

S D L M M J V

**Exposition.** *Le Montréal du futur* présente les projets qui changeront le visage de Montréal d'ici 25 ans. Du 25 au 31 mars.

S D L M M J V

**Ventes.** Statistique Canada publie ses données sur le commerce de détail en janvier. **Mardi 25 mars.**

S D L M M J V

**Budget.** Le ministre des Finances de l'Ontario, Dwight Duncan, dépose son budget. **Mardi 25 mars.**

S D L M M J V

**Données.** Publication des comptes économiques du Québec pour le quatrième trimestre de 2007. **Jeudi 27 mars.**

S D L M M J V

**STIQ.** Assemblée générale des membres et partenaires de Sous-traitance industrielle Québec. **Jeudi 27 mars.**

# les affaires

2,25 \$ | SEMAINE DU 22 AU 28 MARS 2008

WWW.59.COM

80 ANS • 1928 - 2008



## QUI DÉTRÔNERA LE BLACKBERRY?

Le succès du téléphone préféré des gens d'affaires fait des jaloux. Une véritable concurrence se prépare. **p. 66**

### conseils

#### Crise financière : la Bourse canadienne se fragilise

La crise de confiance à Wall Street a des répercussions sur la Bourse canadienne ; sa concentration dans les ressources pourrait devenir son talon d'Achille.

**p. 49, 53 et 59**

### tendances

#### L'anglais est de plus en plus utilisé par les gestionnaires

Mondialisation oblige, plusieurs entreprises québécoises donnent plus de place à l'anglais après avoir étendu leurs tentacules à l'étranger.

**p. 16**

### stratégies

#### Le Canada exclu d'une entente historique en transport aérien

L'accord de ciel ouvert signé entre les États-Unis et l'Union européenne est qualifié d'historique par l'industrie. Exclu, le Canada sera-t-il pénalisé ?

**p. 30**

### la tournée du québec

#### Lanaudière, une région aux défis opposés


Alors que le Sud de Lanaudière connaît un développement économique important, le Nord de la région connaît des moments plus difficiles.

**p. 91**

VOL. LXXX, N° 12  
104 PAGES




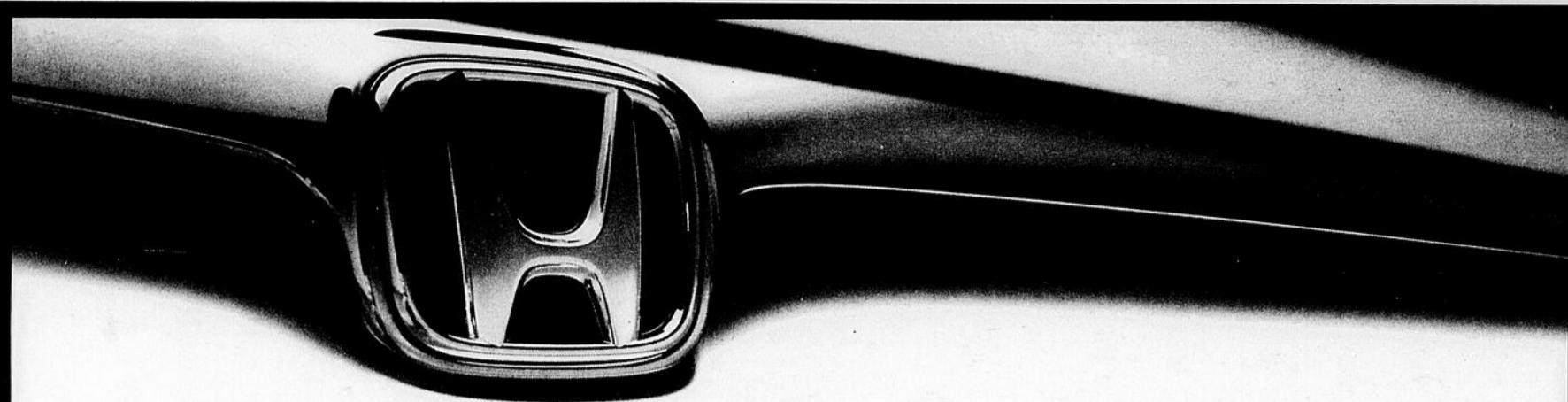
PP40064924 R08185



*C'est bien plus qu'une étiquette.*

*Dès son arrivée au Canada en 1994, Wal-Mart a entretenu des relations d'affaires avec des fournisseurs québécois. La création du programme Achat-Québec en 2006 concrétisait cette complémentarité. Aujourd'hui, Wal-Mart fait affaire avec plus de 1 600 fournisseurs québécois, ce qui entraîne des retombées de plus de 1 750 000 000 \$.*





## Aucun paiement pendant 90 jours\*

**0 \$**  
Comptant  
à la location

**0,9%**  
Taux de  
financement  
à l'achat sur  
les modèles  
sélectionnés

**0 \$**  
Transport  
et préparation  
inclus  
à la location

Remise à l'achat  
allant jusqu'à

**9 000 \$\*\***

Valide sur les autres modèles  
2007/2008 sélectionnés.



Civic berline EX-L  
2008 illustrée

Civic DX manuelle 2008

Prix de location à partir de	Comptant à la location
<b>198 \$*</b> par mois/60 mois	<b>0 \$ +</b> Prime écoAUTO 1000 \$**



Accord berline  
EX-L 2008 illustrée

Accord LX manuelle 2008

Prix de location à partir de	Comptant à la location
<b>328 \$*</b> par mois/48 mois	<b>0 \$</b>



CR-V EX-L  
2008 illustré

CR-V LX 2008

Prix de location à partir de	Comptant à la location
<b>358 \$*</b> par mois/48 mois	<b>0 \$</b>



Odyssey EX-L  
2008 illustrée

Odyssey DX 2008

Prix de location à partir de	Comptant à la location
<b>398 \$*</b> par mois/48 mois	<b>0 \$</b>



Pilot EX-L 2008  
illustré

Pilot LX 2008

Prix de location à partir de	Comptant à la location
<b>488 \$*</b> par mois/48 mois	<b>0 \$</b>



Ridgeline EX-L 2008  
illustré

Ridgeline LX 2008

Prix de location à partir de	Comptant à la location
<b>438 \$*</b> par mois/48 mois	<b>0 \$</b>

[honda.ca](http://honda.ca)

L'Association des concessionnaires Honda du Québec

Pour obtenir l'adresse d'un concessionnaire près de chez vous, visitez [honda.ca](http://honda.ca) ou composez le 1 888 9-HONDA-9.

**OUI, ON A FAIT  
LE PLEIN**

Tous les véhicules Honda sont livrés avec un réservoir plein.

Évitez les douanes



**HONDA**

\*Les offres de location-bail et de financement d'une durée limitée sont faites par les Services Financiers Honda Inc., sur acceptation du crédit. Ces offres portent sur les véhicules neufs 2008 mentionnés ci-après. Pour les véhicules, sont identifiés : a) le paiement mensuel, b) le montant initial requis ou échange équivalent, c) le montant au terme de la location. Période de location de 48 mois : Accord berline LX manuelle 2008 (modèle CP2538E) : a) 228 \$, b) 0 \$, c) 15 744 \$. CR-V LX 2RM 2008 (modèle RL3818E) : a) 398 \$, b) 0 \$, c) 17 184 \$. Odyssey DX 2008 (modèle RL3818E) : a) 398 \$, b) 0 \$, c) 19 104 \$. Pilot LX 2RM 2008 (modèle YF2818E) : a) 488 \$, b) 0 \$, c) 23 424 \$. Ridgeline EX-L 2008 (modèle YK1648E) : a) 438 \$, b) 0 \$, c) 21 024 \$. Période de location de 60 mois : Civic berline DX manuelle 2008 (modèle FA1528E) : a) 198 \$, b) 0 \$, c) 11 860 \$. Franchise de kilométrage de 120 000 km pour la Civic. Franchise de kilométrage de 96 000 km pour l'Accord, le CR-V, l'Odyssey, le Pilot et le Ridgeline. Taux de financement à l'achat de 0,9% pour 36 mois sur les modèles sélectionnés suivants : FA1528E, CP2538E, RE3838E, RL3818E, YF2818E, YK1648E. TL offre « Aucun paiement pendant 90 jours » s'applique sur les offres de financement à l'achat sur tous les nouveaux modèles 2007 et 2008 et sur les véhicules d'occasion certifiés Honda achetés et livrés au plus tard le 31 mars 2008. Offre en vigueur par l'entremise des Services Financiers Honda sur approbation de crédit seulement. Les mensualités sont différées pendant 90 jours. Les contrats seront prolongés en conséquence. Les intérêts (le cas échéant) ne seront pas ajoutés au cours des 60 premiers jours du contrat. Après 60 jours, les intérêts (le cas échéant) commenceront à être ajoutés et l'acheteur devra payer le capital et les intérêts mensuellement jusqu'au terme du contrat. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Photos à titre indicatif. \*\*La remise à l'achat varie entre 1 000 \$ et 9 000 \$ selon le modèle. L'offre s'applique seulement à l'achat comptant. La remise de 9 000 \$ s'applique seulement sur une \$2000 2007 (modèle AP2147EM) au P.D.S.F. de 50 600 \$. Les frais de préparation et livraison de 1 540 \$, les enregistrements, l'assurance, l'immatriculation et les taxes sont en sus. Les offres de remise en argent ne peuvent être combinées avec des offres de financement à l'achat ou à la location. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Le concessionnaire peut devoir échanger ou commander un véhicule. †Vous pourriez être admissible au Programme de remise écoAUTO du gouvernement du Canada. Pour plus d'information, visitez [www.ecoaction.gc.ca](http://www.ecoaction.gc.ca). Voyez votre concessionnaire Honda pour tous les détails.

