Il se dote d'un numéro 800 qui répond en anglais, se fait imprimer des cartes d'affaires avec une adresse américaine et trouve des distributeurs aux États-Unis.

Mais le marché limité des appareils de détection des gaz ne pousse pas les agents manufacturiers à donner leur 110 %.

« Il faut leur vendre très bon marché pour qu'ils puissent faire un bon profit sinon ils vous négligent. Pour les motiver, leur part de profit sur mes appareils doit être plus impor-

tante que la part du temps qu'ils leur consacrent. »

Fabriquer au coût le plus bas

Pour vendre moins cher, il faut fabriquer à moindre coût. Dès l'étape de la R&D, le souci du coût le plus bas est présent.

Le système de production à valeur ajoutée Kaizen fait le reste. M. Gervais a aussi adopté le système Kaizen pour ses ventes.

« Pour les régions où notre agent manufacturier est moins performant, comme à Boston, nous distribuerons nous-mêmes nos produits, explique-t-il. Nous pourrions les vendre moins cher et réaliser une marge de profit plus élevée. »

Dès le début de 2002, Vulcain introduira le Kaizen dans la R&D pour tenter d'éliminer ce qu'il reste d'opérations sans valeur ajoutée.

Vulcain mène 15 projets de R&D de front et consacre à cette fonction entre 5 et 7 % de ses revenus. ■

Bell^{MC}
zinc
.ca

Trouvez
des acheteurs
partout
dans le monde.

[Accueil](#) | [Annuaire](#) | [Place d'affaires](#) | [Outils](#)

www.BellZinc.ca

allez-y



Piscines Trévi : la firme Raymond Chabot attend des offres

Dominique Froment
Francis Vaillès

vaillèsf@transcontinental.ca

Le contrôleur **Raymond Chabot** a sollicité des offres pour l'ensemble des éléments d'actif de **Piscines Trévi**, laissant entrevoir certains espoirs pour cette entreprise de Laval en difficulté.

L'Assemblée des créanciers qui doit décider du sort de Trévi se tiendra le 15 janvier. Cependant, Raymond Chabot demandera de reporter le vote après l'ouverture des offres, qui aura lieu le 22 janvier. Ce n'est qu'après cette date qu'on saura si l'entreprise fondée en 1972 pourra poursuivre ses activités.

En septembre, Trévi s'est mise sous la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers* (C-36), après avoir connu des problèmes financiers reliés, entre autres, à l'implantation du nouveau système informatique. En période de pointe, jusqu'à 800 employés y travaillent. Le chiffre d'affaires

de Trévi avoisine les 50 M\$.

Jean Robillard, responsable du dossier chez Raymond Chabot, espère qu'un groupe proposera de racheter les éléments d'actif et de relancer l'entreprise. Aux créanciers, il sera proposé d'accepter une offre de remboursement correspondant au prix de vente de l'actif, plus un montant

forfaitaire de 300 000 \$.

Les créanciers garantis (7,5 M\$) seront les premiers remboursés. Advenant un vote favorable, les créanciers non garantis recevront 300 000 \$, plus la partie du prix de vente qui excède 7,5 M\$. Ce montant de 300 000 \$ sera versé aux créanciers non garantis même si le prix de vente n'ex-

cède pas 7,5 M\$. Pour que l'offre soit acceptée, elle doit être approuvée par plus de 50 % des créanciers ordinaires, dont la valeur des créances dépasse les deux tiers des créances ordinaires.

Une offre du proprio

Le propriétaire de Trévi, **Clément Hudon**, est un de ceux qui fera une offre pour relancer l'entreprise. Au moins un autre a manifesté de l'intérêt, indique Jean Robillard.

« Nous essayons, dit Clément Hudon au cours d'un entretien téléphonique, de mettre en place une nouvelle structure plus flexible, qui séparerait la fabrication et le commerce de détail, mais réunirait les deux activités sous une même société de gestion. »

M. Hudon indique que l'entreprise a fermé trois magasins depuis le début de septembre. Ainsi, des 10 magasins, il n'en reste plus que deux à M. Hudon; quatre autres sont franchisés et un appartient à un exploitant indépendant. ■

Les principaux créanciers de Trévi

Créanciers non garantis	
Lieu	montant
Gestion Clément Hudon	
Laval	1 241 152 \$
Horizon Plastics	
Ontario	785 581 \$
Hayward Pool Products	
Ontario	660 343 \$
Groupaction Marketing	
Montréal	495 285 \$
Revenu Québec	
Montréal	432 740 \$
HPG International	
États-Unis	407 342 \$
J.D. Edwards	
Montréal	399 662 \$
Pac-Fab Banque Royale	
Ontario	276 001 \$
Aqua Leader	
Longueuil	223 965 \$
Arch Chemicals	
Ontario	215 131 \$
ICP	
Sherbrooke	201 120 \$
Plastiques Industriels	
Saint-Hubert	197 156 \$
Plastiques Anchor	
L'Assomption	186 342 \$
Hartman	
Pays-Bas	179 226 \$
Homecrest	
États-Unis	145 557 \$
Telescope Casual	
États-Unis	137 958 \$
Derivados Electroquimicos	
Espagne	131 252 \$
Autres	3,9 M\$
Total	10,22 M\$

Créanciers garantis

Lieu	montant
Banque Nationale	
Montréal	5 801 872 \$
IBM Canada/Global Finance	
États-Unis	1 118 082 \$
Autres	0,58 M\$
Total	7,50 M\$

SOURCE : RAYMOND CHABOT
TABLEAU : LES AFFAIRES

La première fois
que le copain
de Claudine l'a félicitée pour ses
interrupteurs de défauts d'arcs.

Dans le domaine de l'industrie au Canada, «la première fois» est au cœur de toutes nos innovations.

Comme les interrupteurs de défauts d'arcs de Siemens, qui aident à protéger les demeures contre les incendies en coupant automatiquement tout circuit dans lequel se produisent des étincelles d'arc.

Comme notre gamme de panneaux de distribution qui, malgré leur petite taille, doublent le nombre de disjoncteurs disponibles.

Siemens. Nous faisons tourner la Terre avec des innovations qui changent la manière dont l'industrie mène le monde.

SIEMENS

Innovater à la grandeur du monde

Un fossé se creuse entre les acheteurs et les vendeurs en ligne

Jean-Sébastien Trudel
trudeljs@transcontinental.ca

Même si, en 2005, l'utilisation d'Internet comme outil d'échange de biens et services sera presque quatre fois plus élevée qu'à l'heure actuelle, les professionnels de la vente se disent réticents à faire du commerce en ligne.

C'est ce que révèle une étude menée par Market Probe pour le compte de Visa Canada auprès de 514 moyennes et grandes entreprises du pays, intitulée *Comment les entreprises vendent*.

Ainsi, 72 % des professionnels de la vente préfèrent les contacts en personne ou par téléphone aux voies électroniques – le courriel, les sites Web, l'extranet et l'approvisionnement électronique. Ils soutiennent que les canaux traditionnels sont plus efficaces pour entretenir des liens humains et privilégiés avec leurs clients.

Or, le commerce électronique devrait passer de 8 à

30 % dans quatre ans, au détriment des canaux traditionnels. Selon une autre étude de Visa, intitulée *Comment les entreprises achètent*, ce sont les consommateurs qui prèchent le plus pour le commerce en ligne. L'étude montre également que les acheteurs pensent diminuer de 14 % le nombre de transactions par téléphone et en personne d'ici 2005.

Le B2B en hausse

Selon l'étude *Comment les entreprises vendent*, les ventes électroniques interentreprises (B2B ou *business to business*) augmenteraient de 22 %, toujours d'ici 2005. Le B2B représente moins de

10 % de tous les échanges qui se font d'une entreprise à l'autre et 22 % des vendeurs interrogés n'ont pas encore de site Web.

Le président de l'Association canadienne des professionnels de la vente, Terry Ruffell, est pourtant catégorique : « Il ne fait aucun doute que le processus de vente est en pleine mutation. »

L'apprentissage est donc lent, puisque les entreprises en sont toujours à élaborer des stratégies de vente mieux adaptées aux réalités d'aujourd'hui et de demain. « Tous les professionnels de la vente devront acquérir une solide compréhension du commerce électronique », dit M. Ruffell. ■

Saint-Romuald : 1,5M \$ pour Envirogain

Innovatech Québec et Fondation CSN injectent chacun 750 000 \$ dans Envirogain, une entreprise de Saint-Romuald spécialisée dans les solutions de traitement et de valorisation des lisiers et fumiers ainsi que des biosolides industriels. Cet investissement de 1,5 M\$ va permettre à Envirogain de développer ses activités et de commercialiser sa solution *Biofertile* au Québec et à l'étranger. Quelque 10 emplois seront créés. (JST) ■

La place des AFF@IRES INTERNET

AFFAIRES

SOUTIEN ADMINISTRATIF MJR Marie-José Renaud
(514) 254-2400 • <http://homepages.about.com/samjr>

GÉOMATIQUE



Carto thématique et conventionnelle
Photogrammétrie numérique
Conversion et structuration pour S.I.G.

Tél. Canada et É.-U. :
800-363-9513

www.emco.qc.ca

QVN

Navigator
Touratech

VASTE CHOIX de cartes géoréférencées
Topographiques, Bathymétriques
et Routières sur CD-Rom. Aussi,
Logiciel de navigation via GPS...

(450) 439-8885 www.qvn-canada.com

IMMOBILIER

HOPEM

<http://www.hopem.com>

INFORMATIQUE

SPÉCIALISTES
RÉSEAU INFORMATIQUE

**Microsoft
CERTIFIED**
Partner

• Soutien - implantation - optimisation
Solulan s.e.n.c.

Visitez notre site Web : www.solulan.com
Tél. : (514) 869-6049

Services Professionnels en sécurité informatique



• Audit de sécurité
• Design d'architecture d'une
structure sécuritaire
• Plan de relève
• Détection d'intrusion
• Stratégie et enjeux de la sécurité

Bienvenue aux
nouveaux candidats

La sécurité, la face cachée de l'informatique
514-232-2833 cpu@sympatico.ca

INTERNET

webqc.net (514) 990-6087
Conception / Hébergement / e-commerce

AD@XCÈS

• Conception de site web
• Hébergement et gestion
• Formation

Tél: (514) 990-4711

www.adaxces.com

e-mail: info@adaxces.com

PUBLICITÉ - PROMOTION - MARKETING

www.magazinemci.com

RENSEIGNEMENTS ET SERVICES

Babillardelectronique.com

Beaucoup + que des annonces classées !

SERVICES JURIDIQUES



www.avocat.qc.ca

Le Portail du droit

Solutions juridiques...

Testament, contrats, modèles.

VOYAGES

IMMERSION ANGLAISE

www.tourcar.com/sl 1-800-463-2265

Voyages Gaby

Carlson
Wagonlit

Pour les meilleurs prix sur le Web

www.gaby-travel.com • 1-866-447-0030

Laissez parler votre site Internet pour vous grâce à
La place des AFF@IRES INTERNET LES AFFAIRES

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479
ou E-mail: lachanceh@transcontinental.ca

La nouvelle Lexus IS 300 SportCross est arrivée. (Tout ce que vous attendez d'une berline sport. Et bien plus.)

Ne vous laissez pas induire en erreur par ses cinq portières et son intérieur spacieux. La nouvelle SportCross est une véritable machine de sport dont le fougueux six cylindres en ligne de 3 L et 215 ch vous fera bondir de 0 à 60 mi/h en 7,4 secondes. Oui, c'est bien vrai que quatre adultes de grande taille y voyagent en tout confort et que vous bénéficiez d'un généreux espace utilitaire de 21,9 pieds cubes. Mais ce qui vous impressionnera le plus, c'est ce que vous ressentirez une fois au volant, dans un siège

sport, en appuyant sur l'accélérateur en aluminium perforé et en passant les vitesses à l'aide des commandes « E-shift » intégrées au volant, dévalant une route qui invite à la conduite sportive. Nous pensons qu'à partir de ce moment, vous serez convaincu qu'en dépit de toutes ses qualités fonctionnelles, la SportCross est avant tout une Lexus IS 300.

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus :
1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

Voici LA NOUVELLE LEXUS IS 300 SportCross

À la conquête de la perfection. LEXUS



Voici LA NOUVELLE LEXUS IS 300 SportCross

On n'est jamais trop prudent au boulot !

FUTÉE ?



Besoin de **consulter**
un **JUGEMENT?**
Appelez **SOQUIJ.**

(514) 842-8745 1 800 363-6718



Société québécoise
d'information juridique

SOQUIJ

www.soquij.qc.ca

Dans l'affaire **Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (F.T.Q.)**, section locale 162-Q, et **Pétromont**, l'arbitre **Jean-Louis Dubé** a conclu que le fait de ne pas s'être conformé à une directive de santé et sécurité de l'employeur pouvait valoir à l'employé une mesure disciplinaire, en l'occurrence deux jours de suspension.

Le plaignant est au service de la compagnie depuis plus de 20 ans au moment de l'incident. Il connaît la directive de santé et sécurité exigeant que tout employé qui effectue des travaux dans un compresseur ait auparavant posé son cadenas sur un coffret de métal, de manière que les autres employés sachent que quelqu'un se trouve à l'intérieur du compresseur. Le plaignant est un mécanicien d'expérience n'ayant aucun dossier disciplinaire et n'étant pas reconnu pour travailler de façon non sécuritaire; on reconnaît plutôt le contraire.

Cependant, le jour de l'incident, le plaignant inscrit sur sa fiche prioritaire qu'il a bien posé son cadenas, avant de le

faire réellement. Il va ensuite travailler dans le compresseur, le cadenas dans sa poche. Une heure plus tard, quelqu'un lui mentionne que son cadenas n'est pas sur le coffret et le plaignant va alors le poser.

Tolérance zéro

L'entreprise en cause est une usine à risque, où la santé et la sécurité constituent une religion et où s'applique une politique de tolérance zéro.

Cette politique précise que chaque travailleur a la responsabilité de l'appliquer et de prendre les mesures nécessaires pour protéger sa santé et sa sécurité, ainsi que celles des autres travailleurs présents lors des travaux. Si le cadenas n'est pas sur le coffret, l'opérateur peut en tout temps redémarrer l'équipement, ce qui pourrait entraîner des blessures très graves si le salarié qui effectue la maintenance est en train de travailler dans le compresseur.

Le seul moyen d'éviter un accident est un moyen mécanique, soit la pose du cadenas sur le coffret.

Parce qu'aucun travailleur ne peut tenir pour acquis que ses collègues font ou feront

ce qui doit être fait, l'employeur impose à tous de faire les gestes sécuritaires prévus par la procédure.

Le risque pour la santé et la vie du plaignant et de ses collègues était peut-être minime dans les circonstances, mais le salarié a tout de même violé une consigne très claire de santé et sécurité. Le fait que cet accro ait été involontaire n'est pas une excuse. L'erreur est humaine, mais c'est pour cette raison que l'on ne doit pas présumer que nos collègues ne commettront pas d'erreurs.

Compte tenu de la nature de l'usine et du caractère potentiellement dangereux de l'omission du plaignant de poser son cadenas sur le coffret et bien qu'il ne s'agisse pas d'une faute grave susceptible d'entraîner un congédiement ou une longue suspension, il ne s'agit pas non plus d'un fait sans importance. Selon l'arbitre, en matière de santé et sécurité au travail, le caractère potentiellement dangereux d'une action ou d'une omission doit être pris en compte, même s'il n'y a pas eu véritablement d'accident ou de dommages. Il est de la

nature même des mesures de santé et sécurité du travail d'avoir un caractère préventif.

L'arbitre conclut qu'il n'y a eu ni témérité, ni insouciance grave à l'égard de la santé et de la sécurité de la part du plaignant, mais qu'il y a eu un oubli entraînant une omission de faire un geste important; une suspension était donc indiquée.

Malgré l'ancienneté du plaignant, son dossier disciplinaire vierge et le fait qu'il travaille habituellement de façon sécuritaire, l'importance que l'on doit accorder à la santé et la sécurité, et qui est accordée dans cette entreprise, porte l'arbitre à conclure que la suspension de deux jours n'était pas disproportionnée par rapport à la gravité de la faute. ■



Marie St-Pierre

Associée du cabinet Desjardins Ducharme Stein Monast. Avec la collaboration de Valérie Leroux, stagiaire en droit.

MOTEUR TURBOCOMPRESSÉ
INTÉRIEUR EUROPÉEN RAFFINÉ
CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ
INNOVATRICES

68 PIEDS CUBES D'ESPACE UTILITAIRE**

La seule façon de mettre une Volvo V40 2002 sous le sapin, c'est d'en transporter un sur le toit.



VOLVO
pour la vie

LA RÉVOLVOLUTION ELLE SE POURSUIT À VOLVOCANADA.COM ET CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO.

3.9%⁺

Taux de financement.

Le prix de détail suggéré du fabricant pour la Volvo V40 2002 commence à 32 495,00 \$. *Taux de location de 5,9 % offert sur tous les nouveaux modèles 2002. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, location d'une Volvo V40 2002: 398,93 \$ par mois, pendant 48 mois avec dépôt de garantie de 3 605,00 \$ ou échange équivalent. Le coût total de location est de 19 148,64 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 14 915,25 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,08 \$ par kilomètre excédentaire). **Taux de financement de 3,9 % offert sur tous les nouveaux modèles 2002. Exemple de financement : Pour 25 000 \$ à 3,9 % pendant 36 mois, le paiement mensuel se chiffre à 736,99 \$. Coût total de l'emprunt : 1 531,64 \$. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente/location. Frais de transport et de livraison de 1 050,00 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. **Parmi les voitures examinées dans le segment des berlines intermédiaires. ©2001 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo, pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez notre site www.volvocanada.com.

le groupe
VOLVO

Laval
VOLVO LAVAL
div. de: Boulevard St-Martin Auto
1430, boul. St-Martin Ouest
(450) 667-4960

Brossard
VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
(450) 659-6688

Montréal
UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré
(514) 737-6666

Pointe-Claire
VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza
(514) 630-3666

Saint-Léonard
JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est
(514) 725-9394

Saint-Hyacinthe
AUTOMOBILES CHICOINE INC.
855, rue Johnson
(450) 771-2305

Sainte-Agathe
FRANKE VOLVO
180, rue Principale
(819) 326-4775

MANAGEMENT

Comment améliorer votre réputation

L'un des critères les plus importants est la responsabilité sociale



Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Si vous voulez vous bâtir une solide réputation auprès du public, ne misez pas sur votre leadership, votre vision ou vos résultats financiers.

Misez plutôt sur la responsabilité sociale de votre entreprise et l'attrait émotif que cette dernière suscite auprès des consommateurs.

Voilà le conseil que donne **Charles Fombrun**, professeur de management au **Stern School of Business** de l'**Université de New York** et directeur général du **Reputation Institute** de New York.

« La responsabilité sociale est un facteur très important pour le public, affirme M. Fombrun, étude à l'appui. Pourtant, les entreprises ne publicisent pas beaucoup les gestes qu'elles posent pour illustrer que cette responsabilité leur tient à coeur », déplore-t-il.

M. Fombrun était de passage à Montréal récemment, à l'invitation de la firme de re-

lations publiques **BBDS Shandwick**, dans le but de trouver du financement pour un projet de recherche sur la réputation des entreprises canadiennes.

Lors d'un lunch avec des gens d'affaires réunis au **Club Saint-Denis**, il a dévoilé les résultats d'une étude que son institut a effectuée aux États-Unis sur les grandes entreprises.

Cette étude lui a permis de voir que les gens évaluaient la réputation d'une entreprise selon six critères majeurs.

L'attrait émotif

Le plus important est l'attrait émotif qu'elle suscite. Ensuite, ce sont ses produits et services.

Puis, sa responsabilité sociale et l'environnement de travail qu'elle offre à ses employés.

Ses résultats financiers, sa vision et son leadership viennent en dernier lieu.

Toujours selon cette recherche, l'entreprise suscitant le plus grand attrait émotif auprès des Américains est **Johnson & Johnson**.

Celle qui est perçue comme la plus responsable sur le plan social est le fabricant de crème glacée **Ben & Jerry's**.

La meilleure pour son environnement de travail est **Wal-Mart**. Celle qui obtient le meilleur score en termes de

résultats financiers est **Microsoft**, tandis que **Sony** est perçue comme offrant les meilleurs produits, et **Virgin**, comme celle qui a le plus de vision et de leadership.

Il est bien évident, toutefois, que le critère des résultats financiers sera plus important pour les investisseurs que pour le grand public et que l'environnement de travail comptera davantage pour les employés.

« Il est important de concevoir différents messages selon les publics auxquels on s'adresse », concède Charles Fombrun.

Mais il racontait qu'un de ses clients, **General Electric**, se plaignait d'un faible score auprès du public en termes de réputation.

Après une recherche, M. Fombrun a trouvé que sa fai-



Charles Fombrun, professeur de management au **Stern School of Business** de l'**Université de New York** et directeur général du **Reputation Institute** de New York.

blesse était au niveau de la responsabilité sociale.

« Ce n'est pas que l'entreprise ne faisait pas de bonnes oeuvres, c'est qu'elle ne les publicisait pas », raconte-t-il.

Des phrases célèbres que Charles Fombrun aime citer :

« Dans le monde d'aujourd'hui, où les idées sont en train de supplanter les objets physiques dans la création de la richesse, la réputation est en train de devenir une force motrice majeure qui propulse l'économie en avant. » – **Alan Greenspan**, président de la Réserve fédérale

« Si vous faites perdre de l'argent à la société à cause de mauvaises décisions, je serai compréhensif. Mais si vous lui faites perdre sa réputation, je serai sans merci. » – **Warren Buffett**, président de **Berkshire Hathaway** (1991) (SD) ■

(450) 668-6664
www.lvmb.com

Groupe Conseil
LVMB

SOLUTIONS COMPTABLES

PARTENAIRE D'AFFAIRES AVEC
Great Plains
Business Solutions Partner

L'entreprise américaine qui jouit de la meilleure réputation aux États-Unis est **Johnson & Johnson**, selon l'étude du **Reputation Institute**.

À son sujet, M. Fombrun fait remarquer qu'elle a su susciter un attrait émotif très puissant, notamment en étant associée aux bébés dans l'esprit des gens, association bâtie à coups de campagnes publicitaires.

« Pourtant les produits pour bébés ne représentent que 4 % de leurs produits ! » note M. Fombrun.

D'origine haïtienne mais ex-résident du Canada – il a grandi à Montréal et fait ses études universitaires en Ontario – Charles Fombrun est l'auteur d'un ouvrage sur la réputation intitulé *Reputation: Realizing Value from the Corporate Image* (**Harvard Business School Press**, 1996)

Depuis quelques années, il fait des recherches sur le sujet aux États-Unis, en Australie, en Afrique du Sud et en Europe.