60 secondes avec...

## SOMMAIRE

L'œil averti	5
Le tour du Québec	10
<b>tendances</b>	<b>15</b>
Le pouls de l'économie	18
Commerce de détail	20
The Economist	22
<b>stratégies</b>	<b>29</b>
Immobilier	43
Management	46
<b>conseils</b>	<b>49</b>
Questions et réponses	61
Finances personnelles	62
<b>dossiers</b>	<b>65</b>
<b>En manchette :</b>	
Technologies portables	66
Voyages d'affaires	74
Biotechnologies	84
<b>Tournée des régions :</b>	
Lanaudière	91
<b>Chroniqueurs</b>	
René Vézina	4
Jean-Paul Gagné	12
Stéphanie Kennan	45
Bernard Mooney	55
<b>Tableaux</b>	
Analyse des marchés	59
Assemblées des actionnaires	64
Baromètre des ressources	57
Déclarations de dividendes	64
Le Top 100 en Bourse	60
Taux d'intérêt	64
<b>Services</b>	
Annonces classées	97
Québec en action : Chaîne du froid et transport	82
Carrières	48
Abonnements : 1 800 361-7215	

## « Les amateurs de vins du Québec sont très gâtés »

**Élyse Lambert.** La sommelière est l'ambassadrice du Salon des vins et spiritueux de Montréal.

par Dominique Froment > dominique.froment@transcontinental.ca

### À qui s'adresse l'importation privée de vins et pourquoi est-elle en croissance ?

Elle s'adresse avant tout aux hôteliers et aux restaurateurs. Les particuliers en bénéficient plus rarement parce qu'il faut acheter au moins une caisse de 12 bouteilles. L'importation privée est en forte croissance parce que, d'une part, les Québécois sont curieux et aiment expérimenter des produits différents. D'autre part, l'importation privée permet aux restaurateurs et hôteliers québécois de se distinguer les uns des autres. Ce réseau parallèle les sert bien parce que leurs clients ne pourront pas trouver les mêmes vins à de bien meilleurs prix sur les tablettes de la Société des alcools du Québec (SAQ).

### Les vins d'importation privée sont-ils de qualité supérieure ?

Non, pas nécessairement. L'importation privée est un réseau de distribution parallèle au monopole de l'État. Ce n'est pas un un réseau haut de gamme. Il y a des vins d'importation privée qui sont vendus 12 \$ la bouteille. Par ailleurs, il faut reconnaître que la SAQ offre dans ses magasins un bon éventail de produits de très grande qualité. L'importation privée est avant tout un réseau idéal pour les petits vignobles qui ne produisent pas en quantité suffisante pour approvisionner la SAQ ou qui sont en attente de l'approbation de la SAQ.

### Les amateurs de vins du Québec sont-ils bien servis ?

Le monopole de la SAQ n'est pas sans faille, mais il permet autant aux consommateurs de Val-d'Or, d'Alma ou de Gaspé qu'à ceux de Montréal ou de Québec d'avoir accès à un très bon choix de vins qu'un réseau de distribution privé ne pourrait offrir. En outre, le fait que le Québec ne soit pas un producteur de vins à grande échelle constitue un réel atout pour les consommateurs sur le plan de la diversité des produits offerts. Si vous habitez dans un pays qui est un grand producteur de vin, vous aurez beaucoup de difficulté à trouver un vin qui a été produit dans un autre pays, voire dans une autre région.

### Les Québécois ont-ils des goûts différents de ceux des autres Canadiens ?

Les Québécois sont plus portés sur les vins européens, alors que les autres Canadiens ont une préférence pour les vins du Nouveau Monde (Chili, Australie, Californie, etc.).

## CV

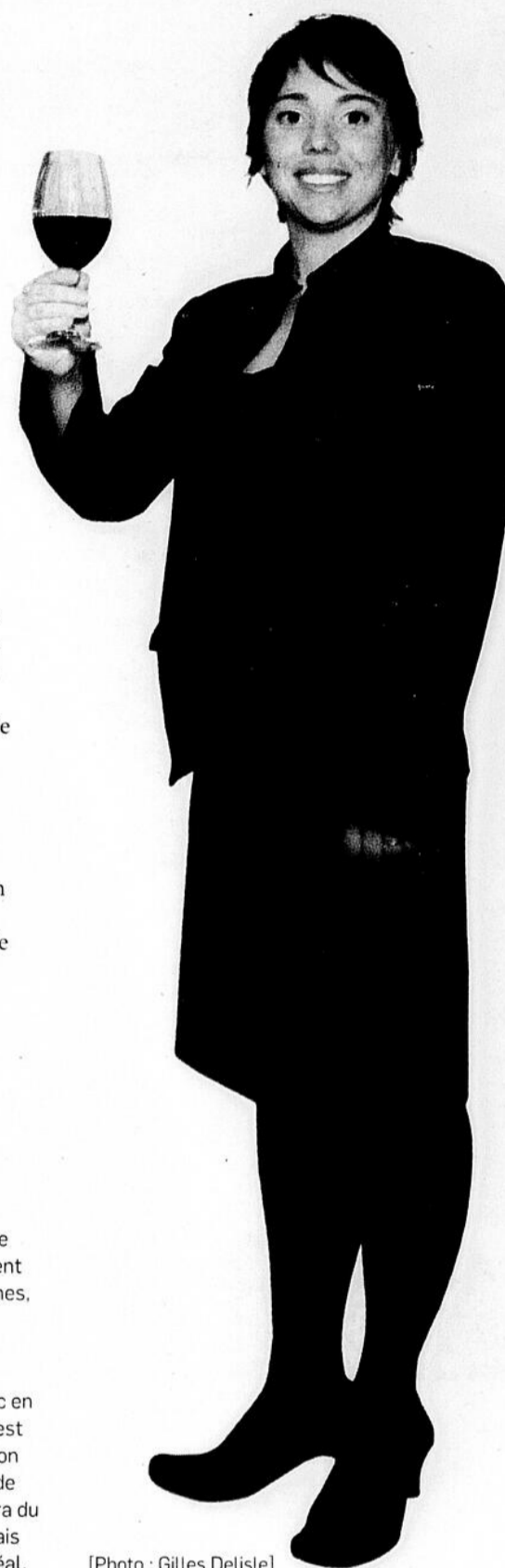
**Nom :** Élyse Lambert

**Âge :** 34 ans

**Fonction :** Sommelière consultante, notamment pour l'Hôtel Le St-James, à Montréal.

Reconnue Meilleure sommelière du Québec en 2004, Élyse Lambert est l'ambassadrice du Salon des vins et spiritueux de Montréal, qui se tiendra du 27 au 30 mars, au Palais des congrès de Montréal.

[Photo : Gilles Delisle]



# 40% des chefs d'entreprise

feraient mieux de lire cette annonce,  
puisqu'ils prendront leur retraite d'ici 5 ans.

Céder votre entreprise à la relève de votre choix, obtenir des conditions de financement avantageuses, léguer à vos successeurs une situation gagnante, imaginez les possibilités.

1 866 870-0437  
www.investquebec.com

**IQ** Investissement  
Québec



## chronique

Cette semaine sur  
lesaffaires.com

Andrea Martin,  
une passionnée



Andrea C. Martin, présidente de Sélection du Reader's Digest Canada, estime que la passion qu'elle a pour son travail demeure sa plus grande qualité. Visionnez l'entrevue sur LesAffaires.com dans la section En Affaires, sous l'onglet La passion d'entreprendre.

### Des opinions qui comptent

La Bourse vous rend nerveux ? Suivez nos blogueurs financiers pour comprendre un peu mieux ce qui se passe. Ils n'ont pas toujours la même opinion, et c'est tant mieux : cela vous aide à mieux forger la vôtre !

### Lamoureux à New York



Écoutez notre chroniqueur Yves Lamoureux sur les ondes de Bloomberg TV, en direct de New York, le jeudi 20 mars, à 17 h (www.bloomberg.tv). Visionnez la chronique qui suivra sur LesAffaires.tv, enregistrée à New York.



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

## Déclin, bombe et renaissance : la leçon de Manchester

**C'**est l'histoire d'une grande ville, qui a perdu des plumes au profit de la métropole du pays, mais qui connaît une belle renaissance en misant sur des créneaux stratégiques, notamment en finance, en sciences de la vie et en multimédia, ainsi que sur ses quatre universités.

J'ajoute que le moral y est excellent et que les grues géantes, aussi visibles qu'à Calgary, animent de nombreux chantiers.

Vous avez compris : si ce n'était de ce dernier indice, on aurait pu croire que je parlais de Montréal... Il s'agit plutôt de Manchester, dans le Nord de l'Angleterre, qui fonce à toute allure dans le 21<sup>e</sup> siècle après un déclin prolongé.

Manchester. Lorsque le nom apparaît dans nos médias, on pense surtout à son club de football, le Manchester United, qui fait l'objet d'un véritable culte. Mais il y a bien plus.