Selon lui, la réputation d'une entreprise a une valeur financière. Elle se mesure et elle se gère. Les recherches de M. Fombrun l'ont aussi amené à démontrer que plus la réputation d'une entreprise

est forte, mieux elle se relève de crises boursières.

Comment bâtir cette réputation qui vaut aujourd'hui son pesant d'or ?

Dans son livre, M. Fombrun prône au sein des entreprises la création d'un poste de « chef de la réputation ».

En entrevue avec le journal **LES AFFAIRES**, il a nuancé sa thèse : « Je crois maintenant qu'on n'a pas besoin d'inventer le poste. Il peut relever directement du chef de l'entreprise », dit-il. « Ce qui compte, c'est qu'il y ait une démarche systématique. »

Tout comme elles ont des procédures pour évaluer leurs actifs tangibles et leurs actions de marketing, les entreprises devraient se doter d'un mécanisme visant à évaluer leur réputation, poursuit-il.

« Le problème, c'est que les entreprises font de la publicité d'un côté, des relations publiques de l'autre... elles font aussi des relations avec les investisseurs, des relations communautaires, des relations gouvernementales, des relations avec les employés... Mais elles n'ont pas de procédure leur permettant de coordonner tous ces métiers pour évaluer et gérer leur réputation. » ■



GALA
DU COMMERCE

Message d'Inspiration

Meloche Monnex est fière de s'associer au 48^e Gala du Commerce à titre de parrain d'honneur. Grâce à sa participation, la Fondation des diplômés HEC pourra poursuivre sa mission en remettant des bourses à la relève en affaires.

LeRéseau
HEC
Garder le contact



Meloche Monnex



commerc

CARRIÈRES

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

On s'envole de nouveau !
Nouvelle adresse :
1001, Maisonneuve Ouest,
Suite 210
Montréal (Qc) H3A 3C8
www.venatus.com

venatus conseil inc.
courtiers en talents inc.



La Corporation Agri-Traçabilité Québec a été créée pour gérer le développement et la mise en opération d'un système québécois d'identification et de traçabilité des produits agricoles. Gérée conjointement par le MAPAQ, l'UPA et la Financière agricole, Agri-Traçabilité Québec aura comme premier mandat, de mettre en œuvre un système d'identification et de traçabilité dans les secteurs bovin, ovin et porcin.

DIRECTRICE GÉNÉRALE / DIRECTEUR GÉNÉRAL Agri-Traçabilité Québec

Sous la direction de la présidente et du conseil d'administration d'Agri-Traçabilité Québec (ATQ), vous aurez à planifier, coordonner et diriger les différentes activités de l'ATQ. Vous devrez assumer la direction du secrétariat de l'ATQ et, à ce titre, préparer et assister aux réunions des comités et du conseil d'administration, rédiger les procès-verbaux et mettre en application les décisions prises. Vous conseillerez la Corporation dans l'élaboration de politiques et de stratégies de développement au niveau de l'identification permanente. Vous seconderez également les dirigeants lors de négociations ou de représentations avec des organismes gouvernementaux et autres groupes sur les plans tant provincial que national. Enfin, vous serez responsable de la gestion financière, matérielle et des ressources humaines de la Corporation.

Vous détenez un diplôme universitaire de 1er cycle et possédez une dizaine d'années d'expérience dans le domaine de l'agroalimentaire dont cinq (5) années à titre de gestionnaire; toute combinaison jugée équivalente sera considérée. Vous êtes reconnu(e) pour vos compétences en gestion des ressources humaines, votre capacité à prendre rapidement de bonnes décisions dans un environnement en perpétuel changement, votre sens de la planification et votre leadership. De plus, vous démontrez de fortes habiletés en communication et en négociation. Enfin, vous maîtrisez le français et l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit.

Nous offrons un salaire compétitif, de même qu'une gamme complète d'avantages sociaux.

Si ce défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae à l'adresse suivante avant le **14 janvier 2002**, en indiquant le numéro de recrutement **B125.07.01.2**

UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES
Direction développement et gestion des ressources humaines
555, boul. Roland-Therrien, Longueuil, Québec, J4H 3Y9
Télécopieur : (450) 463-5203
Courriel : emploi@upa.qc.ca

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous

Seuls les candidats retenus seront contactés

CONVERGENCES Emplois

CARRIÈRES LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

cahier spécial

Un outil précieux tant pour les chercheurs d'emploi
que pour les organisations qui recrutent.

Ne manquez pas dans le journal Les Affaires du 12 janvier 2002

Le cahier spécial :
Sciences et technologies

0527



**GÉRANT
DE TERRITOIRE**
MONTRÉAL (GTMTL01)
SHERBROOKE (GTSH01)
TROIS-RIVIÈRES (GTTR01)

La Brasserie Labatt membre du deuxième plus important groupe de brassage au monde, s'est formellement engagée à devenir la meilleure brasserie des Amériques, en procurant à ses clients les meilleurs produits et le meilleur service de l'industrie brassicole et nous cherchons présentement à combler des postes de gérant de territoire et cela à travers le Québec.

Tirez profit de vos années d'expérience pertinente!

Si vous avez acquis vos techniques de vente ou de marchandisage dans le domaine alimentaire ou connexe et que vous détenez un baccalauréat en administration avec option marketing, il est temps de faire valoir cette expertise.

Connue comme une personne dynamique, ayant démontré ses compétences de leader, vous savez faire preuve d'originalité dans l'élaboration de vos stratégies, tout en maintenant des liens durables avec votre équipe ainsi que votre clientèle. Vos compétences à planifier et à gérer des budgets et des programmes de marketing seront des atouts majeurs pour entreprendre une carrière fructueuse dans notre entreprise en pleine croissance.

Vous intégrerez une compagnie qui a la philosophie d'embaucher des gens compétents qui aiment ce qu'ils font et vous connaîtrez non seulement des collègues formidables mais aussi une rémunération qui reflète l'importance que celle-ci attache à ses employés. Alors n'attendez plus, expédiez votre curriculum vitae, en mentionnant le numéro de dossier correspondant à la ville par courriel à quebec.rh@labatt.com ou par télécopieur au (514) 364-8146 d'ici le 25 janvier 2002.

Publications Transcontinental, une division de Médias Transcontinental, est à la recherche d'un(e)

CONCEPTEUR-GRAPHISTE SÉNIOR

Relevant de la directrice artistique, vos principales responsabilités sont la conception graphique et la réalisation des annonces publicitaires et des publi-reportages, ainsi que la promotion pour le service des ventes des magazines féminins et le service marketing.

La personne recherchée doit posséder une expérience pertinente d'au moins cinq (5) ans dans un poste similaire et une formation de niveau collégial et/ou universitaire en graphisme. Vous avez une bonne connaissance de l'environnement Macintosh et des logiciels QuarkXPress, Photoshop et Illustrator. Une expérience en conception publicitaire et/ou promotionnelle en agence et/ou dans un magazine sont des atouts considérables. Vous maîtrisez le français et idéalement l'anglais parlé, vous êtes versatile, autonome, rapide et avez un très bon sens de la créativité.

Toute combinaison de formation et/ou d'expérience jugée équivalente sera considérée.

Toute personne possédant ces qualifications et intéressée par ce poste peut soumettre sa candidature (en spécifiant le titre du poste) par **courrier électronique** à rh.pti@transcontinental.ca ou par **télécopieur** au (514) 392-2040 au plus tard le **7 janvier 2002**.

Les demandes seront traitées en toute confidentialité.

Transcontinental
MÉDIAS



Corporation de
développement
économique
communautaire
Centre-Nord

VILLERAY • ST-MICHEL • PARC-EXTENSION

La CDÉC Centre-Nord est une corporation de développement économique communautaire ayant pour mission de développer et de consolider l'activité économique et l'emploi dans les quartiers Saint-Michel, Villeray et Parc-Extension, ainsi que de soutenir le développement socio-économique de la population locale.

DIRECTEUR/DIRECTRICE ADJOINT(E)

Poste de remplacement jusqu'en juillet 2002

Si ce poste vous intéresse, veuillez consulter la description et les conditions à l'adresse internet suivante :

www.cdéc-centrenord.org

Les personnes intéressées par ce poste sont invitées à faire parvenir leur dossier de candidature à l'attention du directeur général, au plus tard à 17 h, lundi 7 janvier 2002, par la poste au 7000, avenue du Parc, bureau 201, Montréal (Québec) H3N 1X1 ; par télécopieur au (514) 948-4903 ; ou par courriel à : sirois@cdéc-centre-nord.org

A VEZ-VOUS CE QU'IL FAUT ?

Société canadienne d'hypothèques et de logement

La Société canadienne d'hypothèques et de logement est une entreprise innovatrice, axée sur les résultats et déterminée à offrir aux Canadiens des logements de qualité, à prix abordable, et à accroître leurs choix dans le domaine de l'habitation.

Nous offrons actuellement l'occasion d'emploi suivante :

Souscripteur, logements collectifs

Emplacement : Montréal

Pour plus d'informations sur ce poste et pour postuler, visitez notre site au

www.cmhc-schl.gc.ca

La date limite pour envoyer votre curriculum vitae est le **3 janvier 2002**.

La SCHL est un employeur qui valorise la diversité et qui encourage l'apprentissage des deux langues officielles au Canada. Nous remercions tous les postulants de l'intérêt manifesté; toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les personnes sélectionnées pour une entrevue.



AU COEUR DE L'HABITATION
Canada

REPÈRES @ Emplois

CARRIÈRES

LES AFFAIRES
www.lesaffaires.com

Le détail de chaque poste sur le site www.reperes-emplois.com

Visitez le site 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.

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. »

Fabrication

Directeur des opérations
Les Produits Métalliques Roy
vhoude@roymetalinc.com
Ressources humaines
52, boul. Morigeau
Saint-François de Montmagny, Qué. G0R 2G0
Tel.: 418-259-2711

Acheteur junior
Astroflex inc.
job@astroflex.com
Service des ress. humaines
1164, route 220
St-Élie d'Orford, QC, J0B 2S0
Télec.: (819) 566-0298

Chargé de projet (peinture)
Raymond Chabot Ressources Humain
recherchecadrec@recrutement.ca
Ressources humaines
888, rue St-Jean
Québec, QC, G1R 5H6
Tel.: 418-647-3227 Télec.: 418-647-3241
3132

Génie

Chef de département
Leroux Beaudoin Hurens & Ass. inc.
nhurens@lbha.net
Ressources humaines
304, rue Notre-Dame
Le Gardeur, QC, J5Z 1S3
Télec.: (450) 654-3029

Gouvernement/Municipal

TECHNICIEN EN IMMOBILIER
Corporation d'hébergement du Qc.
karine.genest@chq.gouv.qc.ca
CHQ Direction de l'administration
2535 boul. Laurier
Ste-Foy, QC, g1v 4m3
Télec.: 418-644-2001

Agent soutien administratif
Corporation d'hébergement du Qc.
karine.genest@chq.gouv.qc.ca
CHQ Direction de l'administration
2535 boul. Laurier
Ste-Foy, QC, g1v 4m3

Immobilier

Souscripteur
SCHL
Réf: 29021P

Institutions financières

Directeur général
Belle Isle, Djangji, Brunet
sml@bidi.com
Marielle Létoirneau - Recherchis
Belle Isle, Djangji, Brunet
1555, rue Peel, bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
Tel.: 514-844-1197 Télec.: 514-844-0539
0193

Placement étudiant du Québec Emplois et stages pour étudiants

Préposé aux renseignements Québec Réf. PEQ : 1743080-E06 Réf Internet : 28976	Entretien parc informatique Côte-Nord Réf. PEQ : 1752250-B09 Réf. Internet : 29058
Coordonnateur(trice) régional Baie-Comeau Réf. PEQ : 999 Réf. Internet : 29057	Création de site web Côte-Nord Réf. PEQ : 1752250-B09 Réf Internet : 29069

Envoyez votre curriculum vitae à :

Québec 800, place D'Youville, 4 ^e étage Québec (Québec) G1R 5Z5 Télec.: (418) 643-7901 Affichage.PEQ@mic.gouv.qc.ca	Montréal 380, rue Saint-Antoine Ouest, étage MEZ Montréal (Québec) H2Y 3X7 Télec.: (514) 873-2521 Affichage.MTL.PEQ@mic.gouv.qc.ca
---	---

Pour se renseigner ou afficher des postes,
communiquiez avec le PEQ au 1 800 463-2355

www.PEQ.gouv.qc.ca



Mines et métaux

Contremaître général
Corporation minière Inmet
Division Troilus
Direction Ressources humaines
C.P. 8700
Chibougamau, QC, G8P 3A9
Télec.: (514) 521-8376
OFFRE DE SERVICE # 160

Papiers et produits forestiers

Directeur général
Syndicat des producteurs de bois
Att. Mr. Charles-Edmond Landry
Ressources humaines
172, blv. Perron Est
New Richmond, QC, G0C 2B0
Télec.: (418) 392-4862

Pharma/biotechnologie

Spectrométriste de masse
Caprion Pharmaceuticals, inc.
careers@caprion.com
7150, Alexander Flemming
St-Laurent, QC, H4S 2G8
Tel.: (514) 940-3600 Télec.: (514) 940-3620

Santé

Superviseur de la paie
Héma-Québec
ressources.humaines@hema-quebec.qc.ca
Direction des ressources humaine
4045, boul. Côte-Vertu
ST-LAURENT, QC, H4R 2W7
Télec.: (514) 832-1026

Coord. traitement de l'info.
Galileo Génomique
rh@galileogenomics.com
6700 av. du Parc # 200
Montréal, QC, H2V 4H9
Télec.: (514) 270-4991

Services (Divers)

Conseiller en communication
Raymond Chabot Ressources Humain
recherchecadrec@recrutement.ca
Ressources humaines
888, rue St-Jean
Québec, QC, G1R 5H6
Tel.: 418-647-3227 Télec.: 418-647-3241
470-25-2001A

Services communautaires

Coordonnateur
Concertation St-Paul/Émard
3225, rue des Trinitaires #1
Montréal, QC, H4E 2S4

Directeur adjoint
Carrefour BLE
gc@carrefourble.qc.ca
Carrefour BLE
7121, rue St-Denis
Montréal, QC, H2S 2S5
Tel.: (514) 279-3669 Télec.: (514) 279-4223

Services publics

Directeur, approvisionnements
Belle Isle, Djangji, Brunet
sml@bidi.com
Marielle Létoirneau - Recherchis
Belle Isle, Djangji, Brunet
1555, rue Peel
bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
Tel.: 514-844-1197 Télec.: 514-844-0539
0192

Tourisme/hôtellerie/ restauration

Commis à la comptabilité
Groupe Germain
mebolduc@casot.com
Comptabilité
440, rue Père-Marquette, # 1601
Québec, Qué, G1S 4M2
Tel.: 418-266-3311 Télec.: 418-683-4347

Valeurs mobilières

Inspecteur principal
Bourse de Montréal Inc.
emplois@boursedemontreal.com
800 Square Victoria
CP 61
Montréal, Qué, H4Z 1A9
Télec.: 871-3531

Chef des enquêtes
Bourse de Montréal Inc.
emplois@boursedemontreal.com
800 Square Victoria
CP 61
Montréal, Qué, H4Z 1A9
Télec.: 871-3531

Agroalimentaire

L'offre de la semaine

Gérant territoire-Sherbrooke
La Brasserie Labatt
quebec.rh@labatt.com
Télec.: (514) 364-8146
GTSH01

DIRECTEUR (TRICE) GÉNÉRAL(E)
Agri-Traçabilité Québec
emploi@upa.qc.ca
UNION DES PRODUCTEURS AGRICOLES
Direction dev. et gestion des RH
555, boul. Roland-Therrien
Longueuil, QC, J4H 3Y9
Télec.: (450) 463-5203
B125.07.01.2

Gérant de territoire-Montréal
La Brasserie Labatt
quebec.rh@labatt.com
Télec.: (514) 364-8146
GTMTL01

Gérant territoire-Trois-Riv.
La Brasserie Labatt
quebec.rh@labatt.com
Télec.: (514) 364-8146
GTTR01

Commerce / Distribution

ACHETEUR(EUSE), MEUBLES
Matte Groupe Conseil
jlafrance@matteic.com
1010 Sherbrooke O
bureau 1200
Montréal, QC, H3A 2R7
Tel.: (514) 848-1008 Télec.: (514) 848-9157
R-3815

Dir. rég. des ventes
Bureau en Gros
luigi.morabito@staples.com
M. Luigi Morabito
Télec.: (450) 666-6502
DRV-1201

Plusieurs postes disponibles
Reno-Dépôt Inc.
rh@renodepot.com
Ressources humaines
999, rue du Marais
Québec, QC, J1M 3T9
Télec.: (418) 688-7062
9700

Communications et médias

Concepteur-graphiste senior
Médias Transcontinental
rh.pt@transcontinental.ca
Service des ressources humaines
1100 René-Lévesque O., 24e
Montréal, QC, H3B 4X9
Télec.: (514) 392-2040

Comptabilité

Vérificateur
Gallant Dupuis
psauvageau@gdt.qc.ca
M. Pierre Sauvageau
6 boul. Desaulniers #600
Saint-Lambert, SQ, J4P 1L3
Télec.: (450) 465-9995

Directeur service fiscalité
Dessureault Leblanc Lefebvre
dlca@dlca.com

a/s Claude Lefebvre F.C.A
Recrutement DF001
C.P. 1356
Trois-Rivières, QC, G9A 5L2
Télec.: (819) 379-4207

Construction et matériaux

Dir. de développement
Le Groupe Brigil Construction
Bureau 200
500, boul. Greber
Gatineau, QC, J8T 7W3
Télec.: (819) 243-5126
RBQ 8007-6409-04

Développement économique

DIRECTEUR (TRICE) ADJOINT(E)
CDÉC Centre-Nord
siros@cdec-centrenord.org
directeur général
7000 avenue du Parc
bureau 201
Montréal, QC, H3N 1X1
Télec.: (514) 948-4903

Droit

Technicien en droit
Lavery, de Billy
Att. Mme Mireille Francoeur
Lavery, de Billy
500-925, ch. Saint-Louis
Québec, QC, G1S 1C1

Éducation

Conseiller
SERF-CSQ
Z61.fer@csq.qc.net
Comité de sélection
Syndicat de l'enseignement
9, rue Napoléon
Sept-Îles, QC, G4R 3K5
Tel.: (418) 962-5375 Télec.: (418) 968-4342

Éduc. (service de garde)
Comm. Scol. de Montréal
Madame Ghislaine Martel
3737 rue Sherbrooke Est
Montréal, QC, H1X 3B3

Conseiller d'orientation
Comm. scol. de la Côte-du-Sud
Ressources humaines
157, rue Saint-Louis
Montmagny, QC, G5V 4N3
Télec.: (418) 248-9797
01-02-REO-2

Directeur adm. et finances
Multi-Ressources
rchatigny@multiresources.com
Chantal Turcotte
1510, boul. René-Lévesque Ouest
Québec, QC, G1S 1X5
Télec.: (418) 681-1989
01-3905

Électronique

Électronicien
MS2 Contrôle Inc.
11, 4e Rue Est
Saint-François, QC, G0R 3A0
Télec.: (418) 266-1309

Pour annoncer : Hervé Jouffroy (514) 392-2085 ou Annie Brisebois (514) 392-4126

Le design au service du repositionnement



Suzanne Dansereau
dansereaus@transcontinental.ca

Nul besoin de faire dans les produits de luxe pour s'apercevoir que la clientèle est plus sophistiquée qu'avant.

Même les commerçants qui vendent des produits bas ou moyen de gamme s'en rendent compte.

Et ils n'ont plus le choix : ils doivent renouveler leur concept ou perdre du terrain.

C'est pourquoi, depuis quelque temps, plusieurs chaînes refont le design de leurs commerces.

L'exercice est parfois radical et s'inscrit toujours dans le cadre d'une opération plus large de branding/marketing.

L'objectif est de reconquérir, élargir ou redéfinir la clientèle. Au bout du compte, l'effet recherché est une augmentation de 15 à 30 % des ventes. Voici quatre cas de rénovations majeures :

L'Aubainerie

Voilà trois ans, ce commerce qui vend des vêtements à prix abordables pour toute la famille a demandé à la firme de design Escobar et Associés de révolutionner son concept.

« L'endroit était aseptisé, clinique. Il n'y avait pas de merchandising ni de signalisation, relate le président de la firme, **Andres Escobar**. Les clients avaient de la difficulté à se retrouver. De plus, ils étaient tellement peu fiers

du magasin qu'ils cachaient leurs sacs en sortant. »

Escobar a divisé le magasin en rayons : hommes, femmes, filles, garçons, chacun ayant sa salle d'essayage.

Il a développé un système d'accrochage (avant, les vêtements étaient pliés au lieu d'être accrochés).

Il a créé une aire de jeux pour les enfants. Des couleurs chaleureuses ont remplacé les finitions hygiéniques tant pour le mobilier que pour les murs. Du tapis a été installé dans les rayons et de la céramique dans le corridor central.

La qualité de la marchandise n'a pas changé, excepté que l'on a augmenté la variété et ajouté de nouvelles collections. Résultat : l'achalandage a augmenté de 25 % et la transaction moyenne de 20 \$ révèle **Normand Décarie**, vice-président directeur général de la chaîne. « Nous avons réussi à améliorer la perception des clients à l'égard de la marchandise », croit-il.

Restaurants Mikes

En 30 ans, cette chaîne de Mont-réal est passée du statut de casse-croûte à celui de restaurant familial puis de restaurant décontracté. La transition a été progressive mais en 2002, la *look* final sera exporté en Ontario, où des projets d'expansion viennent d'être concrétisés.

Dans les deux provinces, on parle de 15 M\$ de rénovations ou de relocalisation, avec des superficies qui doublent. C'est également la firme Escobar et Associés qui a conçu le nouveau design, lequel permet l'introduction d'un bar dans le restaurant.

Le nouveau *look* est presque rustique. Les meubles sont en bois de grange, les murs sont patinés et des matériaux com-

me le fer forgé et la pierre créent un décor authentique.

Tout un repositionnement qui vise, selon le directeur général **Gilles Pépin**, à suivre la clientèle : « Quand Mikes a commencé, nos clients avaient entre 18 et 25 et mangeaient des sous-marins. Aujourd'hui, ils ont plus d'argent et des goûts différents. »

Dunkin Donuts

Cette chaîne américaine qui possède près de 100 établis-

de tables et de chaises similaires. « Nous voulons donner un look bistrot à l'établissement », dit M. Tourigny.

Les directives viennent de Boston, mais il y a de la place pour la spécificité du Québec, note le designer : Ainsi, la couleur orange n'a pas été retenue ici, jugée trop criarde;



sements au Québec et dans les Maritimes dépensera 40 M\$ en cinq ans pour refaire son image.

Elle veut aller chercher des nouveaux clients, les 18-25 ans. Les rénovations vont partie d'un vaste plan de marketing qui inclut le groupe humoristique **Rock et Belles Orelles** à titre de porte-parole.