La révolution industrielle est née ici au début du 19<sup>e</sup> siècle. Les filatures ont fait sa fortune, tout comme le commerce du coton. Sa voisine Liverpool servait de fenêtre sur l'Atlantique, tandis que Newcastle, au nord, fournissait le charbon dont les machines à vapeur avaient besoin, et qui alimentait aussi les aciéries de Sheffield, au sud.

Cette combinaison était extraordinaire. Elle a longtemps nourri la prospérité du Royaume-Uni. Puis sont venues les années de misère.

Les filatures ont fermé les unes après les autres. Les immenses bâtiments industriels ont été abandonnés. Manchester, grande ville ouvrière pas vraiment paisible, est devenue carrément dure. On dit même qu'il fallait entourer les juke-box de grillage, dans les pubs, pour éviter qu'ils ne soient saccagés.

Le fond du baril a été atteint le 15 juin 1996. Ce jour-là, une partie du centre-ville a été soufflée par une terrible explosion causée par l'Armée républicaine irlandaise. Heureusement, per-

**Manchester attire  
les investissements  
tout simplement parce  
que son offre globale  
est avantageuse.**

sonne n'est mort, car l'IRA avait annoncé suffisamment à l'avance ses intentions pour qu'on puisse évacuer les lieux. Mais les dégâts étaient stupéfiants.

Du désespoir est née la riposte. Comme au football, Manchester a décidé de reprendre l'offensive. La ville était en défaveur ? Par conséquent, le coût de la vie y était aussi moins élevé qu'à Londres. Les grands édifices industriels du siècle passé étaient vacants ? Rénovés, ils allaient devenir des bureaux et des logements recherchés compte tenu de leur architecture splendide. En ciblant ainsi ses forces, la région de Manchester a transcendé ses faiblesses.

Aujourd'hui, l'agglomération de trois millions d'habitants est une fourmilière. Et les autorités locales ont plein de projets.

Par exemple, l'émergence de l'Alternative Investment Market (AIM) permet aux PME d'aller cueillir du capital, soit par appel public à l'épargne, soit par placement privé. C'est une formule astucieuse en marge des Bourses traditionnelles qui a contribué à l'essor du secteur financier et de celui des services professionnels : leur effectif atteint 225 000 employés.

Même chose pour l'industrie des médias. Déjà fort active, elle va profiter de l'ouverture prochaine d'un immense complexe de la télévision publique - la BBC - qui y relocalise diverses productions, notamment celles qui touchent le

sport et les enfants. Encore une fois, une main-d'œuvre compétente et disponible, moins coûteuse qu'à Londres (où se loger est hors de prix), alimente cet élan.

Et la beauté de la chose, c'est que la ville ne se met pas à genoux pour attirer les investissements. Elle ne promet pas mille bonbons fiscaux comme on se sent obligé de le faire au Québec. Manchester est devenue une adresse de choix tout simplement parce que son offre globale est avantageuse.

Les grandes villes environnantes ne sont pas en reste. Liverpool a été désignée Capitale de la culture européenne pour 2008 et entend bien montrer qu'elle a autre chose à présenter que les reliques des Beatles. Son front de mer, jadis noirci par la fumée des bateaux à vapeur, a retrouvé tout son éclat. Newcastle Upon Tyne, au nord, mise à fond sur l'innovation et la culture pour redynamiser son économie.

Montréal a aussi connu la gloire puis le déclin. La revitalisation des abords du canal Lachine, par exemple, laisse croire à un nouveau souffle. Mais qu'est-ce que c'est compliqué, chez nous ! Si vous voulez voir ce que donne une communauté qui regarde droit devant sans pleurer sur son passé glorieux ou sans décrier les méchants promoteurs immobiliers, allez faire un tour dans le Nord de l'Angleterre. Cheers !

### DE MON BLOGUE

(sur [www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com))

**Mon budget plus fort que le tien :** Budget du Québec : déficit 0 (avec quelques acrobaties); budget du Royaume-Uni : déficit de 86 milliards.

« La dette totale ici donne 1 888 milliards pour l'équivalent en population. Je commence à regretter de me comparer avec les autres... Et j'ai oublié la dette des villes et d'Hydro-Québec, 60 milliards, des hôpitaux et des universités etc. »

- O.

Le confort d'un placement solide.

En période de volatilité, la qualité et la diversification sont plus importantes que jamais.

PORTEFEUILLES GÉRÉS DE FIDELITY

Parlez-en à votre conseiller.  
fidelity.ca

veuillez lire le prospectus d'un fonds et consulter votre conseiller en placements avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis. Leur valeur est susceptible d'augmenter fréquemment et le rendement passé ne constitue pas une garantie. Les investisseurs versent des frais de gestion et des charges et pourraient devoir verser des commissions ou des frais de mise en liquidation de leurs placements. Fidelity Investments est une marque déposée de FMR LLC.

# 3,2

Montant, en milliards de dollars, que les investisseurs canadiens ont placé pour leur REER dans des fonds du marché monétaire en février. C'est 10 fois plus qu'en février 2007.

[Source : Institut des fonds d'investissement]



[Photo : Bloomberg News]

## Fabrication La Chine boudée

La Chine n'est plus aussi attrayante qu'avant pour les entreprises manufacturières, selon une étude réalisée par la Chambre américaine de commerce à Shanghai et la firme Booz Allen Hamilton.

Ainsi, 54 % des multinationales interrogées disent que l'empire du Milieu a perdu du lustre comme plaque tournante manufacturière à cause de la force du yuan (la monnaie chinoise), l'inflation, la hausse des coûts de main-d'œuvre et le taux de roulement élevé des employés. Près d'une multinationale sur cinq envisage d'ailleurs de transférer une partie de sa production chinoise dans d'autres pays à faibles coûts de production.

F. Normand

## Québec Près de 170 000 \$ pour déneiger chaque centimètre

Combien a coûté le déneigement de chaque centimètre de neige tombé sur la Vieille Capitale en 2008 ? Environ 168 600 \$, selon les prévisions de la Ville de Québec.

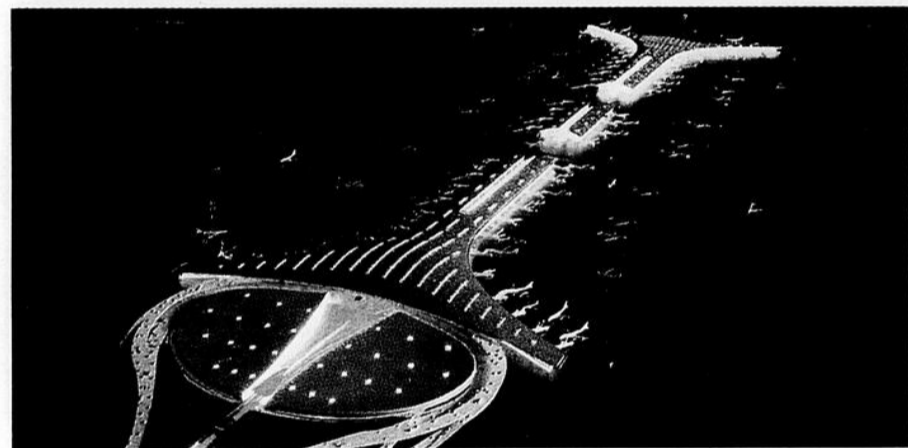
Si les précipitations de neige restent dans la moyenne durant le reste de l'année, la Ville s'attend à dépenser près de 69 millions de dollars pour le déneigement durant toute l'année 2008, soit 13,5 millions de plus que ce que prévoit son budget ordinaire.

C'est beaucoup d'argent ? Peut-être. Mais à bien y penser, la capitale en a eu pour son argent : malgré les heures supplémentaires des travailleurs épuisés, chaque centimètre a coûté à peine plus cher qu'en 2005.



En 2006, par contre, le déneigement avait coûté 230 100 \$ par centimètre. C'est nettement plus, mais c'est surtout parce que la Ville paie des contrats de base à frais fixes, peu importe la quantité de neige. Cette année-là, Québec n'a reçu que 241 centimètres, mais a payé autant qu'une année de précipitations normales, soit 55,5 millions.

En 2008, le dépassement du budget de déneigement entraîne un manque à gagner équivalent à une hausse de taxe de 2 %. Le maire Régis Labeaume a cependant promis de ne pas « pelletter » ce problème dans la cour du contribuable. H. Joncas



La nouvelle aérogare de Beijing rappelle la forme d'un dragon. [Photo : Forter + Partner]

## Aéroport Bombardier dans le ventre du dragon

Beijing peut maintenant mieux respirer. Quatre ans après le début de sa construction, la troisième aérogare de l'aéroport international Capital de Beijing sera prête à temps pour l'ouverture des Jeux olympiques, le 8 août prochain.

Conçu par l'architecte Norman Foster - à qui l'on doit le viaduc de Millau -, ce bâtiment long de trois kilomètres, dont la forme rappelle celle d'un dragon, serait la plus grande aérogare au monde. Construite au coût de 3,8 milliards de dollars américains, cette aérogare accueillera 27 compagnies aériennes, dont Air Canada. Elle fera passer la capacité totale de l'aéroport de 52 à 76 millions de passagers annuellement.

Il s'agit d'un objet de fierté pour la Chine, mais aussi pour Bombardier, dont deux systèmes sur rail font partie du projet.

Le premier système, de 11 véhicules, servira au transport de passagers entre la nouvelle aérogare et les autres bâtiments de l'aéroport. Il transportera 4 100 voyageurs à l'heure par direction. Le deuxième, un système de 40 voitures de métro, servira de navette express entre l'aéroport, le centre-ville et le village olympique.

Chose sûre, les systèmes de transport de Bombardier seront mis à rude épreuve. Beijing s'attend à accueillir 64 millions de visiteurs étrangers en 2008, 14 millions de plus qu'en 2007. M. Jolicœur

## Les sociétés dont on parle

A&P	16	Bronche Life Sciences	89	Ernst & Young	84	Joli Cœur Lacasse	103	Objects Research Systems	17	Sopax MH	10
AbitibiBowater	57	Blank	7	Esi Technologies	72	JPMorgan	49, 53, 58	Oceanova	87	Spectra Premium	41
Accor	77	Bluestreak	17	Exploration Orbite	11	Kohlberg Kravis Roberts	16	OKIOK	67	Spencer Stuart	16
Advitech	87	Boeing	81	Fairmont Hotels & Resorts	78	Komunik	39	Pages Jaunes	50	Sprint	66
AIM Trimark	64	Bombardier	27	Feeling Software	17	LimoCar Québec	103	Palm	66	SSQ Groupe financier	16
Air Canada	30, 80	Booz Allen Hamilton	30	Financial Times	29	Linden Lab	15	Pfizer	51	Stikeman Elliott	28
Air France	31	British Airlines	31	Fanning International	50	Louis Garneau	20	Philip Morris International	51	Stock Pointer	67
Air Transat	30	Burger King	37	Futuremed	58	Louisiana-Pacific	95	Phoenix International	88	Swissair	30
Alouette	11	Busac Immobilier	43	Gartner	67	LSR Immobilier	26	Porter	76	Tecknon	41
Altria Group	51	Caisse de dépôt	16	General Electric	58	Ltrm Technologies	17	Prevtec Microbia	90	Telus	50, 66, 72
American Airlines	31	CCL Industries	58	General Motors	41	Macintosh	37	Pyradia	41	Tiffany & Co.	51
AMT	27	C Corp.	16	Genizon BioSciences	88	Marratt	76, 80	RCM Global	67	Time Warner	22
Anapharm	87	Change Wave	66	Gerber	37	McDonalds	37	Remstar	28	Topigen	103
AOL	22	Chlorophyll	20	GlavoSmithKline	87	McKinsey	35, 44	Research In Motion	66	Toys R Us	17
Apple	66	Cirque du Soleil	17	Globel Direct	39	McWiz	103	Resonant Medical	17	TQS	28
AT&T	66	Conestoga-Rovers & Ass	103	Google	27	MediaSpark	58	Rio Tinto Alcan	9	TransAlta	50
ATS Andlauer	52	Continental Airlines	31	Gowling Lafleur Henderson	30	Merck	51	Roche Ltee	10	TransCanada	50
Bain Capital	16	Couche-Tard	16, 56	Great West	50	Metafoam Technologies	17	Rockwell Automation	51	Trilogy Advisors	67
Banks	7	Croix grise	39	Groupe Datamark Systems	39	Metro	16	Rogers	66	United Airlines	31
Banque CIBC	28	Delta Airlines	31	Groupe Vachon	87	Microsoft	22, 37	Rona	16	Vertigo	87
Banque Nationale	21, 103	Desjardins	12, 16, 44	H.J. Heinz	51	Miranda	54	RSM Richter	28	Virgin Airlines	31
Banque Scotia	21	DOM Technologies	39	Hasbro	51	Mobile Maestria	70, 72	Ryanair	30	Viterra	58
BCE	61	Easy Jet	30	Hewlett Packard	66	Moutain Equipment Coop.	20	Sabena	30	Vodafone	67
Bear Stearns	49, 53, 58	Eaton	56	Hilton	76	Nanometrix	17	Saine Marketing	35	WestJet	30, 80
Bell Canada	37, 66	Emera	50	Home Depot	17	Neurochem	16	Sandic	10	Windows Mobile	66
Bell Mobilité	70	EnCana	50	IBM	24	News Corp.	22	Scierie Jean Riopel	96	Wink's	16
Bellus Health	17	Enseed	17	Identica Branding et Design	44	Nokia	66	Scotia Capital	67	Wiseleap	17
Bentley	21	Entreprises TAG	95	Intel	51	Northwest Airlines	51	Seaboard	66	Xceed Mortgage	58
Best Buy	17	Environmental Management Solutions	17, 26	Interim Marketing	34			Shoppers Drug Mart	50	Xilinx	51
Billetdeski.com	15							Siemens	39	Yahoo	22

l'œil averti

36<sup>e</sup> année

## Augmentez vos ventes

avec Roger & Simon St-Hilaire  
conférenciers et formateurs

Formateurs agréés à Emploi-Québec

### Vente stratégique<sup>MD</sup>

2 jours - 475 \$ - avec Roger

- Conclure la vente
- Réfuter les objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospecter avec succès
- Argumenter avec aplomb

Mtl - 17-18 avril / 5-6 mai  
Qué. - 14-15 avril / 12-13 mai

### Relation avec la clientèle

1 jour - 250 \$ - avec Simon

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

Mtl - 23 avril / 3 juin • Qué. - 29 avril / 11 juin

### Gérance de vente

3 jours - 795 \$ - avec Roger

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

Mtl - 20-21-22 oct. / 17-18-19 nov. • Qué. - 7-8-9 avril

### Vente au détail

1 jour - 250 \$ - avec Simon

- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire

Mtl - 22 avril / 4 juin • Qué. - 16 avril / 10 juin

## Séminaires sur mesure Conférences

Cours de vente  
Roger St-Hilaire

www.rogersthilaire.com

Inscrivez-vous maintenant! Nombre de places limité

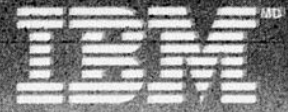


Mtl : 514 673-1124 Sans frais : 1 800 463-7246  
Qué. : 418 626-7498 Téléc. : 418 626-6264

Séminaires approuvés par: la Chambre de la sécurité financière,  
la Chambre de l'assurance de dommages

Membres de: l'Association canadienne des conférenciers professionnels

228 000 personnes l'ont fait  
et ont vu la différence!



JOURNAL D'INFRASTRUCTURE

JOUR 89 : Nous avons perdu le contrôle de nos coûts d'alimentation et de refroidissement. La majeure partie de notre budget de TI est consacrée au refroidissement de nos serveurs. J'ai dit à Gilles qu'il fallait prendre un grand virage vert.

JOUR 91 : On peut dire que Gilles est passé au vert – vert kiwi, pour être plus précis.

JOUR 93 : Pour prendre le virage vert, la peinture est inutile. Mais la technologie Cool Blue<sup>MC</sup> IBM est tout indiquée. La virtualisation évoluée des serveurs et du stockage peut nous aider à regrouper nos serveurs afin qu'ils soient plus éconergétiques. Et les nouveaux systèmes POWER6<sup>MC</sup> nous permettent d'exécuter la même somme de travail en utilisant moins d'énergie<sup>1</sup>.

Notre centre informatique sera maintenant vert... mais peint en blanc.



Découvrez comment améliorer l'efficacité de votre centre informatique.  
[IBM.COM/CONTROLE/CA/VERT](http://IBM.COM/CONTROLE/CA/VERT)



« 100 % gossé au Québec » : c'est le slogan original choisi par Blank pour promouvoir ses tee-shirts.

### Fabrication Rentable même si tous ses vêtements sont faits au Québec

Tandis que les grands fabricants de vêtements transfèrent leurs activités dans des pays à faibles coûts de production, Blank, qui fabrique tous ses vêtements au Québec, est en pleine expansion.

La PME montréalaise, porte-étendard de l'achat local, vient d'emménager dans des ateliers deux fois plus vastes, angle Saint-Laurent et Chabanel, afin de répondre à la forte demande pour ses tee-shirts et vêtements de coton. Depuis sa création il y a quatre ans, Blank a concentré ses efforts de commercialisation dans la région montréalaise. Mais grâce à une entente conclue récemment avec un important

distributeur, elle a commencé à vendre ses vêtements pour hommes, femmes et enfants aux quatre coins de la province.

« Nous passons à une vitesse supérieure, car l'entente de distribution que nous venons de conclure avec les Agences Martin Bellefeuille nous permettra de vendre nos produits dans 600 points de vente au Québec », dit Martin Delisle, président et cofondateur de Blank. Cette entente permettra au fabricant de poursuivre sa croissance rapide.

M. Delisle prévoit que les revenus de Blank grimperont de 50 % cette année.

Se gardant de dévoiler les résultats de l'entreprise, M. Delisle assure que Blank est rentable, et ce, même si ses vêtements sont entièrement fabriqués au Québec.

Blank écoule 85 % de sa production chez les grossistes.

Le reste de ses ventes sont réalisées dans sa boutique du boulevard Saint-Laurent, située entre les rues Rachel et Mont-Royal. Y. Clérouin

### Efficacité énergétique Vols d'ampoules dans les hôtels

Un nombre croissant d'hôtels américains affirment être victimes de vol... de leurs ampoules écoénergétiques !

Après les serviettes et les robes de chambre, il semble que certains clients aient pris l'habitude de partir avec les ampoules fluocompactes installées dans leur chambre.

Ces ampoules sont beaucoup plus efficaces sur le plan énergétique, consommant jusqu'à quatre fois moins d'électricité que les ampoules incandescentes classiques.