Après plusieurs mois de tests cet été, le designer maison **Marcelin Tourigny**, anciennement de chez **Van Houtte**, a introduit dans le décor des lampes halogènes, des comptoirs de mélamine au fini bois poirier, assorties

le niveau de l'éclairage a été baissé pour donner une ambiance plus feutrée et les tables ont été arrondies pour la sécurité des enfants.

Une semaine après la réouverture du Dunkin Donuts, boulevard des Laurentides, à Laval, les ventes ont augmenté de 21,6%. La deuxième semaine, la hausse s'est établie à 16,9%. « Sans les rénovations, on aurait vu une baisse », croit le propriétaire, **Roger Desormeaux**.

A.L. Van Houtte

La chaîne montréalaise **A.L. Van Houtte** avait pourtant ra-



Le nouveau look des restaurants Mikes est presque rustique. Les meubles sont en bois de grange, les murs sont patinés et des matériaux comme le fer forgé et la pierre créent un décor authentique.

A.L. Van Houtte misera sur son côté européen pour se démarquer. Les auvents sont de retour, la fenestration est bombée et la chaîne retourne aux couleurs du café, soit le brun, le blanc laiteux, en plus du bourgogne.

jeuni son image voilà moins de quatre ans, effectuant une rupture

radicale avec le passé dans le but de conquérir les 18-25 ans. Mais elle a dû retourner à la table à dessin devant la compétition féroce des **Second Cup** et **Starbucks**.

Van Houtte veut maintenant revenir à une image plus classique et se repositionne vers un marché plus âgé, dans la trentaine et plus, qui se rencontre en couple au café pour passer un moment reposant.

La chaîne misera sur son côté européen pour se démarquer, indique le président de la division Bistrot, **Stéphane Breault**.

La première succursale vient

d'ouvrir au Mont-Orford et elle sera bientôt suivie de celle de la Place des Arts, à Montréal.

La designer-architecte **Line Pêlerin** s'est inspirée du courant Art nouveau pour concevoir un café très parisien.

Les auvents sont de retour, la fenestration est bombée et les couleurs sont plus classiques.

« Fini les couleurs vives (orange, bleu ciel, vert lime). On retourne aux couleurs du café, soit le brun, le blanc laiteux, en plus du bourgogne », dit-elle.

Ce nouveau virage arrive au moment où l'entreprise vient d'unifier ses trois divisions et projette de déployer ses bistrotts sur le marché canadien-anglais. ■

IDM

Institut de Design Montréal

L'année qui touche à sa fin a vu grandir le design québécois. À l'Institut de Design Montréal, cela nous encourage bien sûr à continuer d'en promouvoir l'importance économique et culturelle. En attendant, voici quelques annonces qui intéresseront les designers et les entreprises, ainsi que tous ceux qui recherchent un cadeau original pour les Fêtes. Appelez-nous pour connaître les détails de nos programmes, ou bien venez nous voir et profitez de votre passage pour jeter un coup d'oeil aux produits que vous offre la Galerie de l'IDM !

Nous vous souhaitons de joyeuses Fêtes et une belle année 2002 sous le signe du design !

Helen Stavridou
Directeur exécutif

Dernière chance pour les Prix de l'Institut : 50 000 \$ en prix !

DATE LIMITE : 18 JANVIER

Les designers et les entreprises ont jusqu'au **vendredi 18 janvier 2002 à midi** pour participer au concours Les Prix de l'Institut de Design Montréal. Sont admissibles les produits ou projets réalisés au Québec qui entrent dans l'une des catégories suivantes :

- Architecture de paysage
- Concepts
- Design graphique
- Design d'intérieur
- Design et nouvelles technologies
- Éco-design
- Produits d'ameublement
- Produits de consommation grand public
- Produits spécialisés
- Urbanisme

Le lauréat de chaque catégorie sera récompensé par un trophée accompagné d'une somme de 5 000 \$. Hâtez-vous !

Renseignements additionnels sur le site Web de l'IDM où vous pouvez télécharger le formulaire d'inscription (www.idm.qc.ca) ou appelez au (514) 866-2436, poste 31.

45 000 \$ POUR AIDER À DÉVELOPPER DES PROJETS

L'Institut de Design Montréal a récemment annoncé les projets qu'il retenait dans le cadre du programme Liaison entreprises. La contribution financière de l'IDM aidera les designers associés à ces projets à les faire progresser jusqu'à l'étape du prototype ou de la maquette.

Les projets suivants seront développés dans le cadre du programme :

- Prototypes comestibles ou biodégradables de contenants-assiettes, de Diane Bisson et Louis Lefebvre.

- Robot manuel à structure portante articulée et modulaire, de Michel Dallaire et Charles Khairallah, M. ing.

- Projet de système de mur rideau, de Charles Godbout.

- Projet multidisciplinaire pour le développement d'un parcours de golf à caractère environnemental, de Daniel Lefebvre.

- Unité mobile de récupération des déchets dangereux, de Mario Primeau.

Il est encore temps de soumettre des projets dans le cadre du programme Liaison entreprises. Les designers dont les projets sont retenus bénéficient d'une contribution financière de 33 % des coûts de leur projet, jusqu'à concurrence de 10 000 \$. Les formulaires de candidature sont disponibles à l'IDM, où ils doivent être remis **avant le 11 janvier 2002 à 17h**.

Galerie

LA GALERIE DE L'IDM :
POUR DES FÊTES DESIGN !

Cette année, mettez le design sous le sapin ! À la Galerie de l'Institut de Design Montréal, de nombreux objets pratiques et élégants vous attendent. Ustensiles de cuisine, meubles d'appoint, objets décoratifs : vous trouverez à la Galerie des créations qui surprendront par leur originalité. Venez admirer des objets signés par les grands noms du design québécois et international, et repartez avec un cadeau unique ! Informations : (514) 866-2436, poste 21.

MEILLEURS VOEUX !

IMMOBILIER

Les notaires sur le pied de guerre

Les assureurs-titres envahissent le marché



Alain Duhamel
duhamela@transcontinental.ca

L'époque où les parties à une transaction immobilière s'en remettaient entièrement au notaire pourrait bientôt être révolue. Dès l'an prochain, elles pourraient être tenues de payer les frais d'une sûreté portant sur la bonne négociabilité de leurs titres de propriété.

La forme et le coût de cette nouvelle sûreté ne sont pas encore déterminés, mais un comité conjoint du ministère de la Justice et de la **Chambre des notaires** planche sur diverses hypothèses de travail en vue d'une adoption, par voie législative le cas échéant, dès le printemps prochain. L'une des hypothèses réside dans l'institution d'un fonds de sécurité, dont le financement proviendrait, par exemple, d'un droit payable à même l'inscription au registre de la publicité des droits.

L'objectif de la démarche est double : soulager l'assurance-responsabilité professionnelle des notaires de la pression des réclamations de plus en plus lourdes à leur encontre et

protéger le registre foncier du Québec contre les effets de la pratique des assureurs-titres.

À la fin de 1999, le **Fonds d'assurance-responsabilité professionnelle de la Chambre des notaires du Québec**, une société d'assurance instituée en décembre 1990 par et pour les notaires, avait en dossier 1 321 réclamations non réglées évaluées à plus de 31 M\$. Cette année-là, le fonds avait reçu 496 nouvelles réclamations et payé 6,2 M\$ en indemnités et frais juridiques.

Le règlement moyen était de l'ordre de 60 000 \$ par réclamation. Le défaut de suivre les instructions du client, le manquement au devoir de conseil et la recherche de titre inadéquats constituaient les principaux motifs de réclamation.

Les notaires ne trouvent pas grâce auprès des juges. La jurisprudence a transformé peu à peu l'assurance-responsabilité professionnelle des notaires en assurance tous risques dans les transactions immobilières. « Depuis 1990, la jurisprudence s'est durcie », constate **Marlène Ouellet**, notaire, présidente du Fonds d'assurance-responsabilité professionnelle. « Désormais, tout ce qui fait problème dans l'immobilier relève, par l'effet de la jurisprudence, de la responsabilité du notaire, de telle sorte que les réclamations augmentent, les indemnités

augmentent, mais le seul payeur, c'est le notaire. »

Mais les vendeurs, les acheteurs et les prêteurs hypothécaires pressent les notaires d'agir plus rapidement tout en leur fournissant, à moindre coût, de bons et valides titres. « Les gens veulent de plus en plus de rapidité dans les transactions et toute la sécurité mais ils ne veulent pas des problèmes liés aux titres. Ce qu'ils veulent au fond c'est une garantie totale. »

Environ 2 300 notaires sont assurés au Fonds. L'an prochain, leur prime annuelle s'élèvera à 3 065 \$ et, craignent-ils, elle continuera de grimper si rien n'est fait pour contrer la tendance.

Les assureurs-titres

Les notaires redoutent les assureurs-titres qui, depuis cinq ans, s'installent dans le marché. L'assurance-titre consiste à couvrir le risque, s'il se manifeste, émergeant de la chaîne de titres. Au Canada, les assureurs-titres, qui sont pour la plupart des filiales de sociétés américaines, assureraient, selon les estimations de **Stewart Title**, du Texas, environ 10 % du marché potentiel des transactions. L'an dernier, **First Canadian Title**, filiale de **First American Title**, a souscrit 180 000 polices.

Leur pratique, selon la Chambre des notaires, exercerait une pression à la baisse sur

les honoraires professionnels, limiterait leur intervention et encouragerait les acquéreurs à ne plus exiger, par exemple, le certificat de localisation.

« Les notaires nous voient d'un mauvais oeil », reconnaît **Johanne Blouquin**, directrice du développement des affaires au Québec de **First Canadian Title**. « C'est une incompréhension, car ils ne nous perçoivent pas encore comme un outil de travail. Il s'agit d'obtenir leur écoute et de les aider dans une première transaction. »

Pour une transaction évaluée à 500 000 \$ ou moins, une assurance-titre coûte 250 \$, payée en une seule prime, et couvre le risque aussi longtemps que l'acheteur ou ses héritiers demeurent propriétaires.

Pour l'heure, ils ne commercialisent pas leurs produits directement auprès du public des acheteurs, mais ils sont bien connus des prêteurs hypothécaires avec lesquels ils traitent les dossiers de refinancement, de subrogation et

de revente des portefeuilles hypothécaires.

« Il faut arriver à une solution qui sera moins onéreuse que l'assurance-titre », dit **Marlène Ouellet**.

Les notaires craignent que les assureurs-titres ne compromettent la qualité du parc des titres. L'indemnisation d'assurance ne corrige pas à la source les problèmes décelés de telle sorte qu'ils se perpétuent dans la chaîne de titres.

« Le Québec a un beau parc de titres immobiliers parce que les notaires examinent les titres depuis des années », dit **M^e Ouellet**. « Nous voulons le conserver. »

Un problème canadien

Le fonds de sécurité auquel songe la Chambre des notaires serait administré par le Fonds d'assurance-responsabilité professionnelle des notaires. Il prendrait à sa charge le mandat de corriger les titres fautifs, une procédure qui peut être longue, tout en permettant à la transaction immobilière de se réaliser sans retard.

Il s'agit d'une solution inspirée de celle adoptée au Nouveau-Brunswick en 1999, car l'invasion des assureurs-titres américains dans le marché canadien indispose aussi les avocats spécialistes du droit immobilier qui jouent dans les autres provinces un rôle semblable à celui des notaires.

À tel point que, en 1998, la **Fédération des ordres professionnels de juristes du Canada** et l'**Association du barreau canadien** ont institué un comité national sur le droit immobilier avec mission de concevoir une solution applicable dans tout le Canada.

« Le but est de trouver une solution commune, avec des variables régionales, parce que les prêteurs, eux, font des affaires partout au pays », dit **Maurice Piette**, notaire membre du conseil de la Chambre des notaires, co-président du comité national. « Il doit bien y avoir un dénominateur commun qui puisse satisfaire les prêteurs et les acheteurs, et qui fera en sorte que les juristes continueront à jouer leur rôle. »

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

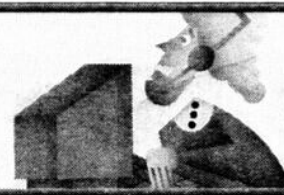
ÉCONOMISEZ PLUS DE **65%**

www.journallesaffaires.com

(514) 392-2010 OU 1 800 361-7215



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 18

OCCASIONS D'AFFAIRES
 page 18

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
 page 19

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
 page 19

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

Automobiles de prestige
 Véhicules commerciaux
 Véhicules récréatifs
 Véhicules utilitaires - sport

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

EXIT L'immobilier réinventé

FRANCHISE INTERNATIONALE DE CONCEPTION CANADIENNE

UN CONCEPT DE FRANCHISE RÉVOLUTIONNAIRE DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER

Corporation Exit Québec inc.
 ★ FRANCHISES DISPONIBLES ★
 1-866-793-3948
 (514) 425-6574

UNE FRANCHISE

MIKES

15% RETOUR SUR CAPITAL INVESTI

GARANTI OU ARGENT REMIS

GARANTI POUR LES TROIS PREMIÈRES ANNÉES SUR LE CAPITAL NET INVESTI.

Appelez **Louis Clavet**
(514) 341-5544

Certaines conditions s'appliquent

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE

MOTEL DE LUXE À SHERBROOKE
 58 unités confortables dont 20 avec bain tourbillon, 4 salles de conférences, service de banquet et réception, verrière, bar salon avec foyer, piscine creusée etc.
 Visite virtuelle : www.remax-quebec.com/richard.lavoie
 Év. munic. : 2 044 700 \$, terrain de 4,4 acres.
 Prix : 1 495 000 \$ nég. Faut vendre retraite.
 Richard Lavoie, Re/Max (819) 822-2222

CANTONS-DE-L'EST
CAMPING avec revenu à l'année, bord de lac, 6 acres de terrain. **PETITE LOCALITÉ RESTAURANT** avec immeuble à revenu, occasion. **SHERBROOKE** restaurant site stratégique, idéal franchise. **RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES** bien établie, occasion. **CENTRE-VILLE** entrepôt 10 000 pi ca. libre immédiatement.
 Marie (819) 829-1000 Maxi courtier imm.

RÉSIDENCE PERSONNES ÂGÉES
 Laurentides, vente par propriétaire, revenus 300 000 \$, capital minimum 250 000 \$. Idéal personne recherchant autonomie d'emploi, possibilités expansion et et logis propriétaire-occupant.
 Info : Service administration
 (514) 891-0321

RIVE-SUD MONTRÉAL
 Aliments naturels
 Très bien situé
 En pleine expansion
 Bonne affaire ! 135 000 \$
 Suzanne
 (450) 658-0218

RÉSIDENCE POUR AÎNÉS
 Nombreuses résidences, petites, moyennes, grandes, Montréal et régions, dossiers intéressants et diversifiés.
 Louis Doucet Imm. Optimum (514) 891-3131

COMMERCE RIVE-SUD
 Grossiste à vendre, très rentable, cause de la vente: réorientation.
 RF : 1713
 Carrefour Les Affaires 1100 boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage
 Montréal, Qc, H3B 4X9

MAGASIN INFORMATIQUE
 Fort achalandage, milieu universitaire, établi depuis 1992, emplacement stratégique, excellent revenu, 600 pi ca. 350 000 \$.
 (514) 344-7657

ANTIQUITÉS - ŒUVRES D'ART

TABLE DE BILLARD
 Style victorien de luxe, couleur noyer, 4' 1/2 X 9' Brunswick Orleans, état neuf, valeur de 10 500 \$, laisse aller à 6 599 \$.
 Alain (450) 444-0012

ENTREPRISES À VENDRE

RESTAURANTS - PRODUITS NATURELS - BOULANGERIE - PIÈCES AUTOS - CRÈMERIE - ARTICLES SPORT - PATISSERIE - TRAITEUR - GARAGES - VITRERIE - BAR

Et beaucoup d'autres bâtisses et entreprises.

André Gareau (450) 628-2335, 1 (877) 477-1313
 courriel : acprocommercial@videotron.ca

TRANSPORT DE MATÉRIAUX SECS

SERVICES DE REBUTS GAGNÉ INC.

ACTIVITÉS : En affaires depuis 20 ans - Équipements en excellente condition

- Bâtiments neufs sur terrains aménagés et très bien situés
- Permis d'exploitation en règle.

FONDS + BÂTIMENT

Information : M. ou Mme Gagné
 (450) 668-6092

CLINIQUE SPÉCIALISÉE EN TECHNIQUE ESTHÉTIQUE PARAMÉDICALE

Notoriété de plus de 20 ans, secrets technologiques, aucune compétition de calibre, projets de développement, possibilité d'association.

SVP correspondre par e-mail
bruno.rodrigue@videotron.ca

ESTRIE OPPORTUNITÉ UNIQUE

Camp/école d'équitation renommé, solidement établi depuis plus de 40 ans. Programmes camp de vacances et classes nature. Leçons d'équitation classique et une multitude d'activités plein-air. Capacité d'hébergement de 225 personnes. Site de villégiature exceptionnel de 300 acres avec lac et rivière. Installations équestres ultra-modernes. Bâtiments d'hébergement en excellente condition. Excellent chiffre d'affaires et potentiel illimité. Seulement 2 propriétaires en 40 ans d'opération. Cause de vente : retraite.

Communiquiez par courriel !
audirecteur@hotmail.com

PME
 Chiffre d'affaires 5 700 000 \$, profit avant impôt et amort. : 1 052 000 \$. Comptant requis : 1 500 000 \$.
 Marc Montplaisir, avocat
 (514) 893-3735

AUBERGE 3 ÉTOILES SAGUENAY
 Bonne réputation, 14 ch. + 1 condo et resto. Site magnifique, 19 000 m2 de terrain boisé. Très bonne possibilité d'avenir. Vente rapide.
 Nouveau prix 470 000 \$
 (418) 697-6860

LABORATOIRE
 Pyroanalyse, géochimie, environnement. Clientèle établie mines et municipalités. Territoire de l'Abitibi-Témiscamingue. Possibilité de développement.
 M. Rondeau
 (819) 763-9447

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.

SERVICES SPÉCIALISÉS

TRAVAILLER AUX U.S.A DÉVELOPPER LE MARCHÉ U.S.

Visas de travail & «Green Cards» pour : cadres, dirigeants, investisseurs, professionnels et autres

Consultation sans frais

AMERICAN CAN Immigraton Améri-Can
 (819) 563-5777

A.B.M. Innovations Inc. est à la recherche : AGENT MANUFACTURIER / COMMERCIAL cherchant à développer leurs gammes de produits. Ayant un bon réseau de contact dans la région Montréalaise pour les domaines suivants: ALIMENTAIRE, DISTRIBUTION ET MANUFACTURIER.
 (514) 831-7043

STAGES SUBVENTIONNÉS

RESSOURCES **FRJ** PROGRAMME « STAGES FRJ » POUR LES 18-30 ANS 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 : info@frj.qc.ca

ENSACHAGE
 de produits secs, non comestibles tels que granules de bois, nourriture pour animaux, pierre, terre et autres. À proximité des douanes en Montérégie.
 (514) 942-4366

ON DEMANDE

URGENT RECHERCHE ENTRE PARTICULIERS

Pour acheteurs ou investisseurs internationaux Villa, propriété, app., terrain, commerce, PME/PMI. Études toutes propositions.

AC21
 116, av. des Champs Élysées Paris
 Tél : 011.334.76.23.94.94
 Fax : 11.334.76.23.00.97
www.mici-international.net

ENTREPRISES DEMANDÉES

BATTERIES Expert

Le seul réseau de spécialistes de la batterie

Franchises disponibles / territoire exclusif + de 50 membres au Québec
 Coût de la franchise : 5000 \$
 Programme de formation et de perfectionnement concept simple

Pour de + amples renseignements
 (450) 348-2370
 1-800-661-3330

Vous recherchez une entreprise rentable ou vous voulez la vendre? Appelez-moi je, suis la clé!

Courtage en affaires Gilles A. Boulet, c.a. comptable agréé

BUR : (514) 932-3030 EXT : 1-888-932-3030

GROUPE 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

INVESTISSEURS DEMANDÉS

\$\$ MINIER \$\$

Rendement du capital projeté de 50 % par an pour 3 ans. Investissement minimum 10 000 \$, 40 parts disponibles.

www.warren.jason@sympatico.ca
 (819) 797-0906

OFFRES D'EMPLOI

Distributeur de couvre-plancher

cherche représentant pour la région Montréal, Ottawa. Produit à promouvoir : bois, tapis, céramique, pierre naturelle. Base de clientèle existante requise.

Fax : (514) 284-7736

pme-multi-services.com

- Planification pré-vente
- Rapport d'évaluation
- Analyses financières
- Plan d'affaires
- Optimisation des ventes

Contactez-nous en toute confidentialité
SANS FRAIS 1-866-449-1300
www.pme-multi-services.com

PME - COURTIER D'ENTREPRISES INC.
 (Courtier immobilier agréé)

- Vente / fusion / acquisition
- Financement

ACHAT DE CLIENTÈLE

CABINET DE SERVICES FINANCIERS, regroupant plusieurs conseillers indépendants, est à la recherche de clientèles à vendre. Vous êtes dans le domaine depuis peu ou depuis plusieurs années et vous désirez terminer vos activités et vendre votre clientèle ?

APPELÉZ-NOUS, nous vous en donnerons un bon prix. DISCRÉTION ASSURÉE

(450) 923-1882 entre 9h00 et 17h00 du lundi au vendredi, demandez Bibiane.

Le quart des babyboomers déménageront

Alain Duhamel

duhamela@transcontinental.ca

D'ici à la fin de la décennie, le quart des ménages de la génération dite des *babyboomers* du Québec ont l'intention de déménager dans un nouveau logement plus conforme à leur conception de la qualité de vie.

Et bon nombre d'entre eux choisiront d'habiter à long terme une résidence secondaire dans un endroit de villégiature, selon une enquête de la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL) menée l'été dernier auprès des personnes âgées de 45 à 64 ans dans les régions métropolitaines de Québec (623 répondants) et de Montréal (650 répondants). Plus de 70 % des

répondants possédaient leur logement.

« Ce groupe a toujours une influence considérable dans le marché de l'habitation et ce qu'il fera dans l'avenir aura un impact déterminant dans le paysage immobilier », affirme **Pascal-Yvan Pelletier**, analyste de marché de la SCHL à Québec.

Les trois quarts des propriétaires privilégient le maintien dans leur milieu de vie actuel mais, pour au moins un quart d'entre eux, d'importantes rénovations sont prévues aux portes et fenêtres, à la toiture, à la salle de bain et à la cuisine. À Québec comme à Montréal, près de la moitié des propriétaires n'ont plus d'hypothèque à payer.

Parmi les locataires, plus de la moitié affirme le demeurer

par choix tandis que 46 % souhaitent encore devenir propriétaires.