Les économies d'énergie qu'elles procurent peuvent justifier leur prix de vente plus élevé, mais l'équation change s'il faut les remplacer avant d'avoir pu en rentabiliser l'achat.

C'est pourquoi certains hôtels utilisent des systèmes d'éclairage spéciaux, qui protègent les ampoules contre ce type de vol, dont certains nécessitent une clé pour remplacer l'ampoule.

Et dire qu'arriveront bientôt sur le marché les ampoules DEL, plus efficaces que les fluocompactes... mais plus coûteuses. A. Beauchamp



## Guy Bourgeois

FORMATEUR

MOTIVATEUR



### VENDEZ PLUS !

Le développement des ventes

- Agir en professionnel
- Établir la confiance
- Résoudre des objections
- Conclusion de vente et suivi
- Prendre des rendez-vous
- Développer un argumentaire solide

Longueuil	Québec	Laval
17-18 avril 08	17-18 mars 08	5-6 juin 08
	29-30 mai 08	

### COACHEZ MIEUX !

Le coaching d'une équipe

- Comprendre et appliquer votre rôle
- Motiver vos employés
- Éviter ou gérer les conflits
- « Coacher » les cas problématiques
- Bâtir la confiance
- Établir de saines communications

Longueuil	Québec	Laval
12 juin 08	12 mai 08	11 avril 08

Cours de 2 jours **450 \$**

Cours de 1 journée **250 \$**

### SERVEZ MIEUX !

Le service à la clientèle

- Comprendre mieux votre rôle
- Obtenir un WoW de votre client
- Se démarquer par son attitude
- Répondre aux plaintes avec professionnalisme
- Gérer les appels avec brio
- Apprendre à refuser avec tact

Longueuil	Laval
3 juin 08	26 mai 08

• Conférences de motivation lors de congrès et colloques

- Formation adaptée à votre entreprise

**1.800.361.0666**  
[www.guybourgeois.com](http://www.guybourgeois.com)

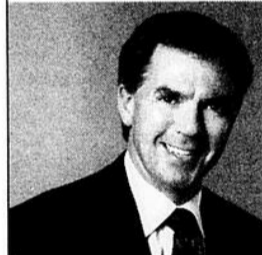
Agréé par Emploi-Québec, Chambre de sécurité financière et d'assurance de dommages

Cours de 1 journée **250 \$**



CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE AU CANADA

### Petit-déjeuner conférence



LA CHAMBRE DE COMMERCE ITALIENNE AU CANADA PRÉSENTE :

## L'Honorable Jim Prentice Ministre de l'Industrie

Lundi 31 mars 2008  
7h30 à 9h00

Mount Stephen Club  
1440, rue Drummond

Réervations : 514.844.4249

[www.italchamber.qc.ca](http://www.italchamber.qc.ca)



Desjardins présente :

UN AUTRE ÉVÉNEMENT SECOR

### COLLOQUE MOBILISATION : Catalyseur de la performance

# RECONNAISSANCE :

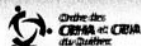
## CHRONIQUE D'UNE DÉCEPTION ANNONCÉE

MONTREAL - 1<sup>er</sup> avril 2008  
8 h 45 à 12 h

QUÉBEC - 3 avril 2008  
8 h 45 à 14 h



partenaires :



les affaires

Information et réservation : 514.866.7422  
[www.secor.biz](http://www.secor.biz)



**COLLÈGE DES  
ADMINISTRATEURS  
DE SOCIÉTÉS**

L'excellence en gouvernance de sociétés

**Félicitations**

aux finissants du programme  
de Certification en gouvernance



**Frédéric Bélanger**  
Groupe Fonds  
des professionnels



**Céline Blanchet**  
DeSerres inc.



**Louis Bolduc**  
TUAC — FTQ



**Pierre Bonin**  
Symetrix Protection inc.



**Chantal Brunet**  
Innovatech Québec



**Nancy Chamberland**  
Administratrice  
de sociétés



**Louise Charette**  
Administratrice  
de sociétés



**Louise Charette**  
Administratrice  
de sociétés



**Guy Charette**  
Caisse de dépôt  
et placement du Québec



**Martine Corriveau-Gougeon**  
Gestion  
Corriveau-Gougeon inc.



**Réal Couture**  
SEPAQ



**Jean-Claude Cyr**  
Conseiller stratégique  
et gestion de projet



**Daniel Deslauriers**  
Administrateur  
de sociétés



**Danielle Despots**  
Ministère de la Famille  
et des Aînés



**Louis Ducharme**  
Atelier Nautique  
Richelieu inc.



**Jocelyn Fortier**  
Société des traversiers  
du Québec



**Claude Gilbert**  
Corporation  
d'hébergement  
du Québec



**Lucie Godbout**  
Coalition de l'encadrement  
en matière de retraite  
et d'assurance



**Daniel Guimont**  
Roche Ltée  
Groupe-conseil



**Francine Jacques**  
Régie de l'assurance  
maladie du Québec



**Nathalie Joncas**  
Confédération des  
Syndicats Nationaux



**Bernard Labelle**  
Groupe CGI



**Lise Lambert**  
Commission des  
transports du Québec



**René Langlois**  
Fonds d'assurance  
responsabilité professionnelle  
du Barreau du Québec



**Ann Leduc**  
Autorités canadiennes  
en valeurs mobilières



**Jean-Pierre Lévesque**  
Ecoclimate Capital



**Gabriel Marchand**  
Centrale des syndicats  
du Québec



**Younes Mihoubi**  
Ministère de l'Immigration  
et des Communautés  
culturelles



**Jean Morin**  
Morin Simard



**Nathalie Parenteau**  
Ministère des Finances  
du Québec



**Jean Pinard**  
Administrateur  
de sociétés



**Mimi Pontbriand**  
Ministère de l'Éducation,  
du Loisir et du Sport



**Hughes T. Poulin**  
Société Urbim



**Nathalie Pratte**  
Groupe Conseil  
Envirostratégies



**Louise Rochette**  
Société de transport  
de Lévis



**André Roseberry**  
Rasaki inc.



**Pierre Roy**  
Services Québec



**Cécile Saint-Pierre**  
Régie des rentes  
du Québec



**Michel Sanschagrin**  
Administrateur  
de sociétés



**Pierre Shedleur**  
Société générale de  
financement du Québec



**Gaëtan Thériault**  
Commission des  
normes du travail



**Céline Vachon**  
Les Conseillers  
Stratégies inc.



**Roxane Vézina**  
Coach d'exécutifs  
certifiée SICPNL



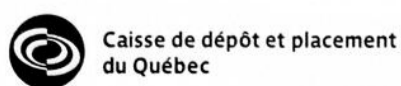
**Carl Viel**  
Montréal InVivo

**PROCHAINES FORMATIONS**

- ~ Rôles et responsabilités des administrateurs | Montréal : 1<sup>er</sup>, 2 et 3 mai 2008 | Québec : 25, 26 et 27 septembre 2008
- ~ Gouvernance des caisses de retraite | Montréal : 8, 9 et 10 mai 2008

**INFORMATION ET INSCRIPTION**

418 656-2630 | [www.cas.ulaval.ca](http://www.cas.ulaval.ca)



# Une méga-aluminerie en vue au Saguenay

**Investissement.** Rio Tinto Alcan envisage une usine qui produirait 450 000 tonnes d'aluminium avec la technologie AP50.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

SAGUENAY - Rio Tinto Alcan envisage de construire d'ici 2016 à Jonquière une des plus grandes alumineries au monde.

Cette méga-aluminerie utiliserait une nouvelle technologie, appelée AP50, et produirait quelque 450 000 tonnes de métal gris par année, selon des informations obtenues par le journal *Les Affaires*.

Pour l'instant, la technologie AP50 n'est utilisée qu'à petite échelle, au centre de recherche spécialisée en électrolyse de Rio Tinto Alcan en France, où trois cuves sont en service.

Pour tester le modèle à l'échelle industrielle, Alcan a annoncé en 2006 la construction d'une usine pilote à Jonquière, dotée de 44 cuves pour une production annuelle de 60 000 tonnes.

La construction de cette usine pilote commencera au printemps, précise Claudine Gagnon, porte-parole de Rio Tinto Alcan. Il est donc trop tôt pour discuter de son agrandissement, dit-elle.

## Alcan a promis d'augmenter sa production

L'annonce de la construction d'une usine pilote s'inscrit dans un programme d'investissements de 2,1 milliards de dollars de Rio Tinto Alcan au Saguenay-Lac-Saint-Jean.

L'entreprise s'est engagée à augmenter sa capacité de production de 450 000 tonnes dans la région, créant 740 emplois d'ici 2016.

En échange, Québec offrira plusieurs aides financières, en plus d'allonger le bail que détient Alcan sur les forces

hydrauliques du Saguenay-Lac-Saint-Jean pour les 50 prochaines années. Les six barrages de Rio Tinto Alcan dans la région produisent 80 % de l'énergie qu'elle utilise au Québec. Cela lui permet d'obtenir de l'électricité pour quatre fois moins cher que le tarif d'Hydro-Québec, selon Claude Patry, président du Syndicat national des employés de l'aluminium d'Arvida.

Pour respecter l'entente avec l'État québécois, Rio Tinto Alcan devait agrandir son usine d'Alma et construire une usine AP50 de taille industrielle à Jonquière. Mais en optant pour une méga-usine, l'entreprise pourrait honorer avec un seul projet son engagement d'augmenter la production au Saguenay, et donc laisser tomber celui d'Alma.