À l'approche de la retraite, les enfants ayant quitté la maison familiale, les *babyboomers* songent à se gâter en cherchant à améliorer leur confort et à se rapprocher de la nature, le facteur le plus souvent cité comme motif d'un éventuel déménagement. À Québec, plus du tiers des répondants qui ont l'intention de déménager l'évoquent; à Montréal, cette proportion grimpe à 41 %.

Or, 13 % des ménages interrogés à Montréal possèdent déjà une résidence secondaire et 12 % ont l'intention d'en acheter une d'ici à cinq ans. À Québec, 11 % des ménages possèdent une résidence secondaire et 10 % rêvent d'en

posséder une d'ici à cinq ans. L'hypothèse de la transformer en une résidence principale, habitée à longueur d'année, sourit à 38 % d'entre eux à Montréal et à 34 % d'entre eux à Québec.

« Le secteur de la villégiature prend de l'ampleur, de même que le marché de la maison secondaire », en conclut **Sandra Girard**, analyste de marché de la SCHL à Montréal. Dans cette perspective, on doit s'attendre à ce que les quartiers du centre de Montréal soient moins attrayants que ne le seront les régions de la Montérégie, des Laurentides, de l'Estrie et de Lanaudière. Seulement 7 % de ceux qui se proposent de déménager affirmaient vouloir le faire pour se rapprocher du centre-ville. ■

Serge Savard à 12 % de taux d'alcool

La **Maison des Futailles** lance la cuvée spéciale *El Senador* en l'honneur de **Serge Savard**, ancien joueur et directeur général du **Canadien de Montréal**.

La sélection comprend un vin rouge italien et un vin blanc français. Ces variétés de vin ne seront vendues qu'aux hôtels **El Senador**, à Cuba, et **Marriott Château Champlain**, de Montréal, tous deux appartenant à la société dont M. Savard est actionnaire.

La Maison des Futailles fait le négoce, la production, l'embouteillage et la mise en marché du vin. La société, dont les revenus dépassent 100 M\$, appartient à parts égales au **Fonds de solidarité FTQ** et à la **Société des alcools du Québec**. (DF) ■

Procycle : nouvelle roue dans l'engrenage

Le plus grand manufacturier canadien de bicyclettes, **Procycle**, est le nouveau propriétaire de la montréalaise **Cycles Balfa**, spécialisée dans le vélo de montagne. Le montant de la transaction n'a pas été rendu public.

L'acquisition permettra à Procycle, qui emploie 600 personnes et dont le siège social est situé à Saint-Georges, de bénéficier de l'expertise reconnue de Cycles Balfa, particulièrement dans la conception et la fabrication de cadres haut de gamme.

Fondée en 1990, Cycles Balfa conservera son autonomie alors que les trois fondateurs continueront d'assurer la direction de l'entreprise. (JST) ■

IMMOBILIER COMMERCIAL

■ ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

LOFTS

En face du **HOME DÉPÔT** centre-ville
(Au Centre RCA, rue St-Antoine, coin Lenoir, autoroute Ville-Marie)



BUREAUX, COMMERCES DE GROS ET DE DÉTAIL

(514) 933-2211

Autoroute Ville-Marie
HOME DÉPÔT Lenoir CENTRE RCA
St-Antoine

Boucherville

Espaces à louer

- Superficies aménagées et disponibles de 600 à 7 000 pi
- Grand stationnement
- Près de la route 152
- À 15 minutes du centre ville

514 871-1666
204, boul. Montarville

■ ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

BOISBRIAND

Boulevard Grande-Allée coin Lafayette.
Phase I : de 3 120 pi ca. à 13 000 pi ca.
hauteur libre 22 pi, quai de chargement, gicleurs,
à proximité des autoroutes 15, 13 et 640.
Livraison novembre 2001. Phase II : de 3 120 pi ca.
à 19 500 pi ca. Livraison juin 2001

Michel (514) 992-9191.

■ BUREAUX À LOUER

OUTREMONT

40 chemin Bates,
lumineux, climatisé,
moderne, libre,
parking privé.

(514) 481-4338

■ IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

CONDO INDUSTRIEL À VENDRE

24 600 pi ca. (5 000 bureaux) 4 quais de chargement, 22 pi hauteur. Gicleurs, air climatisé, grand stationnement, 59 150 pi ca. terrain. Vous devez visiter dès maintenant. 2292 chemin St-François, Dorval.

Re/Max Royal Jordan, c. tr. imm. agréé
Jean Thomas, agent immobilier affilié
(514) 694-6900 ou (514) 949-9404

■ IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

À STE-THÉRÈSE

Usine à louer commerciale ou industrielle, 3 500 pi ca. près de l'autoroute 15. Entrepôt, non chauffé, 9 000 pi ca. et usine chauffée, 9 000 pi ca. situés au centre-ville de Ste-Thérèse.

Pour info :
Marc (450) 430-7046 ou (514) 705-0067
Gilles (450) 437-6707 ou (514) 913-9337

LOCAL COMMERCIAL

À louer, 3 000 pi ca. situé sur une avenue très passante tout près de l'autoroute 40 à Berthierville.

(450) 836-4733
cell : (450) 758-1868
après 5 h

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

ANCIENNE ÉCOLE
St-Ferdinand, 45 x 140, 4 côtés brique, 2 étages, piscine semi-olympique, vue panoramique, seulement 56 000 \$.

Régnald Girard
Courtier imm. agréé
(418) 428-3863

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

« VENDU ! » « Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires. »

Mme Louise Labrosse
MAX-IMMO CM COURTIERS

SOLTRON

NOUVEAU COMPLEXE INDUSTRIEL À VILLE-ST-LAURENT

- 7 200 à 88 000 p.c.
- Disponible immédiatement
- 25 pieds en hauteur claire
- Niveleurs et portes de quais d'embarquement
- Vaste stationnement
- Transport en commun à la porte

COURTIER PROTÉGÉ
(514) 842-7777
1455 RUE PÉEL MONTREAL
H3A 1T5 • FAX (514) 842-1874

ANJOU ST-LÉONARD

5 000 à 15 000 pi ca.
Local industriel à louer
AVEC OU SANS QUAI DE CHARGEMENT

Contactez
Gilles Turbide
(A.D.M.A.)
(514) 494-7336

LAVAL

666 St-Martin Ouest, climatisation, ascenseur, stationnement, train de banlieue, 3 000 pi ca.

Claude Gratton
Re/Max 2000
(450) 682-0101

AMIREAULT PEETROONS

Location d'espaces industriels et bureaux

Terrebonne
Lachenaie

Visitez nos locaux sur Internet...

(450) 471-9810 / (514) 946-5202
www.amireaultpeetroons.com

TERRAINS

TERRAIN ZONÉ INSTITUTIONNEL

Région Montréal, ville de 20 000 habitants
120 000 pi ca.
Tous les services installés
Convenable pour curling, aréna, etc.

(450) 589-6089

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)

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

■ CANTONS DE L'EST

SUTTON MAISON DE CAMPAGNE

Vue panoramique sur les montagnes, 5 acres, 5 min des USA, écurie pour 2 chevaux, jardin anglais, 2 foyers, poêle à bois. Site enchanteur. Vendue toute meublée (antiquités, vaisselle, literie, etc.). Clés en main. Idéal pour couple. Décoré par designer professionnelle.

Prix : 425 000 \$
(450) 538-6837

■ LAURENTIDES

À VAL-MORIN

Maison neuve au bord du lac Théodore, navigable, avec vue sur lac et montagne, 3 ch. à c. aire ouverte. À voir.

Bernard Payette
(450) 227-2611
Gr. Sutton Laurentides

■ RÉSIDENCES DE PRESTIGE

1, 2, 3... CLIC !... VENDU
www.clicmaison2000.com

Achetez, vendez rapidement et économisez la commission. Publicité très performante sur Internet car 73 % des futurs propriétaires magasinent sur Internet. Texte descriptif complet, 9 photos, 1 affiche, seulement 249,95 \$ et plus pour 6 mois. Visibilité maximale et résultat garanti. Clic maison 2000 est annoncé dans 86 journaux chaque semaine.

(514) 990-CLIC ou (514) 990-2542

■ CHALETS

2 CHALETS CHAMPÊTRES

À louer dans le village de Tremblant, 3 ch. / 300 \$ par jour, 3 ch. / 230 \$ par jour, taxes incluses. Saison.

(819) 687-9779
memories1@sympatico.ca

■ HORS FRONTIÈRES

RÉSIDENCE EN RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

Vous désirez vous faire construire une résidence en République dominicaine? Nous sommes deux Québécois installés à Santo Domingo et associés à un notaire et agent immobilier. Nous pouvons vous aider à acquérir un terrain avec les vrais titres et y construire votre résidence. Pour de plus amples informations contactez-nous.

Au Québec : **Robert (819) 727-9607**
Email brousnor@lino.com

En République dominicaine: **Matilde Bartolome**
(809) 472-6433 (809) 683-4022 Fax (809) 462-6436
Email matilde.bartolome@codetel.net.do

■ PROPRIÉTÉS À REVENUS

QUATRE MAISONS À VENDRE

Secteur Lanaudière, revenu de 26 000 \$ par an. Meublées et rénovées à neuf. Un prix pour vendre! 160 000 \$ négociable

(450) 882-1536

■ DOMAINES

ESTRIE COATICOOK

Belle propriété, maison centenaire en pierre des champs, lac privé, terrain 212 acres.

(514) 624-7958
(819) 849-6432
jhm@videotron.ca

Domaine à St-Sauveur

de 100 acres avec vue, petit lac privé, possibilité chevaux, idéal pour investisseur, proximité village.

Bernard Payette
(450) 227-2611
Gr. Sutton Laurentides

OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !
Pour les rejoindre, annoncez dans le
Carrefour Les Affaires
(514) 392-7782

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**

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

Pour annoncer : **(514) 392-7782**

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

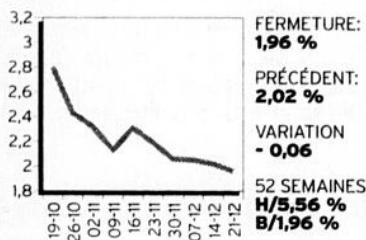
INVESTIR

« **CARREFOUR RETRAITE** »
sur www.lesaffaires.com

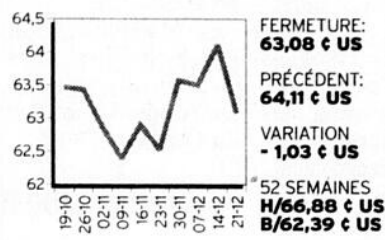
TOUT SAVOIR POUR PLANIFIER VOTRE RETRAITE.



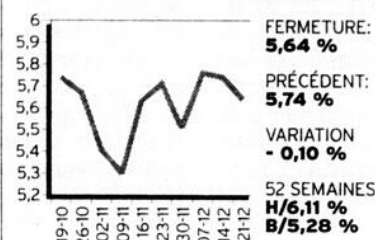
Bons du Trésor (3 mois) %



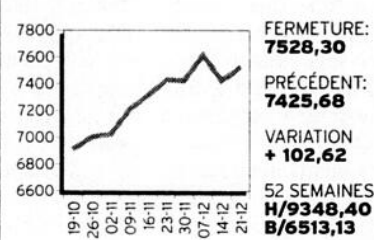
Le dollar (\$ canadien en ¢ US)



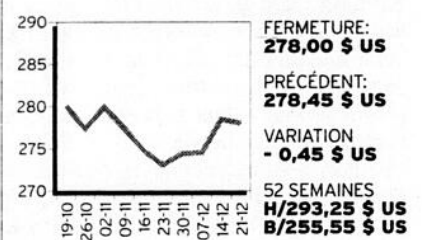
Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



La Bourse (TSE 300)



L'or à New York (\$ US l'once)



SOURCE: ADDENDA CAPITAL

Les leçons des gestionnaires



Pierre Marcoux
marcouxp@transcontinental.ca

L'année 2001 s'achève sur une puissante remontée boursière, que certains gestionnaires qualifient déjà d'exagérée. Nous y revoilà!

Après l'une des plus grandes débandades de l'histoire, les gens se demandent encore si les marchés sont trop chers.

Alors que les uns s'appuient sur une série de bonnes nouvelles pour justifier la récente reprise des marchés boursiers, d'autres pensent que les investisseurs ont anticipé trop rapidement une reprise économique qui ne sera pas au rendez-vous dans la première moitié de l'année qui vient.

Simplement, certains gestionnaires ne croient pas que les baisses successives de taux d'intérêt des banques centrales nord-américaines, la chute du prix du pétrole et les baisses d'impôt puissent ranimer l'économie aussi rapidement.

Le simple fait que l'inflation ait chuté de 0,9 % en novembre par rapport au mois précédent est selon eux la preuve que l'économie ralentit trop fortement depuis les événements du 11 septembre.

Depuis cette date fatidique, les marchés boursiers ont en effet regagné plus que ce qu'ils avaient perdu.

En partant du creux boursier du 21 septembre, l'indice du TSE 300 de la Bourse de Toronto a remonté d'environ

15 %, le S&P 500, de 18,4 % et le Nasdaq, de 41,7 %.

Même si aucun gestionnaire n'est en mesure d'établir avec exactitude que le marché est bien évalué ou tout simplement trop cher, ils peuvent tous dire qu'il ont appris quelque chose d'une année qui s'est avérée pour le moins tumultueuse. Espérons que leur expérience pourra nous aider à mieux saisir la situation actuelle.

Adopter une stratégie et la garder

« Indépendamment du nombre d'années que vous avez passées dans le monde des valeurs mobilières, il y a toujours des leçons à apprendre, dit **Thomas Caldwell**, président et fondateur de **Caldwell Securities** à Toronto.

Si on cesse d'apprendre, on finit par se faire vraiment mal. » M. Caldwell est l'un des rares gestionnaires ayant eu la modestie

d'exposer une des leçons qu'il a apprises : *the hard way*. Il travaille dans l'industrie depuis plus de 35 ans.

Pour comprendre, dit-il, il faut retourner deux ans en arrière, à l'époque où le style de gestion à la mode était au *momentum*. Les titres de cette catégorie montaient seulement parce qu'ils faisaient

partie de la saveur du mois. On croyait que le sans-fil allait changer le monde, tous les titres d'entreprises associés de près ou de loin à cette technologie en profitaient.

« À titre d'investisseur axé sur l'approche valeur, on s'est retrouvé un peu derrière le

mouvement, explique M. Caldwell. Aussi, a-t-on pris une tendance un peu plus *momentum* à un certain moment, mais tout ceux qui ont fait ça se sont fait mal. La leçon que j'ai apprise, c'est de rester collé à ma stratégie. Ne vous laissez pas entraîner vers la saveur du jour. » Le bon côté de l'expérience : « On apprend surtout dans l'adversité car c'est dans ces moments-là qu'il faut être plus introspectif. »

Investir dans du solide

En plus de rester collé à son style, **Patrick McKeough**, éditeur de la lettre financière *The Successful Investor*, croit qu'il faut aussi rester avec des entreprises « bien établies qui peuvent survivre à de graves événements ».

Pour Patrick McKeough, c'est assez simple, il faut d'abord s'arrêter aux entreprises qui ont augmenté de façon constante leurs revenus et leurs bénéfices sur plusieurs années. Ces entreprises sont en mesure de faire face à des événements tel celui du 11 septembre.

« Si vous investissez dans des entreprises qui procurent des dividendes, même juste un peu, c'est encore mieux, lance-t-il. Vous allez ainsi vous débarrasser de celles qui ne valent pas grand chose. »

L'émotivité n'a pas sa place

Évidemment, une réalité que le 11 septembre est venue amplifier est l'importance de ne pas devenir émotif devant les événements.

« Si vous avez une philosophie d'investissement basée sur la logique et la discipline, vous allez bien faire à la longue », dit **Joël Raby**, président d'AGF Gestion Privée des Investissements. Les

émotions n'ont rien à faire dans les placements, dit-il.

« Si vous aviez laissé vos émotions prendre le dessus le 11 septembre, vous auriez tout vendu, lance-t-il, comme vous auriez acheté au sommet de la bulle l'année précédente, pensant que le marché ne pouvait que continuer à monter. »

L'avidité non plus

John Ing, président de **Maison Placements Canada**, pense que l'émotion et l'avidité vont de pair en affaires. Aussi, les leçons qu'il tire sont-elles une réaffirmation de ce qu'il a appris l'année précédente.

« Les gens disaient que le marché était aligné pour la perfection et que ça ne pouvait pas être mieux. Eh bien, ils avaient raison – mais ils ne voulaient pas s'écouter. »

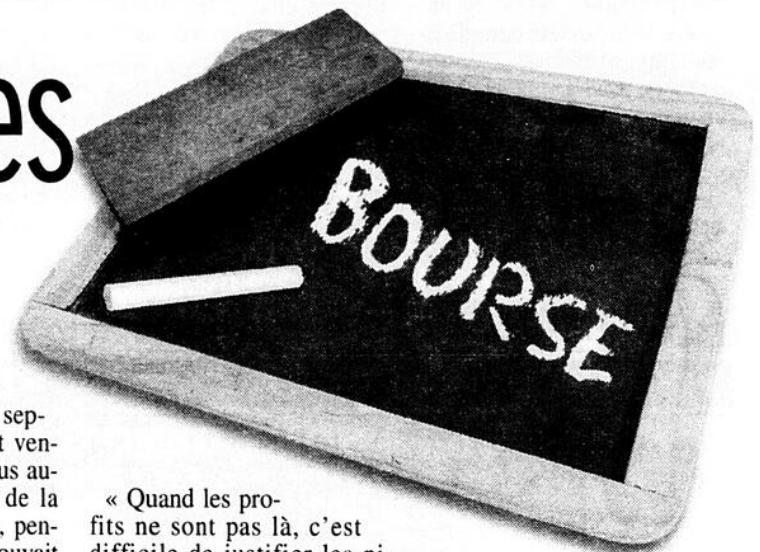
Cette avidité, M. Ing se demande sérieusement s'il ne la retrouve pas dans le marché aujourd'hui.

« Nous pensons que le marché a monté sur de faux espoirs. Les gens prétendent que la reprise économique a eu lieu à cause

de nombreuses baisses de taux d'intérêt. Mais il faut se demander comment se fait-il qu'elles n'aient pas encore apporté de vrais résultats? »

Selon John Ing, l'heure est à la préservation du capital.

« Quand tout le monde pense qu'on a l'arme pour investir, il faut généralement vendre, ajoute **Claude Lamoureux**, président et chef de la direction du **Conseil de régime de retraite des enseignants et enseignantes de l'Ontario (TEACHERS)**. Selon lui, c'est un peu ce qui se passe en ce moment.



« Quand les profits ne sont pas là, c'est difficile de justifier les niveaux actuels. Ça ne peut pas rebondir aussi vite. On va sûrement avoir des profits au troisième trimestre, mais pas au premier ou au deuxième. » Si tel était le cas, le marché retomberait pour ensuite reprendre du mieux, environ six mois avant la reprise.

Pensez long terme

Joël Raby pense toutefois que l'investisseur y allant pour le long terme peut trouver ce marché intéressant.

Il indique que les taux d'intérêt n'ont jamais été aussi bas

en 40 ans, ce qui devrait continuer de favoriser les actions. Par ailleurs, les politiques fiscales des gouvernements apportent aussi beaucoup de stimuli et le prix de l'énergie est bas.

Les investisseurs ont encore beaucoup d'argent dans des fonds de marchés monétaires, qui sont accessibles en tout temps.

Il indique aussi que les entreprises ont réduit les prévisions de bénéfices à leur plus simple expression et qu'elles ont rayé toutes leurs charges extraordinaires afin de faire maison nette. Il pense que les bénéfices des entreprises seront supérieurs à ce que

l'on pense aujourd'hui.

« Nous sommes en train de jeter les bases pour le dernier élément manquant, la confiance des investisseurs. »

Diversification

Quoi qu'il en soit, Patrick McKeough pense que l'investisseur peut s'armer de diversification pour éviter le pire si les marchés retombent et profiter de la hausse s'ils continuent sur leur lancée.

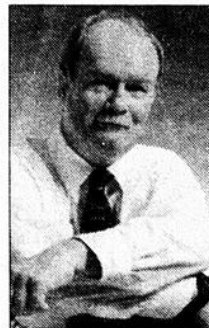
Selon lui, la diversification se fonde sur le choix de titres dans cinq grandes catégories : les titres d'entreprises manufacturières, de ressources naturelles, de services publics, de produits financiers et de produits de consommation.

Les entreprises des industries des services publics et des finances sont généralement celles qui offrent le plus de dividende tout en procurant le maximum de protection.

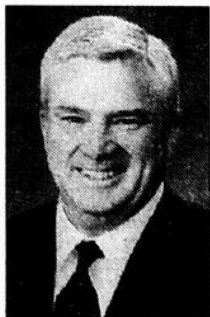
Celles des industries manufacturières et des ressources naturelles sont les plus volatiles et les entreprises en produits de consommation se situent entre les deux.

Chaque investisseur devrait posséder des titres dans chacun de ces secteurs, avec une proportion différente pour chacun d'eux.

Cette proportion, selon lui, devrait dépendre du niveau de risque que chacun est prêt à assumer. ■



Patrick McKeough :
« La diversification est primordiale. »



Thomas Caldwell :
« Il faut toujours rester collé à son style. »



Joël Raby :
« Les émotions n'ont rien à voir dans le placement. »



Claude Lamoureux :
« Il faut fuir les mouvements de masse. »

Les analystes sont partagés sur la croissance de CAE

La possibilité de hausser ses profits par des acquisitions est minée par l'état comateux de l'industrie aéronautique

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

La position de plus en plus dominante de CAE Inc. (Tor, CAE, 11,40 \$) lui permettra-t-elle de maintenir sa croissance malgré le ralentissement de l'industrie aéronautique ? Les avis sont partagés.

Certains croient qu'elle est bien placée pour procéder à d'autres acquisitions qui hausseront d'autant sa capacité d'augmenter ses profits.

Mais d'autres pensent plutôt que la faiblesse de l'industrie aéronautique l'empêchera d'atteindre les prévisions de profits avancées par le consensus des analystes.

Le créneau porteur de CAE

est la production de simulateurs de vol et l'entraînement des pilotes. La compagnie vient d'annoncer qu'elle se porte acquéreur de SimuFlite Training International pour la somme de 390 M\$. La compagnie était détenue par GE Capital Commercial Equipment Financing.

SimuFlite est une compagnie de Dallas reconnue comme un chef de file dans l'entraînement des pilotes de jets d'affaires. La compagnie a plus de 3 000 clients actifs desservis par 370 employés, et elle prévoit des revenus de 150 M\$ en 2002. La transaction devrait être complétée au plus tard en janvier 2002.

À la suite de la transaction,

CAE sera le plus important fournisseur de simulateurs de vol ainsi que de services d'entraînement, grâce à un réseau s'étendant du Canada jusqu'aux États-Unis, à la Belgique, la Hollande, l'Espagne et l'Italie. Elle sera également présente à Dubai, aux Émirats Arabes Unis, en 2003.