Le site de l'usine pilote dispose d'un « terrain assez grand » pour accueillir une méga-usine, souligne M. Patry, président du Syndicat. Une entente de confidentialité avec Rio Tinto Alcan l'empêche d'en dire plus sur les projets de l'entreprise.

Du point de vue économique, deux arguments militent en faveur d'une méga-usine.

Premièrement, la technologie AP50 permet des économies d'échelle plus importantes. Au prix de 3 100 \$ US la tonne d'aluminium, le marché est suffisamment fort pour justifier une telle production.

Deuxièmement, la méga-usine de Jonquière servirait de vitrine mondiale de l'utilisation de cette technologie pour une production industrielle à grand volume. ■

Deuxième édition

## CAPITAL D'INVESTISSEMENT

Les chefs d'entreprises du Québec sont-ils prêts pour le capital d'investissement / Private Equity

Le 26 mars 2008 | Hôtel InterContinental | Montréal

SOUS LA COPRÉSIDENTIE DE

Jean-Marc Fortier, MBA  
Robinson Sheppard Shapiro  
s.e.n.c.r.l.

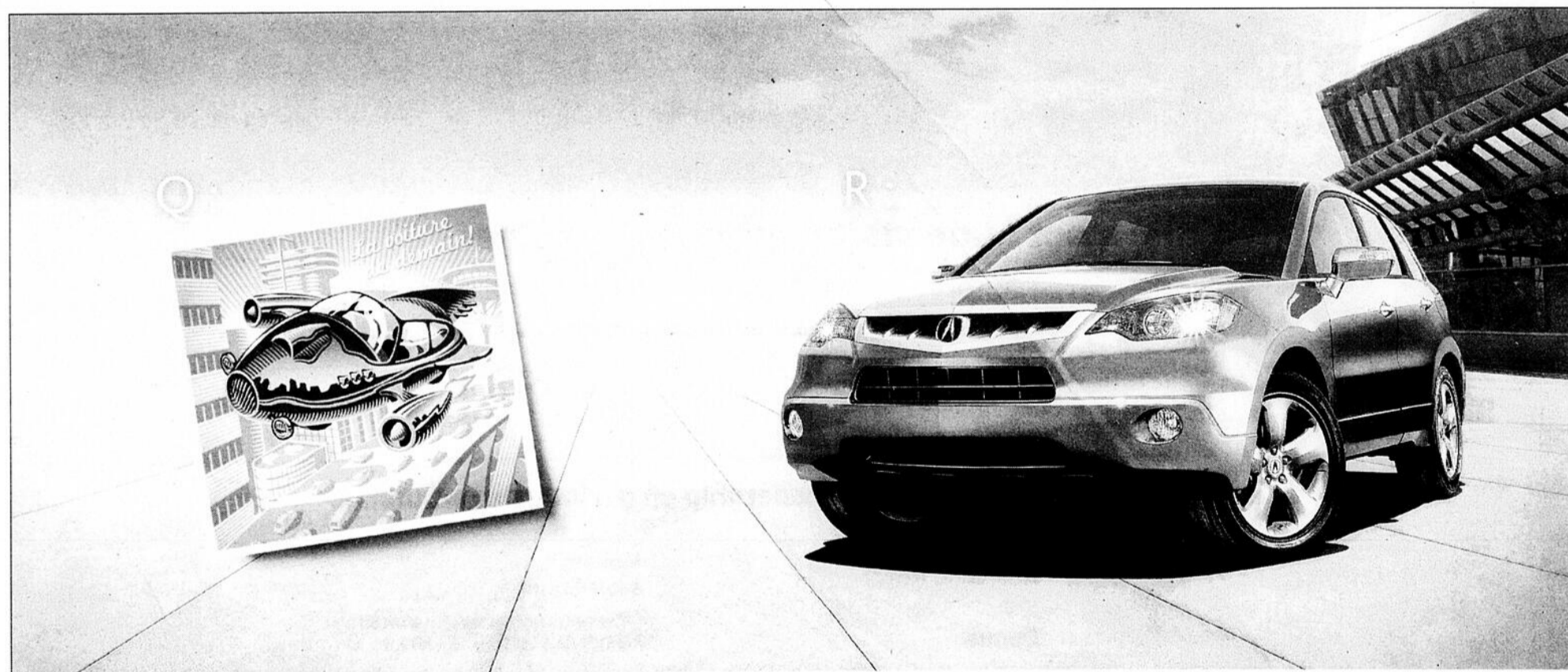
Michel Côté  
Vice-président et associé  
Novacap Industries

- Comment les entreprises québécoises à la recherche de capitaux peuvent intéresser ces fonds
- Recommandations de la part d'entreprises qui ont transigées avec des fonds de capital privé

Participez à cet événement d'envergure sur le rôle du capital d'investissement privé, venez entendre des conférenciers de marque et profitez de cette occasion pour tisser des liens d'affaires avec les principaux acteurs de cette industrie.

Pour plus d'information visitez  
www.insightinfo.com  
ou appelez au 1-888-777-1707

**INSIGHT**  
ALMA



**LE FUTUR A APPELÉ.  
VOTRE VOITURE EST PRÊTE.**

**RDX**

PDSF À PARTIR DE  
**41 400 \$\***

Un véhicule multisegment de luxe bien au-delà de vos attentes : l'Acura RDX 2008 constitue un bond turbocompressé vers la polyvalence urbaine. Au cœur de ce véhicule se trouve un moteur turbocompressé i-VTEC<sup>®</sup> de 2,3 litres qui alimente le très précis système toutes roues motrices super-maniabilité<sup>™</sup> breveté d'Acura. Comptant sur un habitacle polyvalent, un intérieur stylisé et une longue liste d'éléments essentiels à tout technophile, le RDX combine adroitement deux mondes pour l'aventure urbaine : sophistication moderne et puissance sans compromis.

**ACURA**  
DEVANT.

acura.ca

**1,9 %** TAUX DE LOCATION  
NOMINAL 36 MOIS<sup>†</sup>

**428 \$** /MOIS  
ACOMPTE DE 4 900 \$

À TITRE INFORMATIF SEULEMENT

**4,6 %** TAUX DE LOCATION  
APR 36 MOIS<sup>†</sup>

OU CHOISISSEZ UN RABAIS  
AU COMPTANT DE

**2 500 \$** À L'ACHAT  
D'UN RDX<sup>†</sup>

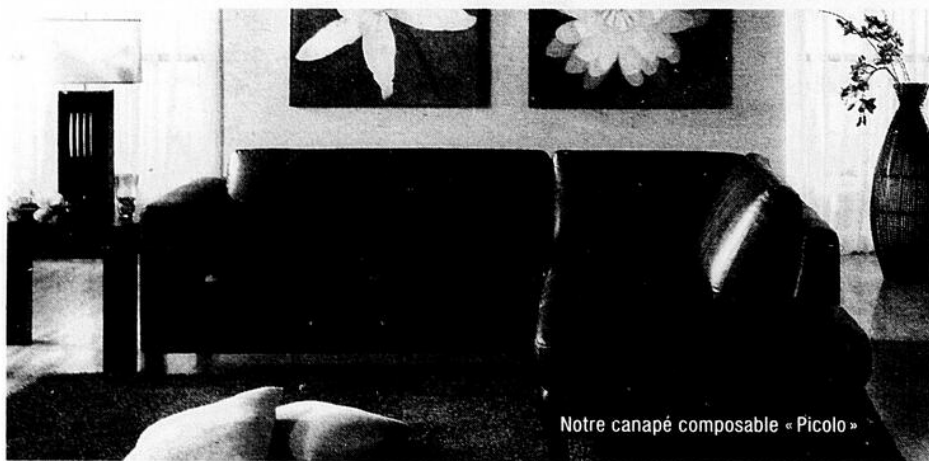
\*PDSF de 41 400 \$ pour un nouveau véhicule Acura RDX 2008 (modèle TB1828JN). Frais de transport et de préparation de 1 825 \$, immatriculation, assurances, enregistrement et taxes applicables en sus. †Le taux APR prend en compte le rabais au comptant des consommateurs du taux de financement et de location. Offre de location d'une durée limitée sur un nouveau véhicule Acura RDX 2008 (modèle TB1828JN) par l'entremise des Services Financiers Honda Inc. sur approbation de crédit. Exemple de location : Acura RDX 2008 (modèle TB1828JN) selon un taux de location de 1,9 % / 4,6 % APR pour 36 mois. Paiements mensuels de 428 \$ avec un acompte de 4 900 \$, frais de transport et de livraison de 1 825 \$, premier versement mensuel et dépôt de garantie de 0 \$, et 200 \$ pour la taxe de conservation du carburant à la signature du contrat de location. Le total des obligations de la location est de 22 333 \$. Allocation de 72 000 kilomètres, frais de 0,15 \$/km pour les kilomètres excédentaires. Taxes, immatriculation, assurances et enregistrement en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à prix moindre. Le concessionnaire peut avoir à commander ou à échanger un véhicule. †Rabais au comptant de 2 500 \$ offert aux clients qui paient comptant un nouveau véhicule Acura RDX 2008 (modèle TB1828JN) et le montant sera déduit du prix négocié avant les taxes. L'offre de rabais au comptant ne peut être combinée aux offres spéciales de financement ou de location. Voyez votre concessionnaire Acura pour plus de détails. Super Handling All-Wheel Drive et i-VTEC sont des marques de commerce ou des marques déposées de Honda Motor Co., Ltd. Acura, une division de Honda Canada Inc.