De plus, CAE veut se départir de sa division Systèmes forestiers afin de se concentrer sur son créneau le plus rentable.

La faiblesse du secteur des pâtes et papiers a érodé les résultats de cette activité et s'avère maintenant un boulet aux résultats de CAE. Au dernier trimestre, les ventes ont chuté de 37 %, ce qui n'a laissé qu'une marge d'exploitation de 11 %, 6 points de

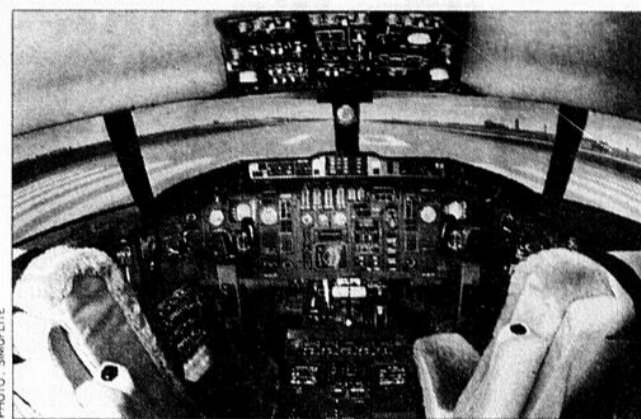
pourcentage de moins que l'an dernier. Comparativement, les marges des activités de simulation atteignent 28 % pour le secteur commercial et 15 % pour le secteur militaire. De plus, les Systèmes forestiers ont une valeur aux livres de près de 200 M\$, et la vente aidera à réduire la situation d'endettement de la firme. L'achat de SimuFlite gonflera la dette à environ 850 M\$, alors que l'avoir propre s'établit à 567 M\$.

Un avantage comparatif

Les compagnies indépendantes fournissant des services d'entraînement deviennent nerveuses, selon Jacques Kavafian, analyste chez Valeurs mobilières Yorkton. CAE est le plus gros manufacturier de simulateurs de vol, et il jouit donc d'un avantage naturel sur le prix des simulateurs. Le fait qu'une compagnie de la taille de GE (NYSE, GE, 41,05 \$ US) qui, par surcroît conduit différentes activités dans les services aériens tels le financement de location d'avion et la production de moteurs, vende ses facilités d'entraînement à CAE est significative, selon l'analyste.

Cela indique comment l'avantage substantiel de CAE quant aux coûts d'achat des simulateurs lui assure un atout concurrentiel indiscutable.

L'analyste pense que le titre peut atteindre 18 \$ au cours des 12 prochains mois. Il pense



Le cockpit d'un simulateur de vol CAE est identique à l'original.

Laperrière et Verreault sur les rangs

Le groupe québécois Laperrière & Verreault (Tor, LVA, 9,98 \$) ne cache pas son intérêt à l'idée de faire l'acquisition de la division des Services forestiers de CAE.

« Il serait décevant que ces actifs passent en mains étrangères », dit Pierre Lépine, vice-président développement corporatif pour le groupe. Compte tenu de la complémentarité des produits, ce serait une belle transaction pour eux, ajoute M. Lépine. La firme Marchés Mondiaux CIBC a le mandat d'identifier les acheteurs, et de réaliser une transaction concurrentielle. Une entente de confidentialité empêche le porte-parole de Laperrière et Verreault d'en dire plus sur l'état des négociations.

Par sa division des Systèmes forestiers, CAE oeuvre dans la fabrication d'équipements et de systèmes conçus pour l'industrie de la

transformation du bois. Elle propose des solutions d'optimisation et de contrôle pour les secteurs du bois résineux, du bois de haute technologie et des pâtes et papiers. Elle présente une gamme d'équipements pour les systèmes d'usines de rabotage. CAE est d'ailleurs le chef de file mondial en classement automatisé d'usines de rabotage. La compagnie fournit également des solutions technologiques dans les domaines de l'écorçage, du déchetage et de l'épuration.

Le groupe Pâtes et Papiers de Laperrière et Verreault a connu une croissance rapide pour devenir un important acteur, principalement dans la rénovation d'usines, les services mécaniques et les systèmes et produits d'ingénierie. Malgré un marché difficile actuellement, le groupe souhaite mettre la main sur les Systèmes forestiers de CAE. (JG) ■

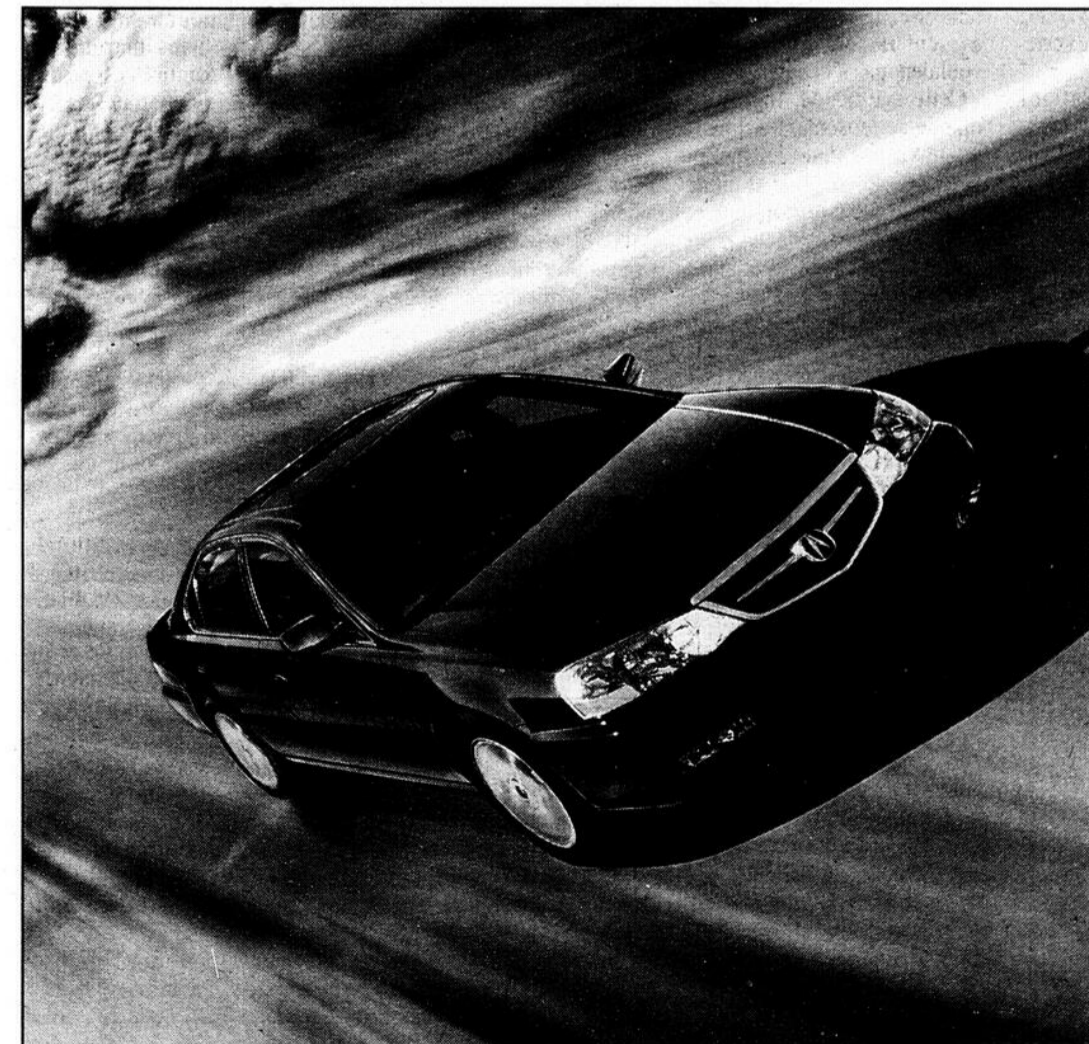
que la compagnie va continuer d'acheter ses concurrents. Et ce faisant, les estimations de profits seront continuellement réévaluées à la hausse. Le cours actuel du titre n'inclut pas ce facteur, pense-t-il. Il croit même que ces perspectives de croissance pourraient faire passer le ratio cours-bénéfices à 25 fois, même si l'industrie commande plutôt un ratio de 15 à 17 fois. C'est ce qui explique son cours cible de 18 \$, compte tenu qu'il évalue à 0,75 \$ par action les profits que la firme réalisera en 2002. Sa cote sur la compagnie est meilleur choix.

Mauvaises surprises

Malgré une stratégie de développement qui se veut porteuse, il n'en demeure pas moins que les activités de CAE sont dans un secteur industriel à risque élevé. Les conjoncturistes font valoir

que l'industrie aéronautique pointait vers un ralentissement en 2003. Nul doute que les attentats du 11 septembre sont venus accélérer le processus. L'industrie pourrait être sujette à des surprises désagréables au cours de la prochaine année. Un ralentissement du trafic aérien ne peut avoir qu'un effet négatif sur la demande de simulateurs de vol et de programmes d'entraînement.

Par conséquent, Andreas Hoppe, analyste chez BMO Nesbitt Burns, ne croit pas que CAE réalisera les profits prévus par le consensus des analystes pour l'année 2002, soit entre 0,70 \$ et 0,75 \$ par action. Même qu'il ne voit pas de croissance des profits pour 2003 et 2004. Il s'attend à ce que le titre sousperforme, et son prix cible de 9,50 \$ est inférieur à la cote actuelle du titre. ■



Performance sur commande.

TYPE S L'Acura TL Type S 2002

est une berline sport qui fait bien plus qu'obéir à vos ordres. Elle les exécute avec brio et performance. Conçue pour le conducteur enthousiaste, la TL Type S est dotée d'une suspension précise de type sport, d'un nerveux et fascinant moteur VTEC de 260 chevaux, et de roues de 17 pouces avec pneus à cote de vitesse V qui s'agrippent à la route. Faites l'essai de ce bolide sport dès aujourd'hui. Votre poste de commande vous attend. Pour plus de détails, visitez le www.acura.ca, ou appelez le 1 888 9-ACURA-9.



Avez-vous une personnalité de Type S? **ACURA**

Le projet Gaspésia est bon pour Tembec, mauvais pour l'industrie

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

Tembec (Tor., TBC, 12,45 \$) a fait une bonne affaire en participant au projet Gaspésia, à Chandler en Gaspésie, bien que les financiers désapprouvent l'ajout de capacité de production en période de surcapacité de production mondiale.

Tembec investira 35 M\$ pour obtenir une participation de 25 % dans le projet évalué à 465 M\$.

Il consiste à convertir les machines à papier journal de l'ex-usine d'Abitibi-Consolidated (Tor., A, 11,39 \$) fermée en 1999 à la fabrication de papier couché à haute brillance.

Le Fonds de solidarité FTQ, qui a acheté l'ancienne usine d'Abitibi au prix de 35 M\$, ajoutera un autre 35 M\$ pour porter sa participation dans le projet à 50 %. SGF-Rexfor ajoutera 35 M\$

pour une part de 25 %.

Le reste du financement, soit 325 M\$, proviendra d'un prêt du gouvernement fédéral (80 M\$), d'un prêt sans intérêt de 21 M\$ et d'un prêt avec intérêt de 68 M\$ d'Investissement Québec, d'une contribution de 6 M\$ d'Emploi-Québec pour la formation de la main-d'oeuvre et d'une subvention de 58 M\$ de Québec par l'entremise de la Société Inno-Pap.

Le financement bancaire de 92 M\$ est toujours en négociation.

264 emplois permanents

Le projet Gaspésia créera 264 emplois permanents pour l'exploitation de l'usine, et 600 autres durant la période de construction qui commencera en avril 2002.

La mise en production débuterait en 2004 et viserait une cadence maximale de production de 210 000

tonnes de papier par année.

Selon une étude du gouvernement fédéral dont LES AFFAIRES ont obtenu une copie filtrée, le projet Gaspésia présente plusieurs innovations technologiques qui comportent des risques et nécessiteront une période d'adaptation importante.

L'Amérique du Nord importe d'Europe et d'Asie environ 1,2 M de tonnes de ce type de papier par an.

La demande croît de 3 % par année. Selon l'étude du fédéral, la production ne déplaçait aucune production américaine ou canadienne.

Cependant, selon un mémo du conseil des ministres du gouvernement fédéral obtenu par un journal torontois, les fonctionnaires les ont prévenus que le prêt pourrait contrevenir aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et être contesté par ses partenaires commerciaux.

Reid Carter, analyste des produits forestiers pour la Financière Banque Nationale, se scandalise du lancement d'un tel projet (1,8 M\$ par emploi créé), au moment où les producteurs ont plutôt tendance à se regrouper.

« Ce genre de projet ajoute de la nouvelle capacité de production qui engorge le marché, faisant baisser les prix et détruisant la rentabilité des autres usines », écrit M. Carter dans son bulletin du 17 décembre.

Hervé Carreau, analyste des produits forestiers chez Marchés mondiaux CIBC, n'est pas trop enthousiaste quant à lui pour ce marché.

« La capacité mondiale de papier couché devrait augmenter plus vite que la demande au cours des deux prochaines années, tout cela pendant que l'économie ralentit et que les importations d'Europe augmentent à cause de la force du dollar américain », explique-t-il.

Par contre, il maintient une forte recommandation d'achat sur Tembec.

Selon lui, le montant investi ne haussera pas beaucoup les dépenses de capital.

Avec la production de Gaspésia, Tembec vendra quelque 1,3 M de tonnes de papier par année.

L'analyste Reid Carter, qui est plutôt pessimiste pour les producteurs de pâtes et papiers, appose la recommandation *conserver* sur le titre, bien que la participation dans le projet doive amener des bénéfices.

Selon lui, Tembec recevra des honoraires pour la mise en marché de la production et la gestion de l'usine, tout en améliorant sa part du marché du papier couché.

La période de récupération de l'investissement devrait être courte, indépendamment de la rentabilité du projet.

Selon lui, le côté négatif est que Tembec puisera 35 M\$ dans ses liquidités au moment où le marché est difficile.

Au 30 septembre, les liquidités de Tembec s'élevaient à 258 M\$. Par après, la société a acheté Davidson Industries, au prix de 28,2 M\$.

La dette à long terme de Tembec s'élève à 1,8 milliard de dollars (G\$), comparativement à un avoir des actionnaires de 1,37 G\$, pour une valeur comptable de 15,8 \$ par action.

M. Carreau entrevoit un bénéfice de 0,30 \$ l'action pour l'exercice financier annuel qui a commencé le 1^{er} octobre 2001, comparativement à une perte de 0,05 \$ l'action l'an dernier. ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 21-12-01	Fermeture 14-12-01	Variation (%)
Métaux¹			
Aluminium (\$ US la livre)	0,61	0,59	3,39
Argent (\$ US l'once)	4,53	4,36	3,90
Cuivre (\$ US la livre)	0,65	0,65	0
Nickel (\$ US la livre)	2,58	2,21	16,7
Or (\$ US l'once)	278,15	277,05	0,40
Platine (\$ US l'once)	458,00	452,50	1,22
Zinc (\$ US la livre)	0,35	0,34	2,94
Indice CRB (contrats en terme)	191,41	191,07	0,18

Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	19,62	19,28	1,76
Brent (Mer du Nord)	19,45	19,58	-0,66
Gaz naturel (\$ par gigajoule) ³	3,37	3,38	-0,30

Bois de sciage²

Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties			
Bois vert (Montréal) \$ CA	405,00	405,00	0
Prix composés			
Toronto \$ CA	351,36	349,40	0,56
Columbus \$ US	289,83	282,17	2,71

Marché à terme (Comex)

	Livraisons		Var. (%)	
Argent (\$ US l'once)	mars	4,47	4,36	2,52
	mai	4,48	4,37	2,52
Cuivre (\$ US la livre)	janvier	0,68	0,67	1,49
	mars	0,69	0,68	1,47
Or (\$ US l'once)	février	278,30	278,60	0,11
	avril	278,90	279,20	0,25
Platine (\$ US l'once)	janvier	471,30	467,60	0,79
Palladium (\$ US l'once)	mars	410,80	400,25	2,64
Café C (\$ US la livre)	mars	0,47	0,48	-2,08
	juillet	0,50	0,51	-1,96
Coton 2 (\$ US la livre)	mars	0,36	0,37	-2,70
	mai	0,38	0,39	-2,56
Sucre 11 (\$ US la livre)	mars	7,12	7,41	-3,91
	juillet	6,20	6,48	-4,32

1: Marché des métaux de Londres (LME).

2: Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

3: Prix en Alberta.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

Année de transition pour les métaux en 2002

Les producteurs de matières premières feront face à une situation économique mondiale difficile au cours des premiers mois de 2002.

C'est ce que soutient Patricia Mohr, vice-présidente, recherche économique, industrielle et matière première à la Banque Scotia, dans son dernier bulletin mensuel de l'année.

« Toutefois, les encouragements fiscaux massifs et les plus bas taux d'intérêt en 40 ans devraient favoriser une reprise de l'activité économique américaine au deuxième semestre de l'année », dit M^{me} Mohr.

À la fin de novembre, l'indice des prix des principales matières premières exportées par le Canada était en baisse de 19,7 % par rapport au même mois de 2001. Il se trouvait presque au même niveau qu'à la fin de la crise monétaire en Asie en décembre 1998.

Le pétrole

Dans le secteur pétrolier, les décisions de la Russie influenceront grandement les prix en 2002. Si le pays collabore avec l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (Opep) pour équilibrer le marché, l'économiste croit que le prix du pétrole remontera légèrement par rapport au cours actuel d'environ 19 \$ US le baril.

La première baisse annuelle du volume de publicité (électronique et imprimé) depuis la Deuxième Guerre mondiale a enfoncé le prix du papier journal standard à 505 \$ US la tonne métrique à la fin de novembre, comparativement à un sommet de 625 \$ US la tonne en mars.

Toutefois, Patricia Mohr croit que le papier à photocopie et celui destiné à l'impression de livres offrent la meilleure perspective de reprise en 2002.

Pour le marché des métaux, seul l'uranium s'est bien comporté, à 9,50 \$ US la livre, comparativement à son plancher de 7,10 \$ US la livre à la fin de 2000.

Pour le cuivre, M^{me} Mohr ne prévoit qu'un prix moyen de 0,71 \$ US la livre en 2002, suivi de 0,85 \$ US en 2003.

Selon l'économiste, la demande mondiale de cuivre aura chuté de 6,4 % en 2001.

Elle prévoit une hausse de seulement 2,5 % en 2002 par rapport à 2001, notamment en raison de la faiblesse de la demande du secteur automobile. (FR) ■

AVIS DE RADIATION PROVISOIRE

ORDRE DES ADMINISTRATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

Dossier no. : 2001-03

AVIS est par les présentes donné que M. Daniel Bélanger, ex-administrateur agréé, permis no. 8516, exerçant autrefois sa profession au 1255 rue University, bureau 450, dans les cités et districts de Montréal, province de Québec, a, le 6 décembre 2001, fait l'objet d'une ordonnance de radiation provisoire du Tableau de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec valable jusqu'à la décision finale sur la plainte no. 2001-03 dans laquelle il lui est reproché :

- d'avoir, entre le 6 février 1998 et le 22 novembre 2001, fait défaut de respecter les normes professionnelles généralement reconnues en matière de planification financière et d'avoir fait défaut d'apporter un soin raisonnable aux biens confiés à sa garde par ses clients, notamment en faisant des placements à haut risque (chefs nos. 1 et 4);
- d'avoir, entre le 6 février 1998 et le 22 novembre 2001, illégalement exercé la profession, de courtier en valeurs mobilières (chef no. 2);
- d'avoir, entre 1995 et 1998, fait défaut de s'acquitter de ses devoirs professionnels avec intégrité et s'être placé en situation de conflit d'intérêts en effectuant des placements pour ses clients personnels sans l'assentiment de son employeur (chef no. 3);

Le tout contrairement au Code des professions (L.R.Q., c. C-26) et au Code de déontologie des administrateurs agréés (R.R.Q. 1981, c. C-26, r. 10 et ses modifications);

À la même date, le Comité de discipline a pris acte du plaidoyer de culpabilité enregistré par M. Bélanger et a ordonné au secrétaire de faire publier dans un journal local un avis de la présente décision.

L'ordonnance de radiation provisoire est exécutoire depuis le 6 décembre 2001, date à laquelle elle fut prononcée en présence de l'intimé et, par conséquent, M. Daniel Bélanger est donc radié provisoirement du Tableau de l'Ordre à compter du 6 décembre 2001, jusqu'à la décision finale à intervenir sur la présente plainte.

Le présent avis est donné en vertu des articles 133 et 180 du Code des professions (L.R.Q. c. C-26).