## Changez de décor grâce à la JCCM et mobilia!

Vous connaissez un entrepreneur, cadre,  
travailleur autonome ou professionnel dynamique  
qui souhaite agrandir son réseau, et se développer  
personnellement et professionnellement ?

Référez cette personne et vous pourriez remporter

**5 000 \$** de meubles chez **mobilia!**



La campagne de référencement se tiendra du  
28 février au 4 avril 2008  
inclusivement.

présentée par



**mobilia**  
Pour le Style

en collaboration avec  
**RSM Richter**  
Vérification, fiscalité, services conseils

## le tour du Québec

### LES RÉGIONS EN BREF

#### BRASSERIE Du houblon québécois ?

Les microbrasseries québécoises, touchées par une raréfaction du houblon sur les marchés internationaux et la montée de son prix, pourraient bien s'en procurer l'automne prochain en Mauricie. Sébastien Gagnon, du bistro Vice et Versa de Montréal, se propose de mettre en culture 11 variétés de houblon dans des terres de Saint-Adelphe, sa région d'origine. « Mon premier but est d'approvisionner les microbrasseries québécoises. Il faut arrêter d'être dépendant », affirme le jeune entrepreneur brassicole. D'après *L'Hebdo du Saint-Maurice*

**VÊTEMENTS INDUSTRIELS  
Saniloc se modernise**  
Saniloc, une entreprise de location et de nettoyage des

vêtements de travail de Drummondville, a investi 750 000 \$ pour moderniser ses installations. L'initiative a donné de rapides résultats puisque l'entreprise vient de décrocher un important contrat de service d'une durée de cinq ans. Saniloc emploie 60 personnes. D'après *L'Express*

#### GÉNIE-CONSEIL

**Roche à Rimouski**  
La firme d'ingénierie Roche Ltée, de Québec, accroît sa présence dans l'Est du Québec en acquérant, de Rimouski, une société d'ingénierie spécialisée en structure et en mécanique du bâtiment fondée il y a 25 ans. Avec cette addition, Roche porte à cinq le nombre de ses établissements dans les régions du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie. Roche y emploie maintenant une centaine d'employés. A.D.

**Réservez vite !  
Le nombre de  
places est limité !**

Venez rencontrer Richard G. Roy ! Avec des revenus de plus d'1.1 G\$, Uni-Sélect est un des premiers réseaux de grossistes en pièces automobiles en Amérique du Nord.



### Uni-Sélect : une vision nord-américaine

Jeudi 17 avril 2008

**Richard G. Roy**  
Président et chef de la direction  
Uni-Sélect

**Hôtel Hilton Bonaventure  
salon Westmount**

900, rue De La Gauchetière Ouest, Montréal  
Déjeuner / conférence : 7 h à 8 h 30  
Période de questions : 8 h 30 à 9 h

Prochaine  
conférence :



### Conserver son leadership en période de turbulence

Jeudi 29 mai 2008

**Raymond Royer**  
Président et chef de la direction  
Domtar

Montréal,  
à confirmer

Déjeuner / conférence : 7 h à 8 h 30  
Période de questions : 8 h 30 à 9 h

Réservez en ligne : [www.lesaffaires.com/conferences](http://www.lesaffaires.com/conferences)

Pour information :  
Téléphone : 514 392-4116  
Courriel : [conferences@transcontinental.ca](mailto:conferences@transcontinental.ca)

Coût :  
Table de 10 personnes : 600 \$  
Billet individuel : 60 \$



Rabais instantané de 20 \$ pour les détenteurs de La carte Réseau Les Affaires.

Les rendez-vous financiers  
**les affaires**

**2e édition**

Présentés par :



**Desjardins**  
Valeurs mobilières

Membre FCPE

# La Gaspésie craint de perdre un grand projet

**Ressources.** L'exploitation expérimentale de l'argile rouge sera faite à l'aluminerie Alouette, à Sept-Îles, plutôt que dans la région.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca»

Les Gaspésiens craignent de perdre les retombées liées à l'exploitation de l'argile rouge de Grande-Vallée à la suite du partenariat conclu entre Exploration Orbite et l'aluminerie Alouette, de Sept-Îles.

L'argile alumineuse de la Gaspésie, aussi appelée argile rouge à cause de la présence de fer, contient jusqu'à 24 % d'une alumine de bonne qualité. Les alumineries québécoises pourraient la substituer à la bauxite qu'elles importent à grands frais d'Amérique du Sud et d'Australie.

Alouette est la première aluminerie qui s'engage aussi loin dans la valorisation de cette ressource encore inexploitée.

Mais c'est à Sept-Îles, sur la Côte-Nord, et non à Grande-Vallée ou à Murdochville, en Gaspésie, qu'Alouette instal-

lera une usine expérimentale, étape préalable à une exploitation industrielle. L'annonce de ce projet à la mi-février a secoué toute la péninsule.

La ministre titulaire de la région de la Gaspésie, Nathalie Normandeau, a communiqué son déplaisir et demandé des comptes à Exploration Orbite. Cette société minière avait prévu construire une usine pilote à Grande-Vallée dès l'automne 2007.

Mais, dans les bureaux gaspésiens des ministères fédéral et provincial où elle a présenté son projet pour obtenir une aide financière, Exploration Orbite, une petite société inscrite à la Bourse de croissance TSX de Toronto, s'est heurtée à l'incrédulité et aux lourdeurs administratives. « Nous avons perdu beaucoup de temps, dit

Richard Boudreault, président d'Exploration Orbite. Notre dossier n'a pas reçu une attention soutenue. »

Alors, quand Alouette s'y est intéressée, Exploration Orbite a saisi l'occasion. « Le financement étant ce qu'il est, nous travaillons avec ceux qui nous apportent des moyens », ajoute M. Boudreault.

## Murdochville en a rêvé

« Les Gaspésiens n'y ont tout simplement pas cru », croit Jean-Marc Marin, prospecteur de Sainte-Anne-des-Monts, qui a déjà détenu les droits miniers sur l'argile rouge.

En 1999, le Conseil de développement économique de Murdochville avait retenu l'exploitation des dépôts argileux parmi les initiatives de diversification économique à explo-

rer. La Ville tentait alors de redéfinir son avenir économique après la fermeture de la mine de cuivre de la Noranda. En avril 2002, la minière a également fermé sa fonderie.

Puis en 2003, Murdochville rêvait encore d'un grand projet de valorisation des dépôts argileux qui aurait employé environ 500 personnes, autant que la Noranda, mais qui requerrait un investissement d'au moins 2 milliards de dollars... Trop grand, trop coûteux, trop risqué et hors de portée. Le projet n'a pas eu de suite et depuis, la Gaspésie s'en est détournée.

Exploration Orbite a acquis les droits miniers de Jean-Marc Marin en septembre 2005. Celui-ci les avait d'abord cédés au Conseil de développement économique puis avait dû

## Exploration Orbite envisage encore d'implanter une usine de traitement en Gaspésie.

les racheter afin d'éviter leur extinction. Dès lors, tout s'est passé ailleurs.

## La Gaspésie peut encore espérer, selon Orbite

En 2004, une étudiante au doctorat de l'Université Laval, Valérie Ouellet, et une équipe de chercheurs établissent la bonne teneur en alumine des dépôts d'argile et démontrent par des essais en laboratoire qu'on peut l'extraire.

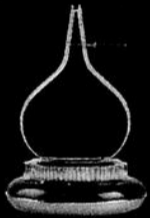
Deux ans plus tard, à Montréal, Exploration Orbite prend le relais des chercheurs de

Québec. Elle confie au Centre d'études des procédés chimiques du Québec, un centre de transfert technologique associé au Collège de Maisonneuve, le mandat de produire une alumine ultra-pure à 99,8% selon un procédé qui puisse être exploité à une échelle industrielle.


C'est ce procédé, pour lequel Exploration Orbite a déposé des demandes de brevets, qui sera éprouvé chez Alouette.


Si les essais sont concluants, Orbite envisage encore une installation en Gaspésie pour extraire et produire sur place de l'alumine de métallurgie et de spécialité utilisée, entre autres, dans la fibre optique.

« Ce qui importe maintenant, c'est de garder les yeux sur l'après-projet pilote », dit M. Boudreault. ■



VOITURE DE L'ANNEE 2008  
selon Motor Trend





Cadillac  
cadillac.gm.ca

## Distinguez-vous.

**LA TOUTE NOUVELLE**  
► 2008 **CTS**

**449 \$ /mois<sup>1</sup>** location  
36 mois    **4 638 \$** comptant  
0 \$ dépôt de sécurité

**Obtenez la transmission intégrale  
pour seulement 30 \$ par mois de plus.**

**Boîte automatique à 6 vitesses**  
Moteur V6 de 3.6L à calage variable des soupapes développant 263 HP  
Sièges haquets avant chauffants avec surface en cuir  
Roues de 17 po en aluminium  
Contrôle de la stabilité StabiliTrak<sup>SM</sup> et traction asservie  
Radio satellite XM<sup>SM</sup>

**PRIVILÈGES CADILLAC :**  
Garantie et programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km<sup>2</sup>. Abonnement d'un an au plan Orientation et dépannage d'OnStar<sup>SM</sup> avec service d'orientation pas à pas<sup>4</sup>. Garantie de 160 000 km ou 5 ans<sup>5</sup> sur le groupe motopropulseur plus transport de courtoisie et assistance routière.