Montréal, ce 18 décembre 2001

Mme Marlene Anderson,
secrétaire du Comité de discipline

Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	Fonds	VANPA	Chg.%	
ARGENTUM MANAGEMENT CS	6.77	-25	Avantage(r)	71.84	-1.18	RER cr & rev mon(r)	7.51	-588	RER Europlus(r)	5.00	+1.2	RER divers mon(r)	8.20	+88	
Port RER int él(r)	6.77	+1.56	Avantage Amer	6.13	+2.67	RER crois euro(r)	4.45	+1.73	RER intl Soc(r)	4.46	+9.2	RER20 mondiales(r)	4.26	+1.00	
Port Revenu(r)	6.77	-1.11	Avantage AmerUS	6.10	-1.70	RER crois intl(r)	13.61	5	RER Mid Oc Rd El(x)	5.46	+2.5	Riev et crois(r)	8.80	+91	
Port act can(r)	6.77	-1.11	Avantage II(r)	6.08	-1.70	RER innov mon(r)	10.00	+9.90	RER Mond Equil(r)	5.76	+2.35	Revenu(r)	10.22	+3.60	
Port am élite	6.77	+3.04	Avantage Mond	4.45	-1.70	RER santé mon(r)	10.00	+9.90	RER Soc Amer(n)	5.95	+2.35	Revenu can CT(r)	10.22	+3.60	
Port décadente(r)	6.77	+2.47	Avantage UnivUS	4.45	-1.70	RER ser fin mon(r)	10.00	+9.90	RER crois séh(n)	6.27	+3.48	Valeur mon(r)	10.21	+89	
Port int élite	6.77	+1.83	Avantage Univ	4.45	-1.70	RER ser fin mon(r)	10.00	+9.90	Ress can(x)	6.70	+3.48				
Port equi Québ(r)	6.77	+1.83	Avantage Univ(r)	4.45	-1.70	RER tend démog(r)	10.00	+9.90	Revenu gov(x)	4.88	+4.3	ALTAIRA SECTOR			
Port perform can(r)	6.77	+1.00	RER Avant Mon(r)	4.46	-2.21	RER tend démog(r)	10.00	+9.90	Soc amer US	4.42	+1.49	Biotechnologie	9.37	+2.31	
Pt 4/4 Act Can(r)	6.77	-1.74	RER Avant Mon(r)	4.46	-2.21	RER télé mon(r)	2.84	-1.1	Sociétés amer	7.06	+3.40	Commerce electr	11.20	+1.20	
Pt Mar Neutrec(r)	6.07	+1.74	RER Avant Mon(r)	4.46	-2.21	Sect d exe mon(r)	2.84	-1.1	Trimark CS DSC(g)	31.80	+2.47	Lisurs et div	12.55	+1.50	
			AIC ADVANTAGE CORP GROUP			Techno mondial	21.88	-5.50	Trimark US DSC	19.94	+5.7	Mond serv finan	12.55	+1.50	
			Avantage Amer	5.17	+2.38	AIC FUNDS US			Trimark US DSC(x)	19.21	+5.9	Métaux précieux(r)	9.37	+2.31	
			Avantage Amer	5.24	+1.50	C Indo-Pacif SU						Commerce electr	11.20	+1.20	
			Avantage II	5.06	-1.36	C RvC Terme A SU			ALTAIRA			RER Soc Electr(r)	4.14	+2.86	
			Avantage US	5.17	-1.36	C RvC Terme B SU(g)			20 mondiales	6.04	-1.7	RER Sci & Tech(r)	11.20	+1.20	
			Avantage Mnd US	4.34	-2.05	C cr Am lat SU			Actions(r)	25.00	-1.68	RER biotech(r)	10.15	+2.86	
			Avantage UnivUS	4.74	-1.36	C techn mond SU			Actions euro	18.13	+1.1	RER sci santé(r)	10.28	+2.49	
			Avantage Univ	4.74	-1.36	C crois int SU(r)			Altifund(r)	18.80	+9.3	RER télécom mon(r)	4.14	+2.86	
			AIC BALANCED CORP GROUP			C innov mond SU(r)			Amer grand soc	19.80	+2.88	Ressources(r)	7.83	+5.1	
			Equilibré Amer	5.29	-3.1	C santé mond SU			Asie-pacifique	10.80	+9.3	Sci de la santé	20.37	+2.57	
			Equilibré Can(r)	3.07	-2.60	C ser fin mon SU			Cross cap(r)	16.10	-6.5	Science & tech	14.70	+2.33	
			Equilibré CanUS(r)	3.07	-2.60	C techn mond SU			Cross spécial(r)	18.80	+2.15	télécom mond	4.27	+2.3	
			AIC BALANCED GROUP			Cat crois Am SU			Diversifond	19.28	+8.4	ALTAIRA PRECISION INDEX			
			Equilibré Amer	5.28	+1.94	Cat tend dem SU(r)			Dividendes(r)	4.08	+7.6	Amer moy cap	11.98	+3.36	
			Equilibré Univ(x)	4.29	+1.59	Cat télé mon SU			Dividends(r)	4.81	+7.0	Indic Pacifique	6.94	+1.4	
			Equilibré Can(r)	4.14	+1.98	Cat Energie US(x)			Equilibré(r)	16.78	+9.0	Indic Amer(r)	6.94	+1.4	
			Equilibré CanUS(r)	4.14	+1.98	Cr & rev mo SU(x)			Equilibré(r)	16.78	+9.0	Indic Canadien(r)	11.90	+3.4	
			AIC SERIE CIBLÉ			Cr Blue Chip Am SU			Japonaises	3.79	+2.5	Indic européen	8.90	+3.3	
			Cible AmerUS	6.57	+2.07	Croisact amerUS			Mond pet soc	11.82	+4.7	Indic intl RER(r)	8.90	+3.3	
			Cible Amer US(x)	4.29	+2.2	F oblig euro SU	10.22	-3.01	Mond revenu CT(r)	11.82	+4.7	Indic Dow 30	8.90	+3.3	
			Cible Canadien(x)	5.01	+4.6	F oblig mond SU	3.25	+1.31	Obli gov CT(r)	5.41	+3.7	RER Euro(r)	8.40	+6.0	
			Cible Can US	5.01	+4.6	F oblig mond SU	11.69	+1.31	Obli haut rend(r)	4.43	+1.61	ALTAIRA PORT RER GÉRÉS			
			AIC SERIE DIVERSIFIÉE			Indo-Pacif US	2.74	-1.9	Obli mondia(r)	10.80	+9.3	RER Cr Rev(r)	25.14	+1.7	
			Actions Mond	16.76	+1.59	Mond BI Chip SU(x)	5.20	-2.4	Obli Amériq(r)	15.70	+1.37	RER crois max(r)	25.14	+1.7	
			Actions Mond US	10.51	-3.39				RER Japonaises(r)	5.64	+5.3	RER crois(r)	22.28	+7.7	
			Canada Divers(r)	35.66	0.8										

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 :

- (f) 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 %) variationen % 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 chèquesdividendes devant être envoyés.

La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi.

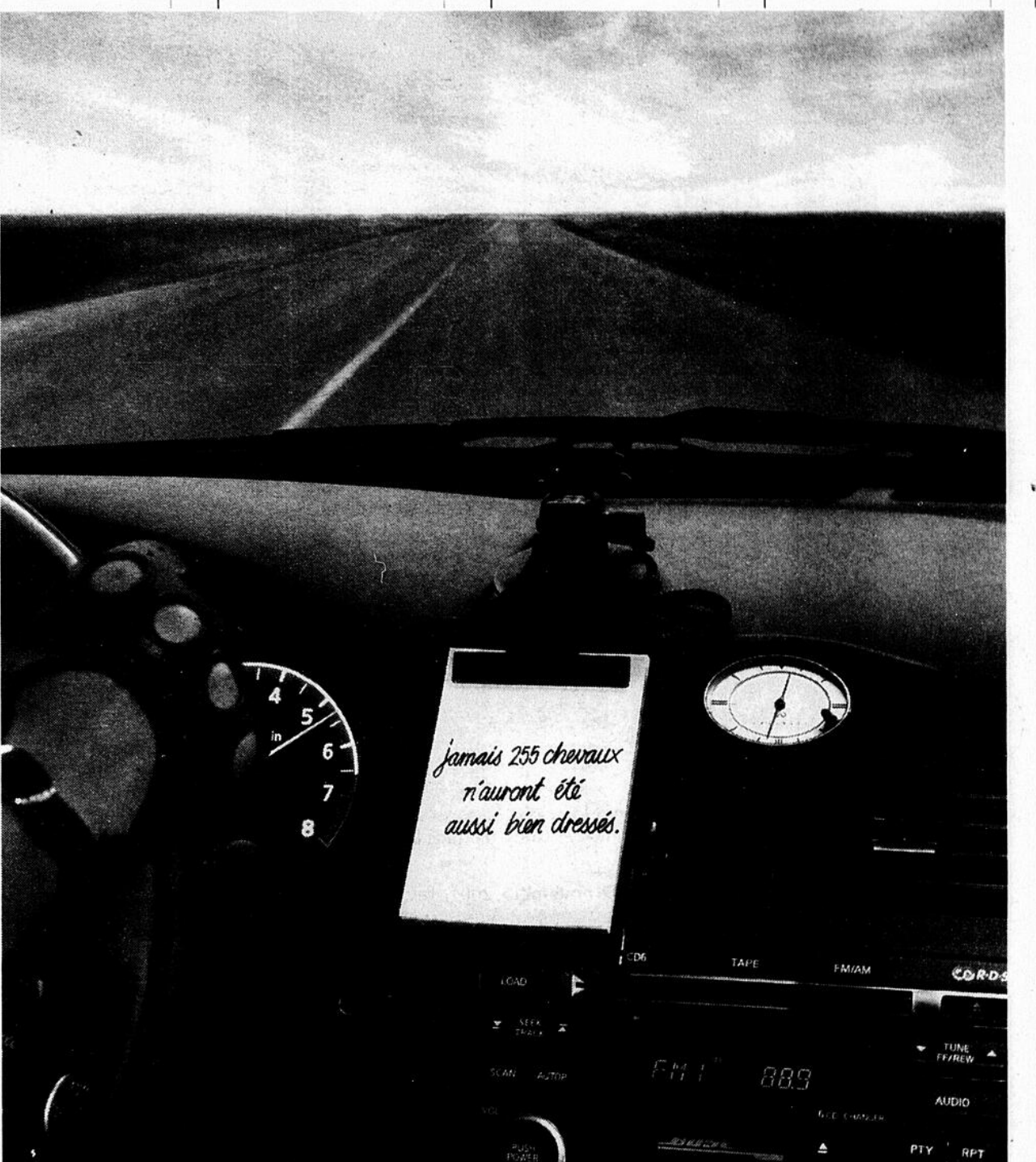
10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises.

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.



VOICI LA NOUVELLE I35.

Même si elle a de la puissance à revendre, la I35 est dressée pour transformer les routes en un chemin doux et gracieux. Dotée d'un moteur DACT avec réglage constant et variable de la distribution vous pourrez filer sur la route en tout confort. De plus, la sonorisation Bose® de 200 watts avec lecteur de 6 CD, un élégant intérieur de cuir et les sièges arrière chauffants vous convaincront que la puissance ne devrait jamais exclure le raffinement. A partir de seulement 39 500 \$.*

INFINITI

*PDSF pour le nouveau modèle de luxe I35 2002. Taxes, assurance, immatriculation, frais de transport et de préparation en sus. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels. Taux de location avantageux.

Table with 12 columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. It lists various investment funds and their performance metrics.

Table with 10 columns: Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%, Fonds, VANPA, Chg.%. Contains financial data for various investment funds.

Advertisement for Dodge Durango 2002. Includes text: 'N°1 sur votre liste d'idées-cadeaux.', 'Dodge Durango 2002', and 'Avec un puissant moteur Magnum® V8 de 5,9 litres...'. Features an image of the vehicle and a large '0%' graphic.

Table with multiple columns listing various mutual funds (Fonds), their VANPA percentage change (VANPA Chg.%), and their current value. The table is organized into several sections, including 'FONDS DISTINCTS' and 'MANUFINANCIAL GIF 2'. Each entry includes the fund name and its corresponding numerical values.

Main table containing financial data for various funds, including columns for Fonds, VANPA Chg.%, and VANPA. The table is organized into multiple sections such as 'Fonds', 'CAPITAL DE RISQUE', 'AUTRES FONDS', and 'FONDS MONÉTAIRES'.

CLICHÉ RÉPÉTÉ À ÉCLAIRAGE DIFFÉRENT EN RAISON DU TEXTE IMPRIMÉ SUR FOND GRIS OU DE COULEUR

Le TSE 300 vaut 18,7 fois des profits appelés à croître de 25 % en 2002



Dominique Beauchamp
beauchampd@transcontinental.ca

Malgré les signaux qui se multiplient pour nourrir les espoirs d'une reprise économique hâtive, les observateurs disent trouver peu d'aubaines dans le marché.

Plusieurs qualifient le rebond récent de « marché haussier de liquidités » et estiment que les profits doivent rattraper les cours. Qu'en est-il au Canada ?

La compilation quantitative des profits prévus en 2002 des entreprises du TSE 300, effectuée par la **Financière Banque Nationale**, révèle que les analystes révisent sans cesse à la baisse leurs projections pour 2002 pour le TSE 300 et la majorité de ses sous-indices.

Parmi les grands sous-indices sectoriels, seuls l'immobilier (+ 12,9 %) et les pipelines (+ 1,4 %) bénéficient de révisions à la hausse des prévisions de bénéfices pour 2002.

Pour l'ensemble du TSE 300, les analystes sondés par IBES ont réduit de 18,2 % leurs prévisions de bénéfices pour 2002, au cours des 13 dernières semaines.

Les profits de 396 entreprises présagent une hausse de 24,7 % sur le consensus des prévisions de profits de 2001. A un niveau de 7425 (au 18 décembre), le TSE 300 vaut 18,7 fois ces profits futurs.

Pleins feux sur les profits de 2002

	Profits prévus ¹	Révision depuis 13 semaines ²	Ratio cours-bénéfices 2002
TSE 300	396,1 \$	- 18,2 %	18,7 x
Métaux précieux	228,5 \$	- 3,6 %	17,7 x
Pétrole et gaz	617,5 \$	- 25,3 %	13,6 x
Pâtes et papier	200,1 \$	- 53,3 %	24,0 x
Prod. de cons.	591,4 \$	- 2,9 %	29,8 x
Biotechno.	49,8 \$	- 7,8 %	55,2 x
Prod. industriels	81,9 \$	- 47,2 %	45,9 x
Équip. de techno	- 33,7 \$	- 117,5 %	s.o.
Logiciels	37,0 \$	- 23,7 %	34,1 x
Pièces d'autos	1 673,3 \$	- 11,6 %	11,3 x
Immobilier	153,7 \$	+ 12,9 %	16,0 x
Transport	425,8 \$	- 25,8 %	16,0 x
Pipelines	466,1 \$	+ 1,4 %	14,0 x
Serv. publics	381,7 \$	- 8,5 %	31,1 x
Communications	200,6 \$	- 42,2 %	81,8 x
Diffusion	320,6 \$	- 9,4 %	34,4 x
Câble	- 887,2 \$	- 28,3 %	s.o.
Commerce	385,1 \$	- 5,8 %	16,5 x
Serv. financiers	857,4 \$	- 5,3 %	12,6 x
Conglomérats	854,0 \$	- 4,9 %	15,3 x

1 : Bénéfices totaux (bénéfices par action X le nombre d'actions en circulation) des sociétés du sous-indice, divisés par leur capitalisation totale (cours boursier X le nombre d'actions en circulation), le tout divisé par la valeur du sous-indice; 2 : Variation du consensus des prévisions d'IBES.

SOURCE : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE TABLEAU : LES AFFAIRES

C'est un multiple historiquement élevé, mais que certains jugent acceptable en fonction de l'inflation et des faibles taux actuels.

À ce stade, il est impossible de déterminer si les prévisions sont trop prudentes ou colorées par l'état d'esprit engendré par la récession.

L'expérience historique nous dit cependant que les analystes, qui se confinent à prévoir les perspectives des sociétés individuellement, ont tendance à pêcher par optimisme.

Rares sont ceux qui incorporent une baisse des revenus

dans leur modèle financier, notamment.

Les secteurs défensifs plus rentables

À l'intérieur des sous-indices, d'autres sous-secteurs voient leurs prévisions augmenter aussi : dans le sous-indice des produits de consommation, les producteurs de tabac (+ 26,5 %) et les brasseurs (+ 8,2 %) sont de ceux-là.

Dans le sous-indice du commerce, les analystes ont haussé leurs prévisions de profits des magasins d'alimentation (+ 1,0 %) et des détaillants spécialisés (+ 2,7 %) depuis 13 semaines. Dans le sous-indice

des services financiers, les analystes ont relevé leurs prévisions de profits pour les sociétés de gestion de portefeuille et de fonds communs (+ 4,6 %).

On remarque que les meilleurs bénéfices prévus se confinent surtout dans les secteurs plutôt défensifs du marché, un indice que la reprise économique de 2002 risque d'être modeste.

La compilation illustre aussi en chiffres un phénomène dont plusieurs gestionnaires de portefeuille se plaignent : les titres sont bien évalués dans l'ensemble par rapport à leurs profits prévus. Ainsi, les titres du commerce valent 16,5 fois leurs profits, les pipelines 14 fois, les diffuseurs 34,4 fois, les éditeurs et imprimeurs, 21,6 fois.

Les financiers attribuent d'ailleurs la remontée récente des titres bancaires à la décision tactique des investisseurs professionnels de faire plus de place dans leurs portefeuilles aux actions, par rapport aux obligations. Les investisseurs institutionnels utilisent périodiquement les titres bancaires pour gérer leur répartition d'actif, car ils sont facilement négociables. ■

Transactions boursières de la semaine se terminant le 21 décembre 2001

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1544		3484	
Titres en hausse	727	47	2106	60
Titres en baisse	645	42	1276	37
Titres inchangés	172	11	102	03
Hauts 52 semaines	208	-	247	-
Bas 52 semaines	141	-	145	-

TABLEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Canada	Semaine du			
	24-12	18-12	10-12	03-12
1. Taux d'escompte (26 nov. 01)	2,50	2,50	2,50	2,50
2. Taux préférentiel (26 nov. 01)	4,00	4,00	4,00	4,00
3. Bons du Trésor (3 mois) (1)	1,96	2,02	2,04	2,05
(6 mois) (1)	1,97	2,10	2,03	2,04
4. Papier commercial (90 jours) (1)	2,09	2,14	2,18	2,14
5. Acceptations bancaires (90 jours) (1)	2,10	2,14	2,14	2,14
6. Argent à demande (1)	2,25	2,25	2,25	2,25

États-Unis	Semaine du			
	24-12	18-12	10-12	03-12
1. Taux d'escompte (11 déc. 01)	1,25	1,50	1,50	
2. Federal Funds	1,81	1,63	2,00	1,75
3. Taux préférentiel (12 déc. 01)	4,75	4,75	5,00	5,00
4. Bons du Trésor (3 mois)	1,73	1,73	1,675	1,735
(6 mois)	1,84	1,84	1,765	1,765
5. Certificats de dépôt (90 jours)	1,84	1,83	1,78	1,89
6. Papier commercial (90 jours)	1,86	1,80	1,75	1,87
7. Eurodollars (90 jours)	1,94	1,94	1,94	2,00

(1) Achat minimum de 1 M\$ TABLEAU : LES AFFAIRES

Rendements⁽¹⁾ des obligations au 21 décembre 2001

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	2,39	3,38	4,09	4,50	4,76	5,49	5,85	5,69
Province de l'Ontario	2,50	3,54	4,29	4,71	4,97	5,87	6,33	6,08
Province de Québec	2,50	3,54	4,30	4,72	5,08	6,03	6,50	6,29
Municipales du Québec	2,70	3,64	4,40	4,82	5,18	6,13	6,60	6,39
Entreprises canadiennes (A)	2,69	3,78	4,59	5,15	5,61	6,66	7,30	7,24
Obligations démunies Canada ⁽²⁾	2,25	3,41	4,01	4,58	4,97	5,75	6,03	5,84
Obligations démunies Québec ⁽²⁾	2,71	3,45	4,13	4,72	5,17	6,37	6,79	6,27
Gouvernement des États-Unis	2,24	3,11	3,61	4,02	4,43	5,13	5,33	5,53

(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

taux d'intérêt en vigueur le 27 décembre 2001

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis f Intérêt versé annuellement					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		6 mois		1 an		2 ans		3 ans		4 ans		5 ans				
		ou	ou	ou	ou	ou	ou		ou	ou	ou	ou	ou		ou	ou	ou	ou	ou	ou	ou	ou	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ouv.	fer.				
Banques																																				
Commerce CIBC	5 000	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,20	1 000	1,225	1,975	2,575	3,075	3,425	1 000	1,35	2,10	2,70	3,20	3,55	1,35	3,55	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Commerc. Ital.	5 000 >	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	1 000	1,05	1,85	2,45	3,05	3,40	1 000	1,30	2,10	2,70	3,30	3,65	1,30	3,65	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85			
Laurentienne	3 000 >	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	1 000	1,05	1,85	2,45	3,05	3,40	1 000	1,30	2,10	2,70	3,30	3,65	1,30	3,65	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85			
HSBC Canada	5 000 >	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	1 000	1,25	2,05	2,55	3,10	3,45	1 000	1,80	2,55	3,05	3,60	3,95	1,80	3,95	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Montréal	5 000 >	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	1 000	1,05	1,85	2,45	2,95	3,35	1 000	1,35	2,10	2,70	3,30	3,65	1,35	3,65	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Nationale	5 000	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	1 000	1,05	1,85	2,45	2,95	3,35	1 000	1,30	2,10	2,70	3,30	3,60	1,30	3,60	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Nationale de Grèce	5 000	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,25	1 000	1,25	2,10	2,70	3,20	3,55	1 000	1,25	2,10	2,70	3,20	3,55	1,25	3,55	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Royale	5 000 >	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0 500	1,00	1,85	2,45	2,95	3,30	0 500	1,25	2,10	2,70	3,20	3,55	1,25	3,55	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Scotia	5 000 >	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	5 000	1,00	1,85	2,15	2,95	3,30	5 000	1,35	2,10	2,70	3,30	3,65	1,35	3,65	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
TD Canada Trust	5 000 >	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20	1 000	1,30	2,10	2,70	3,30	3,65	1 000	1,30	2,10	2,70	3,30	3,65	1,30	3,65	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Caisses Desjardins *	5 000	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1 000	1,00	1,85	2,45	2,95	3,35	1 000	1,30	2,10	2,70	3,20	3,60	1,30	3,60	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Fiducies																																				
Fiducie Desjardins	5 000	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	1,10	—	—	—	—	—	—	1 000	1,30	2,10	2,70	3,20	3,60	1,30	3,60	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Fiducie Standard Life	5 000	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	—	—	—	—	—	—	5 000	1,875	2,625	3,25	3,75	4,25	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	1,35	2,10	2,70	3,30	3,65	1,35	3,65	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85		
Montréal Trust	5 000 >	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	—	—	—	—	—	—	5 000	1,35	2,10	2,70	3,30	3,65	1,35	3,65	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	
Clarica (Fid. Mutuelle)	10 000 >	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,60	2,45	3,05	3,60	3,95	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	—	—	—	—	—	—	1 000	1,70	2,50	3,30	3,80	4,20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Trust Général	5 000	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	—	—	—	—	—	—	1 000	1,30	2,10	2,70	3,20	3,60	1,30	3,60	5,40	4,95	5,40	4,60	5,30	5,75	6,55	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	6,85	
Trust La Laurentienne	3 000	1,20	1,2																																	

Déclarations de dividendes

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails				Date inscrip.	Date verse.	
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-			Spéc.
FAP	Aberdeen Asia-Pacific Income Investment	X				0,07	CA	0%			31-12-01	11-01-02
LSA	American Income Trust	X				0,17708	CA	0%			31-12-01	10-01-02
RSP	Ameristar RSP Income Trust	X				0,17708	CA	0%			31-12-01	10-01-02
ACMA	Astral Media		X			0,15	CA	0%			18-01-02	01-02-02
BIU	Buhler Industries			X		0,11	CA	+10%	+0,01		20-12-01	28-01-02
RTU	Canadian Resources Income Trust	X				0,0479	CA	0%			31-12-01	15-01-02
RTR	Canadian Resources Income Trust II	X				0,043	CA	0%			31-12-01	15-01-02
CHE	Chemtrade Logistics Income Fund	X				0,09	CA	0%			31-12-01	31-01-02
CI	CI Master LP			X		1,50	CA	0%			31-12-01	18-01-02
COMAR	Cominar REIT	X				0,088	CA	0%			31-12-01	31-12-01
CSR	Comstate Resources	X				0,14	CA	0%			31-12-01	31-01-02
CBUL	Connors Brothers Income Fund	X				0,10	CA	0%			31-12-01	29-01-02
HYB	DDJ High Yield Trust		X			0,60	CA	0%			31-12-01	18-01-02
EVI	Economic Investment	X				0,90	CA	0%			21-12-01	31-12-01
ERU	Enerplus Resources Fund	X				0,30	CA	0%			31-12-01	20-01-02
ETU	EnerVest Diversified Income Trust	X				0,07	CA	0%			31-12-01	15-01-02
FLP	Fidelity Partnership 1993		X			0,06	CA	0%			31-12-01	15-01-02
FLP	Fidelity Partnership 1994		X			0,433	CA	0%			31-12-01	21-01-02
FYP	Fidelity Partnership 1995		X			0,5569	CA	0%			31-12-01	21-01-02
FZP	Fidelity Partnership 1996		X			2,9931	CA	0%			31-12-01	21-01-02
FCM	Firm Capital Mortgage Investment Trust	X				0,14	CA	0%			31-12-01	31-12-01
FAL	First Asia Income	X				0,14	CA	0%			31-12-01	11-01-02
FCR	First Capital Realty	X				0,27	CA	0%			28-12-01	03-01-02
FRU	Freshfield Royalty Trust	X				0,10	CA	0%			31-12-01	15-01-02
GLH	Great Lakes Hydro	X				0,275	CA	0%			31-12-01	30-01-02
HAL	Halterm Income Trust	X				0,2437	CA	0%			31-12-01	15-01-02
INC	Income Financial Trust	X				0,17708	CA	0%			31-12-01	10-01-02
IFU	Infinity Income Trust	X				0,10	CA	0%			31-12-01	15-01-02
KMS	KMS Power Income Fund	X				0,167	CA	0%			31-12-01	15-01-02
LGY	Legacy Hotels REIT	X				0,185	CA	0%			28-12-01	31-12-01
LGT	Logistec Corp. (catégorie A)	X				0,055	CA	0%			03-01-02	17-01-02
LGT	Logistec Corp. (catégorie B)	X				0,0605	CA	0%			03-01-02	17-01-02
MKA	Mackenzie Income Trust	X				1,5048	CA	0%			31-12-01	15-01-02
MSA	Mont Saint-Sauveur International	X				0,04	CA	0%			28-12-01	30-01-02
MFL	Multi-Fund Income Trust	X				0,07	CA	0%			31-12-01	23-01-02
NAE	NAL Oil & Gas Trust	X				0,10	CA	0%			31-12-01	15-01-02
NMT	New Millennium Technology Trust	X				0,30	CA	0%			31-12-01	15-01-02
NPL	Northland Power Income Fund	X				0,135	CA	0%			31-12-01	15-01-02
OAK	Oceanex Income Fund	X				0,0937	CA	0%			28-12-01	15-01-02
PWX	PrinWest Energy Trust	X				0,10	CA	0%			28-12-01	15-01-02
SMU	Summit Real Estate Investment Trust	X				0,1275	CA	0%			28-12-01	10-01-02
TSM	Tesma International	X				0,16	CA	0%			28-12-01	14-01-02
TYU	TR3 Trust	X				0,0833	CA	0%			31-12-01	15-01-02
TPL	TransCanada Power LP	X				0,63	CA	0%			31-12-01	30-01-02
TXZ	Triax CarTS III	X				0,5625	CA	0%			31-12-01	15-01-02
TXR	Triax CarTS Technology Trust	X				0,3125	CA	0%			31-12-01	15-01-02
TKX	Triax CarTS Trust	X				0,3125	CA	0%			31-12-01	15-01-02
TRU	Triax Diversified High-Yield Trust	X				0,08	CA	0%			31-12-01	15-01-02
VRL	Viking Energy Royalty Trust	X				0,10	CA	0%			31-12-01	15-01-02
WSE	World Strategic Yield Fund	X				0,12	CA	0%			31-12-01	15-01-02
HIT	Yield Management Group High Income	X				0,16	CA	0%			31-12-01	31-12-01

Comment lire les déclarations de dividendes

Sym. : symbole boursier
Fréquence : M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Majoration ou diminution du dividende déclaré
Spéc. : Indique un dividende spécial
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date verse. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Résultats financiers

Compagnie	Bénéfices des activités poursuivies (000 \$)		Revenus bruts (000 \$)		Période	
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Cangene Corp.	3 985	801	0,07	0,01	17 684	5 829
Acier Leroux	(3 021)	20 588	(0,42)	1,41	588 382	680 961
ADF (Groupe)	783	1 231	(0,01)	0,09	157 963	175 890
ADS	25 014	16 704	0,95	0,77	388 735	221 168
Avcorp	8 032	5 811	0,29	0,27	138 521	78 266
Buhler Industries	3 293	962	0,17	0,05	75 578	75 823
Denninghouse	979	(576)	0,05	(0,03)	23 539	23 078
Dundee Precious Metals	2 155	(9 907)	(0,16)	(0,75)	79 549	75 269
Energchem International	633	(1 258)	(0,04)	(0,09)	20 601	17 900
Enghouse Systems	7 115	7 298	0,30	0,30	187 633	116 700
Financial Models	1 361	1 223	0,27	0,24	26 161	28 556
Goodfellow	499	371	0,10	0,07	9 906	9 927
Helix Biopharma	(7 036)	(4 882)	(1,00)	(0,68)	-4 710	-6 622
Humpty Dumpty Snack Foods	(862)	(2 018)	(0,12)	(0,28)	-410	-6 338
Hy & Zel's	2 257	2 005	0,23	0,22	31 782	15 291
Imaflex	8 100	6 600	0,76	0,67	18 600	27 600
IMI International Medical	1 900	1 800	0,18	0,17	3 000	5 300
Intrinsic Software	(3 067)	(574)	(0,26)	(0,05)	56 414	58 159
Liquidation World	556	(1 423)	(0,05)	(0,12)	19 443	20 687
Major Drilling Group	1 198	1 370	0,29	0,33	109 656	107 323
Micrologix Biotech	(4 717)	(2 741)	(0,23)	(0,17)	1 533	1 709
MIST	1 965	889	0,20	0,09	169 311	171 006
Mont Saint-Sauveur International	1 566	505	0,16	0,05	45 681	49 417
OnX Enterprise	317	946	0,11	0,32	141 500	117 700
Peace Arch Entertainment	(109)	266	(0,04)	0,09	46 800	39 900
Reko International Group	(124)	612	0,00	0,02	19 920	14 899
Research in Motion (1)	40	242	0,00	0,01	6 868	4 870
Sceptre Investment Counsel	(2 621)	(1 271)	(0,14)	(0,07)	s.o.	s.o.
Shirmax	(896)	(544)	(0,05)	(0,03)	s.o.	s.o.
Spectra Premium (Industries)	(326)	(1 377)	(0,01)	(0,05)	3 148	1 652
Wireless Matrix Corp.	6 981	6 298	0,83	0,76	185 459	164 814
	(150)	(38)	(0,01)	0,00	59 267	64 758
	722	728	0,07	0,07	29 593	34 596
	(9 190)	(4 564)	(0,24)	(0,12)	1 263	1 663
	(4 576)	(2 812)	(0,12)	(0,07)	597	873
	(7 015)	(3 628)	(0,21)	(0,12)	51 809	58 637
	(12 594)	(942)	(0,38)	(0,03)	11 946	16 018
	(2 500)	(2 600)	(0,30)	(0,31)	8 400	6 900
	(1 500)	n.d.	(0,18)	n.d.	4 000	3 800
	(17 002)	(7 008)	(0,60)	(0,26)	47 717	57 483
	(14 879)	(3 368)	(0,53)	(0,13)	22 252	28 105
	(14 280)	(3 268)	(3,71)	(0,86)	55 399	35 438
	(15 085)	(4 204)	(3,88)	(1,10)	6 600	16 944
	534	62	0,07	0,01	17 068	15 144
	(19 929)	260	(0,25)	0,00	227 921	131 248
	(6 258)	1 496	(0,08)	0,02	70 857	61 629
	(1 283)	(139)	(0,10)	(0,01)	18 100	21 500
	(1 100)	250	(0,08)	0,02	9 700	15 300
	7 068	12 380	0,52	0,91	37 429	49 819
	1 581	2 231	0,12	0,16	8 406	11 389
	4 376	2 421	0,37	0,21	156 353	118 923
	915	1 145	0,07	0,10	65 436	44 443
	6 151	3 133	0,19	0,10	179 573	172 133
	1 833	522	0,06	0,02	59 264	57 340
	(24 006)	(1 304)	(0,63)	(0,06)	10 635	1 707
	(11 589)	(689)	(0,30)	(0,03)	6 688	1 053

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

Caisses communes

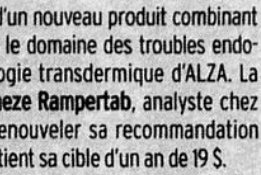
Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an	Rendement %				Cotes hebdomadaires			
	30-11-01	14-12-01	07-12-01	27-10-00				
Ass. des pompiers de Mtl								
• Fonds A.F.M. équilibré	- 0,19	11,892	11,946	13,306				
Barreau du Québec								
• Équilibré	- 4,15	11,271	11,396	14,223				
• Obligations	- 7,91	10,546	10,530	10,554				
• Actions	- 7,45	10,983	11,170	12,556				
Féd. des policiers du Québec								
• Fonds C.S.F.P.Q. équilibré	- 1,41	11,108	11,276	13,184				
Maîtres-électriciens								
• Fonds CORMEL Équilibré	- 6,04	14,327	14,515	16,803				
• Fonds CORMEL Action	- 17,55	6,495	6,699	7,946				
Maîtres-mécaniciens								
en tuyauterie (Fonds REMEC)								
• Équilibré	- 2,04	11,944	12,154	14,107				
Médecins Omnipraticiens du Québec								
• Omnibus	0,32	19,261	19,536	21,975				

GAGNANTS ET PERDANTS

Theratechnologies, 12,03 \$, gain de 1,28 \$

Au cours de la semaine du 17 décembre, Theratechnologies (Tor., TH) a conclu une seconde entente avec ALZA Corporation. Cette collaboration pré-

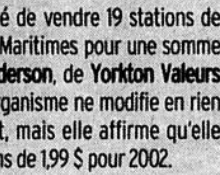
Du 29-12-00 au 21-12-01



Astral Media, 48,25 \$, gain de 0,55 \$

Le titre de Astral Media (Tor., ACMA) a avancé, malgré l'intention du Bureau de la concurrence de s'opposer à une transaction négociée avec Teleme-

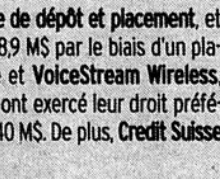
Du 29-12-00 au 21-12-01



Microcell Télécommunications, 3,30 \$, gain de 0,55 \$

Microcell Télécommunications (Tor., MTI.B) a recueilli 252 M\$ à la suite de son émission de droits et de placements privés. Capital Communications

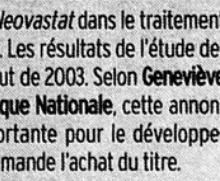
Du 29-12-00 au 21-12-01



Laboratoires Aeterna, 9,10 \$, gain de 0,20 \$

Le titre de Laboratoires Aeterna (Tor., AEL) a gagné 2,3 % à la suite de la fin du recrutement de patients pour une étude clinique internationale de phase

Du 29-12-00 au 21-12-01



Juniper Networks, 20,01 \$ US, perte de 0,24 \$ US

Les dirigeants de l'équipementier Juniper Networks (Nasdaq, JNPR) estiment que l'industrie n'est pas au bout de ses peines. Ils estiment que le chiffre d'affaires du quatrième trimestre se situera entre 150 et 155 M\$ US : une diminution de 33 % comparativement aux attentes initiales.

Du 29-12-00 au 21-12-01

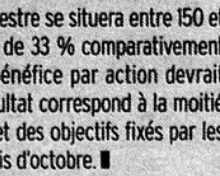


Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., etc. Includes sections for 'LES GAGNANTS', 'LES PERDANTS', and 'LES PLUS ACTIFS'.

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., etc. Continuation of the main market data table.

Explication des cotes boursières

Notes concernant les dividendes : f Taux flottant, annualisé f 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

Table of stock market data with columns: Haut, Bas, Titre, Sym., etc. Continuation of the main market data table.

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 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» d Le titre a des droits de vote inhabituels

INVESTIR bourse de Toronto

Main table containing stock market data with columns for stock symbols, prices, and various financial metrics. Includes sub-sections like E/F, K/L, M/N, and I/J.

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and changes. Includes sections for various sectors like Technology, Energy, and Healthcare.

Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours	Haut	Bas	Titre	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Div.	Bén.	Cours
\$2s	\$2s			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$2s	\$2s			\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
A/D																							
36.75	23.00	ALFAC	ALF	25.35	24.11	24.40	-0.27	98974	0.8	1.40	1.8												
46.75	18.00	ALPHARMA	ALP	25.95	23.65	25.37	+1.12	20870	0.7	1.87	13.6												
43.94	15.60	AMR	AMR	23.15	21.50	21.59	-1.23	68866		5.95													
58.50	29.00	ADL	ADL	32.25	30.37	30.37	-0.61	695266		0.57	56.8												
22.80	14.88	ASA	ASA	20.60	19.90	20.34	-0.16	3033	3.0														
25.12	14.75	AT&T	T	18.75	16.03	18.35	+2.21	515920	0.8	1.41													
56.70	42.00	AbbottLab	ABT	56.70	53.80	56.59	+2.19	170711	1.5	1.10	51.5												
47.50	15.88	AbbottM	AMF	26.90	23.30	25.82	+2.39	79133		1.67	15.5												
6.05	3.70	AdvMicro	AIF	5.20	4.98	5.20	+0.07	981		2.68													
34.60	27.00	AdvMicro	AMC	18.09	15.33	15.87	-1.63	209551		0.35	45.3												
42.97	23.01	Aetna	AET	33.80	30.84	30.84	-0.63	61131	0.1	3.48													
15.85	6.25	Airgas	ARG	15.85	15.05	15.51	+0.01	21048		-0.45													
n 8.60	2.60	AirTran	AAT	6.79	5.85	6.00	-0.52	10756		0.35	171												
35.25	17.00	AlaskaAir	ALK	20.25	18.15	20.01	-0.71	11567		-3.37													
46.26	36.88	Alberton	ACV	45.90	43.30	44.91	+1.30	7171	0.7	1.96	22.7												
36.99	24.00	Albertson	ABS	32.39	31.60	31.60	-0.88	77482		2.16	29.8												
66.94	10.55	Alcatel	ALA	18.10	15.91	16.22	-0.61	51047	2.2														
45.71	27.36	Alcoa	AA	32.70	34.21	34.21	2.81	26433	1.8	1.69	20.2												
21.07	12.50	Allegheny	AAI	16.10	14.00	15.76	+1.07	15379	5.1	0.44	35.8												
101.00	59.00	Allergan	AGN	75.45	71.85	75.00	+1.89	33730	0.5	1.57	42.8												
19.90	8.70	Allerfer	AFC	14.00	12.76	13.97	+1.21	37850		0.08													
74.00	36.70	Allmerfin	AFI	43.70	40.00	43.31	+3.12	17997	0.6	2.38	18.2												
45.90	30.00	Allstate	ALL	33.33	31.56	32.02	+0.90	101229	2.4	1.97	16.2												
90.40	53.75	Ameradip	AHC	60.30	56.60	60.42	+2.17	30044	2.0	1.94	4.5												
57.00	24.00	AmEx	AXP	34.94	32.15	33.80	+1.54	247447	0.9	1.28	26.4												
30.75	18.35	AmFinl	AFG	24.25	23.10	24.25	+0.98	5918	4.1	2.28													
15.36	8.19	AmGreen	AGM	14.65	12.86	13.96	-0.26	25395		2.9	3.73												
64.58	52.00	AmHome	AHP	61.90	57.79	61.75	+2.92	227666	1.5	1.90	32.5												
100.94	66.00	AmIntGrp	ATG	81.99	79.70	80.00	-0.21	230262	0.2	1.91	41.9												
14.10	9.75	AmerLand	ALD	12.98	12.10	12.93	+0.16	528	7.7	0.94	13.8												
64.90	29.00	AnchorDev	ADJ	42.65	40.50	44.65	-0.68	152287		1.00	44.7												
46.95	12.20	Anheuser	ANH	46.70	42.65	46.51	+3.91	135166	1.5	1.88	24.7												
32.00	18.81	Anixter	AXE	29.70	29.00	29.00	-0.25	9142		1.06	2.8												
39.25	20.81	AnnTaylor	ANN	34.49	34.84	34.44	-0.54	31171		1.16	29.7												
44.80	29.75	Ann	AOC	35.45	33.56	34.02	-0.10	71034		2.6	0.76	44.8											
26.17	17.88	Aogen	AOT	26.17	23.54	25.75	+1.28	14422		1.04	24.8												
38.25	11.25	ArchCo	ACI	20.93	19.55	20.58	+0.71	10542	1.1	0.23	89.5												
15.99	10.75	ArchD	ADAM	14.96	14.23	14.26	-0.56	79649	1.4	0.58	24.6												
4.18	1.56	Ashtari	ASL	3.84	3.40	3.63	+0.15	2415		-1.13													
45.40	34.28	Ashtari	ASD	43.39	44.95	45.10	+1.50	12826	2.4	5.83	7.7												
9.69	5.93	AsiaPac	APB	8.71	8.40	8.51	-0.24	1295		3.09													
8.00	5.70	Austra	ADP	5.97	5.82	5.93	+0.09	83283	0.8	1.47	40.6												
64.00	41.00	AutoData	ADP	59.97	58.72	59.73	+2.09	87826		0.88	14.1												
12.50	4.94	AutoKahn	AKN	12.88	11.55	12.80	+0.40	4316		2.72	27.0												
79.90	24.90	Autotech	AZO	72.50	73.55	73.55	+0.05	43963		2.56	21.8												
60.50	42.55	Avaryden	AVY	52.25	53.88	55.80	+2.06	13360		2.15	21.8												
50.12	35.25	Avon	AVP	49.57	46.79	46.79	-1.29	49990	1.6	2.12	22.0												
21.85	9.00	Aztec	AZR	18.65	16.61	17.72	+0.95	8541		1.28	13.8												
21.88	17.24	B&W	BLD	16.40	16.40	19.00	+0.36	519	1.1														
s 43.10	14.60	B&W	BJS	31.41	28.75	31.39	+1.71	124156		2.13	14.7												
n 30.50	11.50	B&W	BMC	18.25	16.50	17.01	-0.19	87310		0.70	24.3												
55.20	42.20	BPads	BP	45.60	44.10	45.40	+1.28	101715	2.8	3.20	14.2												
11.94	6.30	Banco	BST	6.02	7.90	7.90	-0.78	19410	2.7														
55.14	29.80	BankNY	BNK	41.00	38.91	41.00	-1.75	110955	1.8	1.86	22.0												
65.54	34.60	BankAm	BAC	64.16	61.05	61.60	-0.18	232584	3.9	4.34	14.2												
41.50	27.00	BankOne	BKE	39.95	37.65	38.85	+1.20	168191	2.2	1.38	28.2												
43.99	21.63	BankNo	BKS	29.95	29.00	29.70	-0.55	24256		-0.83													
54.93	27.20	Bausch	BLX	35.33	34.75	35.30	+0.34	15324	2.9	0.61	57.9												
55.90	40.60	Baxter	BAX	51.05	51.05	53.35	+1.90	99947	1.1	1.40	38.1												
6.45	40.60	BearSt	BEC	59.88	56.96	58.01	-1.28	34467	1.0	4.71	12.8												
47.60	32.80	Beckman	BEC	45.12	42.40	45.12	+1.24	13109	0.8	2.17	20.8												
39.25	29.96	Becton	BDC	33.71	32.25	33.51	+1.04	42493	1.2	1.69	19.8												
45.88	36.20	Bellsouth	BLS	39.39	38.50	38.50	-0.24	14294	2.0	2.20	17.5												
20.10	15.15	Belo	BLC	18.20	17.15	18																	

Canadian Tire suscite des inquiétudes en acquérant l'Équipeur

Daniel Renaud
renaudd@transcontinental.ca

L'acquisition de Mark's Work Warehouse (Tor., MWW, 4,05 \$), qui exploite la chaîne de détaillants L'Équipeur, par Canadian Tire (Tor., CTRA, 25,30 \$) a été accueillie avec scepticisme. À l'unisson, analystes et investisseurs ont exprimé leur inquiétude face à la stratégie de diversification du détaillant le plus fréquenté au Canada.

Dans un premier temps, les investisseurs ont asséné un dur coup au titre. À la fin des deux séances qui ont suivi l'annonce, l'action de Canadian Tire a clôturé à 24,62 \$. Quelques jours auparavant, soit le 14 décembre, le titre avait atteint son sommet des 52 dernières semaines, en clôturant à 28 \$.

« À mon avis, la transaction de 116 M\$ constitue un pari risqué pour Canadian Tire », dit Richard Talbot, président de Talbot Consultants International. Bien qu'il souligne que la société se voyait contrainte de croître par acquisition pour augmenter sa

part du marché canadien, le spécialiste du commerce de détail estime que la transaction devra démontrer des résultats concrets en peu de temps; un an, tout au plus.

Selon M. Talbot, il faudra porter une attention particulière aux économies générées par le regroupement des deux sociétés.

En ce sens, il doute de la complémentarité de la gamme des produits offerts par les détaillants. « Pour assurer sa croissance, Canadian Tire aurait pu miser sur la formation

du personnel et l'amélioration du service ».

Un point de vue que partage Peter Orrell, directeur général des Services aux établissements d'Amex Canada. « Avec le fléchissement de l'économie, la concurrence se fait plus féroce. Les détaillants réalisent à quel point le service à la clientèle et la qualité des produits sont importants. »

Denyse Chicoyne, analyste chez BMO Nesbitt, s'interroge aussi sur la transaction. « Débourser 120 M\$ pour acheter Mark's Work Wear-

house ne contribuera pas à l'amélioration de la compétitivité de Canadian Tire parmi les détaillants. » Elle pense que les actionnaires de Mark's Work Warehouse constituent les grands gagnants de la transaction.

Ils obtiennent 4,10 \$ par action, soit une prime de 24 % en regard de la clôture de la transaction.

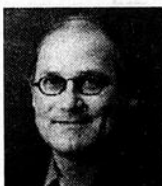
Toutefois, elle reconnaît la contribution immédiate de l'acquisition. Elle considère que la transaction ajoutera 0,05 \$ au bénéfice prévu pour

2002. Il passe de 2,25 à 2,30 \$. Selon l'analyste, la hausse du bénéfice prévu s'explique par le paiement de la transaction à même le produit de 300 M\$ recueilli lors de la vente, en novembre, d'une participation dans le portefeuille immobilier du détaillant.

En même temps, elle estime que les économies potentielles de la transaction se traduiraient par un accroissement supplémentaire de 0,03 à 0,04 \$, selon la plus optimiste des hypothèses. ■

Avis de nomination

Monsieur Mario Robert, président du conseil d'administration de Valorisation - Recherche Québec, est heureux d'annoncer les nominations de Madame Louise Dandurand et de Monsieur Jacques O. Nadeau au titre d'administrateurs de la corporation.



Mario Robert



Louise Dandurand

Madame Louise Dandurand est présidente-directrice générale du Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture. Elle détient une maîtrise en histoire des sciences de l'Université de Montréal et un doctorat en science politique de l'Université de Toronto.

Monsieur Jacques O. Nadeau est président du conseil d'administration de la Bourse de Montréal et vice-président du conseil de Yorkton Valeurs Mobilières Inc. Il détient une maîtrise en administration des affaires (MBA, Finances) de l'Université de l'Ontario.



Jacques O. Nadeau

Valorisation - Recherche Québec (VRQ) est un organisme privé dont la mission est de contribuer à renforcer la recherche universitaire au Québec et à en accroître les retombées pour la société québécoise. VRQ est subventionné par le ministère québécois de la Recherche, de la Science et de la Technologie.

3700, rue du Campanile, bureau 110, Sainte-Foy (Québec) G1X 4G6
Téléphone: (418) 657-7117 • Télécopieur: (418) 657-7751

www.vrq.qc.ca

Microcell triple sa valeur en Bourse

Microcell (Tor., MTI.B, 3,30 \$) atteint ses objectifs en bouclant trois financements totalisant 350 M\$ avant la fin de 2001, comblant ses besoins financiers jusqu'à la fin de 2003. Son action a presque triplé depuis son plancher de 1,28 \$ en octobre.

L'émission de droits et un placement privé parallèle auprès de la Caisse de dépôt et de la Banque CIBC triple le nombre d'actions en circulation de Microcell à 240 M.

Microcell dégage déjà un bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement positif, mais vise à générer des fonds de son exploitation, suffisants pour couvrir l'ensemble de ses dépenses en capital et le service de sa dette à la fin de 2003, dit

Jacques Leduc, chef de la direction financière de Microcell.

Pour les neuf premiers mois de son exercice, Microcell a perdu 373,9 M\$ ou 5,41 \$ par action.

Comme ses actions s'échangeaient au-dessus du prix d'exercice de 2,05 \$ par action pour l'achat d'actions additionnelles prévu dans son émission de droits, ses actionnaires se sont tous prévalus de leur droit, pour un montant de 252 M\$.

Ces actionnaires incluent TéléSystème et VoiceStream, qui ont réinvesti 125 M\$ pour maintenir leur actionnariat, à 25 % et 15 % respectivement. Capital Communications CDPQ et CDP Gestion mondiale, toutes deux des filiales de la Caisse, ont aussi exercé leur droit de souscription.

Dans le placement privé, la Caisse et la Banque CIBC se sont prévalus de leur droit d'acheter des actions à 2,05 \$ chacune de Microcell, tel que prévu dans la convention de soutien de l'émission de droits, un soutien qu'ils n'ont pas eu à fournir. Ces deux institutions ont acheté respectivement 50 M\$ et 10 M\$ d'actions de Microcell.

La Caisse et ses filiales possèdent maintenant 21,9 % des actions B de Microcell.

Ce placement privé déclenche un droit de réemption qui permet à TéléSystème et à VoiceStream d'acheter 40 M\$ d'actions additionnelles de Microcell à 2,05 \$ chacune, droit dont elles se prévaudront sûrement avant le 27 décembre. (DB) ■

INVESTIR nasdaq

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC./THE FINANCIAL POST

REVUE DE LA SEMAINE TERMINEE LE 21 DÉCEMBRE 2001

Haut Bas Titre					Haut Bas Titre					Haut Bas Titre					Haut Bas Titre					Haut Bas Titre																
Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Var.	Vol.							
52s	52s	\$	\$	\$	\$ 00	52s	52s	\$	\$	\$	\$ 00	52s	52s	\$	\$	\$	\$ 00	52s	52s	\$	\$	\$	\$ 00	52s	52s	\$	\$	\$	\$ 00							
A/G	6,28	2,31	ABAXIS	ABAX	6,00	5,20	5,74	+0,09	4113	4725	9,25	CarlComm	CCTV	17,86	17,01	17,22	+0,12	146	31,19	17,25	Fuller	HB	30,80	26,68	30,09	+2,84	13194	c 3,13	1,01	Merisel	MCEL	2,10	1,55	1,70	-0,28	684
2,32	1,13	ADAM	ADAM	3,32	2,75	2,99	+0,09	2405	1,90	0,70	Carrat	CARN	1,18	0,98	1,03	-0,02	1387	15,66	2,80	MesaAir	MESA	7,25	6,50	6,63	-0,26	19152	2,64	2,51	SEIC	SEIC	45,00	42,85	44,10	+0,69	29711	
21,81	8,73	ADCT	ADCT	5,12	4,43	4,45	-0,54	3008	21,90	12,88	CatCo	CACO	18,54	17,65	18,30	+0,34	2765	17,04	4,01	Genome	GENE	7,30	6,12	7,18	+1,08	12568	22,75	0,94	SICOR	SORI	1,68	1,52	1,57	-0,62	3728	
1910	2,69	ADVNTA	ADVNTA	8,74	8,00	8,60	+0,10	2475	5,50	1,13	CentBus	CBT	246	1,56	246	+0,68	2701	34,23	17,75	Genzyme	GNX	28,05	25,76	26,02	-1,18	26688	4243	5,06	MetLife	METL	8,10	6,85	7,30	-0,45	20081	
3,69	0,98	ACOLO	ACOLO	2,00	1,65	1,69	+0,57	2105	713	448	Charming	CHR	5,50	5,10	545	+0,34	4494	29,25	15,88	MicroSys	MCS	26,39	25,02	26,01	+0,87	250910	29,25	15,88	MicroSys	MCS	26,39	25,02	26,01	+0,87	250910	
3217	2,25	ACCEL	ACCEL	5,40	4,74	5,26	+0,45	71014	58,25	12,20	ChkFree	CHK	21,00	17,95	18,35	-1,98	46026	6,00	0,53	Glenay	GEM	1,44	1,23	1,25	-0,08	13917	2,13	0,75	MicroM	MTM	148	117	1,21	-0,27	757	
10,59	788	ACET	ACET	10,65	9,35	10,20	+0,63	351	58,25	35,38	Chiron	CHR	6,90	6,26	6,34	-0,50	355	2,09	0,94	Gibb	PT	1,93	1,60	1,65	-0,02	364	8,38	4,00	Midleby	MID	5,00	4,10	5,00	+0,60	5333	
41,00	706	ACXOM	ACXOM	18,34	15,73	18,05	+242	97975	54,00	33,75	Contas	CTAS	50,62	46,70	48,60	+1,36	63029	5,25	3,19	GlobFids	GOLD	5,25	4,76	5,00	-0,20	45336	29,50	18,76	Miller	MMLX	23,85	20,40	22,34	-0,46	27051	
16,90	720	ADAPT	ADPT	15,80	13,85	14,16	-1,08	86914	3219	16,88	Citrix	CTXS	25,18	22,00	23,69	+1,54	29689	20,63	8,55	GprlSftw	GSPF	16,58	14,04	16,10	+1,91	1073	48,00	25,00	Moledx	MOLX	31,81	29,89	30,06	-0,34	44938	
31,38	2,85	ADEPT	TECT	3,89	3,11	3,52	+0,26	9233	3490	1760	Cognex	CGNX	25,14	23,20	24,56	+1,36	15966	53,75	25,05	Coherent	CHCR	30,95	29,39	30,71	+1,68	12123	8,10	5,75	MorgunFond	MFD	7,20	6,40	7,20	+0,10	26	
6,75	22,20	ADBE	ADBE	33,23	30,30	31,65	-0,38	10770	46,31	31,99	ComstAMCS	CMA	3,90	3,64	3,59	-0,31	3507	95,88	24,75	MyriadGen	MYGN	6,00	5,01	5,52	+0,57	64982	20,25	8,00	StdMicro	MSC	17,36	14,20	16,96	+0,34	3476	
3,30	0,77	ADVNT	NTA	1,09	0,91	0,92	-0,13	216	4,31	0,28	Comid	COMI	0,92	0,28	0,28	-0,11	3532	6,00	6,15	SitOffsh	SNSA	14,56	13,32	14,22	+0,93	15835	19,04	10,81	Staples	SPLS	18,95	17,53	18,91	+0,82	26657	
6,75	2,88	ADVTR	ADVTR	4,95	3,68	4,94	+1,15	18868	4,06	0,91	CompCom	COMP	2,60	2,07	2,21	+0,01	6928	100,00	22,66	NVIDIA	NVDA	68,65	61,67	64,58	-1,06	4902	20,56	13,46	Stryck	SRUX	19,65	18,25	18,84	-0,37	15766	
6,39	2,88	ADMT	ADMT	6,32	5,91	6,05	-0,07	1786	5,19	2,00	CompVtr	CVTR	3,30	3,06	3,11	-0,21	5404	25,55	13,38	Hutchn	HTCH	24,39	21,50	23,57	+0,07	23658	n 20,56	10,90	Stines	SNSA	14,56	14,00	14,20	+0,01	619	
54,50	31,00	ADNA	ADNA	45,35	43,61	44,35	-0,15	2148	32,25	7,80	CompVtr	CVTR	16,87	16,90	18,50	+0,70	27070	24,25	12,80	HyprSol	HYSL	21,46	19,60	20,45	+0,41	22659	n 16,00	6,15	SitOffsh	SNSA	14,56	14,00	14,20	+0,01	619	
5,91	243	ADN	ADN	3,79	3,00	3,06	-0,59	775	c 2,90	6,13	Compware	CPWR	13,68	12,39	12,46	-1,04	15636	43,00	10,01	IMPCO	ICOO	10,13	10,03	12,60	+1,30	18037	32,25	20,19	NatInstr	NATI	40,00	35,95	36,97	-1,65	10668	
29,61	20,61	ADK	ADK	26,92	24,50	26,73	+0,73	8067	c 2,90	6,13	Compware	CPWR	13,68	12,39	12,46	-1,04	15636	10,75	2,00	ImmunBLUD	IBUD	10,75	6,56	10,50	+3,55	20160	241	0,18	NetManage	NETM	11,81	10,84	0,90	-1,17	8359	
14,50	20	ADM	ADM	4,10	3,59	3,71	-0,28	742	124,75	15,03	Comvtr	CVTR	22,10	20,00	20,76	+1,76	11828	6,92	1,03	ImmResp	IMNR	1,56	1,35	1,40	+0,03	8761	57,56	25,19	Nextel	NXTL	11,10	10,15	10,35	-0,15	50938	
44,00	2,66	ADP	ADP	3,10	2,66	2,79	+0,30	4220	16,99	3,98	Cncrct	CNT	12,36	14,52	15,05	+0,06	82988	46,38	10,75	Immunex	IMNX	29,58	27,24	28,60	+2,98	49677	38,63	6,87	Nextel	NXTL	11,10	10,15	10,35	-0,15	50938	
12,05	1,87	ADMR	ADMR	3,05	2,55	2,70	-0,15	7628	9,23	0,65	Copper	CMOP	2,48	1,81	1,89	-0,36	3315	24,63	7,25	Immungen	IMGN	17,25	15,90	16,95	+0,74	15658	32,25	20,57	Novell	NOVL	5,05	4,25	4,65	+0,17	100156	
3,73	1,25	ADPH	ADPH	3,55	3,25	3,45	+0,15	689	1,38	0,34	Copier	COPY	0,53	0,41	0,51	-0,51	9464	25,03	11,57	Infocus	IFNS	22,85	20,95	22,81	+1,33	32391	12,10	4,96	Novell	NOVL	5,05	4,25	4,65	+0,17	100156	
8,94	4,00	ADPAC	ADPAC	8,79	7,79	8,31	+0,44	661	46,38	29,83	Costco	COST	44,44	42,00	43,60	+1,33	20656	43,00	12,60	Insitu	ITM	24,13	21,50	24,06	+1,55	15454	58,70	25,37	Novelux	NVLX	44,20	36,70	39,53	-2,31	30857	
3,73	1,25	ADPAC	ADPAC	3,55	3,25	3,45	+0,15	689	14,00	3,75	CrtVlc	CREAF	8,00	7,32	7,36	-0,26	8632	59,25	17,16	IntgDvc	IDVT	26,93	24,09	26,04	+1,13	10244	13,38	6,18	NUHorm	NUHC	10,27	9,62	10,25	+0,44	4095	
19,39	10,25	ADPAC	ADPAC	14,09	14,09	14,10	+0,10	41407	10,28	3,25	Cygnus	CYGN	5,50	4,54	4,74	-0,50	13851	23,00	6,40	IntgSilcn	ISIL	13,00	11,71	12,18	+0,13	10884	11,88	1,16	ObjMedia	OBJE	1,99	1,80	1,95	+0,05	1015	
3,01	1,05	ADPAC	ADPAC	2,95	2,50	2,65	-0,32	2755	29,63	13,50	DSP	DSP	22,89	21,33	22,53	+0,59	11734	38,59	18,96	Intel	INTC	34,00	31,83	32,81	-0,88	21244	31,56	11,30	OpenText	OTEX	16,69	14,02	15,98	+1,83	1531	
75,06	4,94	ADPAC	ADPAC	5,69	5,60	5,69	+1,94	105481	19,25	7,51	DUSA	DUSA	8,08	7,57	7,68	-0,36	1732	11,00	345	Intrface	IFSA	5,90	5,00	5,89	+0,44	9189	36,56	15,75	OpenText	OTEX	31,12	29,88	30,08	-0,30	4953	
3,88	0,99	ADPAC	ADPAC	1,10	1,05	1,10	-0,12	126	8,80	3,31	DataSyst	DSSA	5,40	5,05	5,05	-0,35	167	15,97	5,16	Intrph	INGR	13,50	12,26	13,24	+0,70	14507	33,55	12,64	OptiRpt	OPRM						

Trois titres spéculatifs pour jouer à la Bourse



VOTRE ARGENT

Jean Taillon
votreargent@transcontinental.ca

Pourriez-vous me conseiller l'achat de deux ou trois entreprises qui ont un potentiel très grand de gain en capital, comme Nortel Networks avant que le titre se dégonfle (ou que les investisseurs reviennent à la réalité)?

Ce n'est pas grave si je perds toute ma mise; je désire simplement « jouer » à la Bourse.

Je souhaite investir un petit montant et suivre l'évolution des titres. Il y a des années que je pense à cela et le temps est venu de réaliser ce projet.

Je sais que ce placement sera très spéculatif et je ne vous tiendrai pas rigueur si les titres viennent à plonger.

Michel D.

Faites-moi parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à :

Votre argent, Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage
Montréal, Québec H3B 4X9
Courriel : votreargent@transcontinental.ca

Rien ne peut empêcher quelqu'un de « jouer » à la Bourse, pour autant que l'on sache faire la différence entre « jouer » et « investir », ce qui semble très clair dans votre cas.

Voici donc trois titres qui, à mon avis, ont des chances de produire un gain de capital important sur un horizon de quelques années.

Ce sont des titres très spéculatifs. Les risques de perte sont importants. Mais ils devraient vous procurer les sensations fortes que vous recherchez.

InfoNow Corporation (Nasdaq, *INOW*, 3,65 \$ US) est une toute petite entreprise du Colorado avec une valeur boursière (capitalisation) de 25 M\$ US. Elle s'est attaquée à un gros problème, soit les « conflits de canaux »

de distribution créés par Internet. Elle compte parmi ses clients plusieurs grandes entreprises américaines.

BriteSmile (Nasdaq, *BSML*, 3,50 \$ US) a mis au point un nouveau procédé de « blanchiment », non pas d'argent, mais de dents.

L'an dernier, la compagnie a entrepris de mettre en place un réseau mondial de distribution. Jusqu'ici, elle a réussi à s'associer à près de 4 000 cabinets de dentistes.

Les déficits pourraient se transformer en profits l'an prochain. À partir de là, le titre pourrait connaître une très forte croissance. Mais la compagnie pourrait aussi manquer de fonds et... faire faillite.

HomeStore.Com (Nasdaq, *HOMS*, 3,04 \$) vient au premier rang des titres ayant le plus

fort potentiel de gain sur 3 à 5 ans selon la très sérieuse maison d'analyse **Value Line**. Cette compagnie est très bien placée pour profiter des transformations importantes résultant de l'utilisation du Web dans l'immobilier.

Le titre se vend autour de 3 \$ ces jours-ci, ce qui est très loin de son sommet de 37,25 \$ atteint durant l'année en cours et du 125 \$ qu'il a touché l'année précédente. L'entreprise « devrait » bientôt commencer à générer des liquidités. Son compte bancaire contient plus de 100 M\$ US. Ses actifs liquides par action équivalent à 40 % du cours du titre.

Amusez-vous bien ! Et rappelez-vous de votre promesse de ne pas m'en vouloir si des pertes viennent atténuer le plaisir que vous espérez connaître... ■

ClubFin est loin d'être une attrape

J'aimerais savoir ce que vous pensez de ClubFin (www.clubfin.com). C'est un nouveau service de courtage en fonds communs de placement qui ne demande aucuns frais de transaction ni commission.

Est-ce une attrape ? Comment l'entreprise rentabilise-t-elle ses activités ? Est-ce un service à utiliser pour se constituer un portefeuille de fonds communs ?

Y. W.,
Montréal

ClubFin n'est pas une attrape. C'est une division de **Cote 100**, une firme québécoise fondée en 1987 qui se spécialise dans la gestion de fonds communs.

ClubFin est en activité depuis septembre dernier et elle permet effectivement d'acheter et

de vendre des fonds communs sans payer les frais habituellement facturés par les courtiers et les planificateurs financiers.

Moyennant le paiement d'un « abonnement » annuel de 50 \$, on peut acheter plus de 450 fonds sans frais, dont ceux de **Fidelity**, **AGF**, **AIM-Trimark**, **Templeton**, **CI** et bien d'autres.

On peut aussi les vendre sans frais, mais après les avoir conservés pendant un minimum de 3 mois. Aucun investissement minimum n'est requis, outre celui qui est exigé par certains fonds.

ClubFin se finance avec les frais annuels de 50 \$ qu'il demande à ses clients et avec les commissions de suivi (*trailing*) qui lui sont versées à tous les trimestres par les compagnies de fonds.

Ces frais sont versés à tous les vendeurs de

fonds, soit les courtiers, les planificateurs financiers, les conseillers en épargne collective, etc.

Ces commissions varient de 0 à 1 % des actifs détenus par ClubFin; la moyenne étant de 0,7 %. Ils proviennent pour leur part des frais de gestion exigés par les compagnies de fonds.

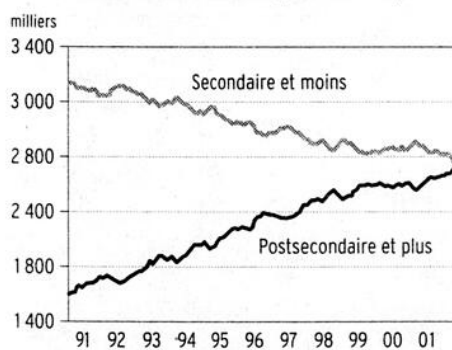
Les transactions peuvent se faire par Internet ou par téléphone et les fonds peuvent être détenus dans un compte ordinaire ou dans un compte REER autogéré.

Le service offert par ClubFin est une option économique pour les adeptes de fonds communs dont les besoins en conseils sont limités.

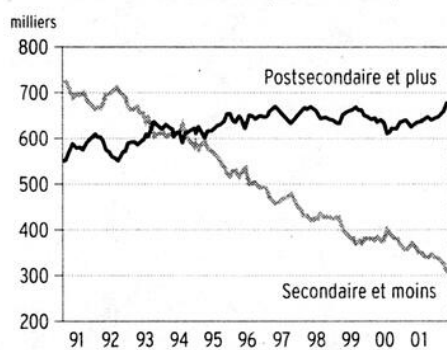
Soulignons qu'une autre entreprise québécoise offre des services comparables à ceux de ClubFin : **Avantages Services Financiers** (www.avantages.com). (JT) ■

Le marché du travail et la scolarité

Évolution de la population selon la scolarité (15-64 ans)



Évolution de la population selon la scolarité (25-34 ans)



Évolution du salaire horaire moyen selon la scolarité (employés à temps plein, 1^{er} semestre)

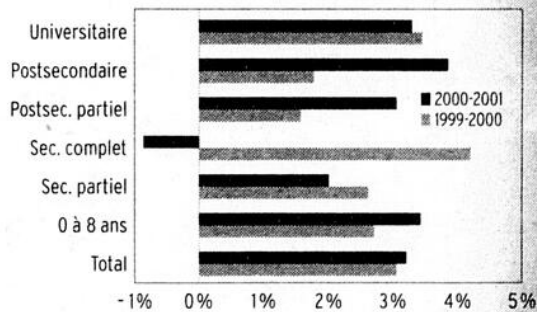


TABLEAU : LES AFFAIRES



LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

A.L. Van Houtte16	Canadien National3	Financière Banque Nationale2	Hydro-Québec9	Mouvement Desjardins2	Second Cup16
AGF Gestion Privée20	Club Saint-Denis13	First American Title17	ICP10	Natcan2	SimuFlite Training International ..21
Abitibi-Consolidated22	Connexim2	First Canadian Title17	JD Edwards10	Northern Telephone2	Sony13
Alcan3	Courtage à escompte Banque Nationale2	Ford9	Jarislowsky Fraser3, 4, 5	Phillips Hager North5	Starbucks16
Aliant2	Cycles Balfa19	GE Capital21	Johnson & Johnson13	Piscines Trévi10	Stewart Title17
Arch Chemicals10	Dafina Holding7	GM9	La Maison des Futailles19	Plastiques Anchor10	Telescope Casual10
BBDS Shandwick13	Derivados Electroquímicos10	General Electric13	Laperrière et Verreault21	Plastiques Industriels10	Tembec22
BCE3	Donohue9	Gestion Clément Hudon10	L'Aubainerie16	Pratt & Withney9	Télébec2
Banque Nationale10	Dunkin Donuts16	Goodfellow Lumber3	Maison Placements Canada20	Procycle19	Téléystème3
Bell Canada9	Envirogain11	Groupaction Marketing10	Market Probe11	Pétromont12	Virgin13
Ben & Jerry's13	Escobar et Associés16	HPG International10	Marriott Château Champlain19	RBC Investissements2	Visa11
CAE21	Expro7	Hartman10	Microsoft13	Raymond Chabot10	Vulcain Alarme9
Caldwell Securities20	Horizon Plastics10	Hayward Pool Products10	Montrusco Bolton5	Rock et Belles Oreilles16	Wal-Mart13
Canadair9	Montréal International2	Homecrest10	Morneau Sobeco5	SNC TEC7	Welland Chemical7

VERT L'AVENIR

POUR LA SAUVEGARDE DU PATRIMOINE NATUREL QUÉBÉCOIS
177-876-1111 (sans frais) www.conservationdelanature.ca

CONSERVATION
DE LA
NATURE