L'Association des concessionnaires Cadillac du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, conditionnelles à l'approbation de crédit de GMAC, réservées aux particuliers et s'appliquant aux modèles neufs CTS 2008 (6DM69/R7C) et CTS 2008 à transmission intégrale (6DM69/1SA/MX7/K05). Frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits en sus et payables à la livraison. Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. 1. À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 36 mois. Préparation incluse. Transport (1 420 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 15 ¢ du km après 60 000 km. La première mensualité est exigible à la livraison. Dépôt de garantie de 0 \$ 2. Comprend trois mois de service après lesquels des frais de service s'appliquent. 3. Selon la première éventualité. 4. Pour obtenir tous les détails et les modalités liés au système OnStar, consultez le site onstar.ca. 5. Selon la première éventualité. Détails sur la garantie limitée chez votre concessionnaire. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune autre offre ni aucun programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être requis. Pour de plus amples renseignements, passez chez votre concessionnaire, composez le 1 888 446-2000 ou visitez gm.ca.

## commentaire



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

## Un budget serré, mais pertinent

**P**lusieurs commentateurs ont qualifié de terne le dernier budget de la ministre des Finances du Québec, Monique Jérôme-Forget.

Certains auraient aimé qu'elle distribue des bonbons, mais ce n'est pas sa générosité envers les contribuables qui fait qu'un budget est bon ou pas. C'est au contraire son orientation et sa pertinence, compte tenu de la conjoncture économique et des moyens financiers du gouvernement, qui en font un budget responsable et intelligent.

Or, la croissance économique a commencé à ralentir et les finances du gouvernement sont précaires. Le budget devait donc reposer sur une approche prudente, avec des engagements modestes, ce qui a été la ligne de conduite de la ministre.

Le budget est basé sur l'hypothèse d'une croissance nette de l'économie de 1,5 % en 2008. C'est dans la moyenne des prévisions des économistes, mais bien inférieur au taux de croissance de 2,5 % avancé par le Conference Board. Si ce dernier a raison, ce sont des revenus additionnels de 700 millions de dollars qui tomberaient dans les coffres du gouvernement. La ministre aurait alors un coussin assez respectable pour le budget de 2009-2010, pour lequel elle a prévu une hausse des dépenses de programmes de seulement 2,8 %, ce qui est irréaliste. Ces dépenses doivent en effet augmenter de 4,8 % en 2007-2008 et de 3,6 % en 2008-2009, ce qui paraît faible.

Québec bénéficie toutefois d'une stabilité de ses charges d'intérêt sur la dette grâce au remboursement d'emprunts à taux élevé.

La compression des dépenses au cours des prochaines années est un pari risqué puisque les dépenses de santé augmentent de 5,5 à 6 % par année et que celles d'éducation croissent de 4 à 4,5 %. Or, ces deux missions comptent pour 70 % des dépenses de programmes du gouvernement. Pour 2008-2009, ces deux géants absorberont plus de 80 % de la croissance des dépenses de l'État, ne laissant que des miettes aux autres ministères.

La pertinence du budget tient à des mesures de soutien à la croissance de la productivité des entreprises québécoises, qui est bien inférieure à celle des entreprises ontariennes et américaines, et à des mesures pour les jeunes familles, les aînés et les démunis.

En deux ans, Québec dépensera 460 millions pour l'amélioration de la productivité des entreprises, et 228 millions pour accroître le savoir et les compétences des Québécois.

La taxe sur le capital, qui décourageait l'investissement des entreprises, sera abolie pour le secteur manufacturier, et un crédit d'impôt de 5 % sur les investissements dans la machinerie et l'équipement de production sera instauré pour tous les fabricants, sans égard à la région où ils sont installés. Ce crédit remplacera d'ici 2010 le crédit d'impôt sur les salaires des entreprises de fabrication des régions ressources. Le nouveau crédit sera augmenté à 20, 30 et même 40 % en fonction de l'éloignement des grands centres. Le rapport Gagné avait démontré que le crédit d'impôt sur les salaires n'avait pas contribué à accroître la productivité des entreprises qui en avaient bénéficié.

Par ailleurs, la ministre a étendu à toutes les régions le crédit d'impôt de 30 % sur la masse salariale pour les entreprises des technologies de l'information. Ce crédit était jusqu'à maintenant destiné aux entreprises de zones restreintes à Montréal et Québec. Un nouveau crédit d'impôt sera offert pour le développement des affaires électroniques et pour appuyer la recherche précompétitive en partenariat.

De plus, Québec accroît les crédits destinés à la formation professionnelle et technique, à l'intégration des immigrants, à la francisation des entreprises et à l'enseignement supérieur.

Pour aider les jeunes familles, 20 000 places supplémentaires seront créées dans les garderies publiques en quatre ans et un crédit d'impôt amélioré sera offert aux familles qui envoient leurs enfants dans une garderie privée. Une aide accrue sera accordée aux aînés et aux aidants naturels pour les soins à domicile.

Québec bouclera ses exercices 2008-2009 et 2009-2010 grâce à la réserve de 1,1 milliard inscrite l'an dernier et au surplus de 717 millions réalisé cette année. Maintenant que ces réserves sont utilisées, il lui reste une provision négligeable de 200 millions, qui sera vite épuisée si l'économie se détériore davantage que prévu.

Il faut donc espérer que le budget de 2008-2009 soit celui de la transition vers une meilleure conjoncture, car il sera difficile d'atteindre l'équilibre budgétaire en 2009-2010 si l'économie nord-américaine ne se relève pas de la crise qui sévit sur les marchés financiers. ■

### J'AIME

Sur les 225 suggestions faites au gouvernement du Québec par les groupes-conseils en matière d'allègement réglementaire, près de 80 % ont été réalisées ou sont en cours de réalisation. L'initiative vise à réduire de 20 % le coût des formalités administratives des entreprises d'ici 2010. Il en coûte en moyenne à une entreprise québécoise 2 374 \$ par année pour traiter avec le gouvernement, comparativement à 2 839 \$ en moyenne dans l'ensemble du Canada.

### JE N'AIME PAS

Après avoir été un leader dans l'introduction d'Internet, le Canada a pris du retard dans l'utilisation de la très grande vitesse pour ses télécommunications. Notre pays vient au 15<sup>e</sup> rang parmi les pays de l'OCDE pour la vitesse du réseau de télécommunications à large bande et au 21<sup>e</sup> rang pour le coût du service. Ce coût est 30 fois plus élevé qu'au Japon, 12 fois plus qu'en France et 11 fois plus qu'en Suède. Pire, personne ne semble s'en préoccuper à Ottawa.

## LA GALERIE LES AFFAIRES



Illustration : Pierre Micho, michoillustrations.com

### MONIQUE F. LEROUX

Une page d'histoire est tournée : une femme, Monique F. Leroux, deviendra présidente et chef de la direction du Mouvement Desjardins le 29 mars. C'est une première pour Desjardins en 103 ans d'existence. La dirigeante, qui est vice-président exécutive et chef de la direction financière de Desjardins depuis 2004, a été choisie le 15 mars pour succéder à Alban D'Amours. Décidément, l'année 2008 sourit à M<sup>me</sup> Leroux, 53 ans, qui a été sélectionnée ces dernières semaines dans deux classements établissant les femmes les plus influentes au Canada.

# En affaires, il faut s'associer les meilleurs.



**François Cardin**  
Certification  
Salaberry-de-Valleyfield

**Benoit Perreault**  
Conseil en stratégie  
et performance  
Montréal

**Chantal Touzin\***  
Certification  
Sherbrooke

**Steeves Pelletier**  
Certification  
Montmagny

**Susan Quig**  
Gestion des risques  
et recherche  
Montréal

**Michel Rheault**  
Fiscalité  
Montréal

**Lynda Coache**  
Certification  
St-Jean-sur-Richelieu  
et Napierville

**Marc Thibault**  
Conseil en finance  
d'entreprise  
Québec

**Daniel Tremblay**  
Fiscalité  
Montréal

**Chantal Lessard**  
Certification  
Sherbrooke

**Sylvie Mercier\***  
Fiscalité  
Sherbrooke

**Rick Sassano**  
Certification  
Laval

**Renata Eva Milczarek**  
Conseil en finance  
d'entreprise  
Montréal

**Richard Gascon\***  
Conseil en stratégie  
et performance  
Montréal

**Renée Gladu**  
Fiscalité  
Sherbrooke

**Mylène Malo**  
Certification  
Laval

**Anne Lafontaine**  
Certification  
Val-d'Or

**François Gagnon**  
Certification  
Thetford Mines

**Chantal Friset\***  
Conseil en stratégie  
et performance  
Montréal

Et c'est vrai tant pour nous que pour vous. Par leur rigueur et leurs compétences, ces 19 nouveaux associés et associés délégués confirmeront jour après jour que vous avez raison de nous faire confiance.

Et, voués à l'excellence, ils sauront aider votre entreprise à aller plus loin que vous ne pourriez l'imaginer.

\*Associés délégués

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



**Raymond Chabot  
Grant Thornton**

Certification • Fiscalité • Conseil

SONY



Épaisseur  
de 3 mm



Rapport de  
contraste de 1  
million à 1

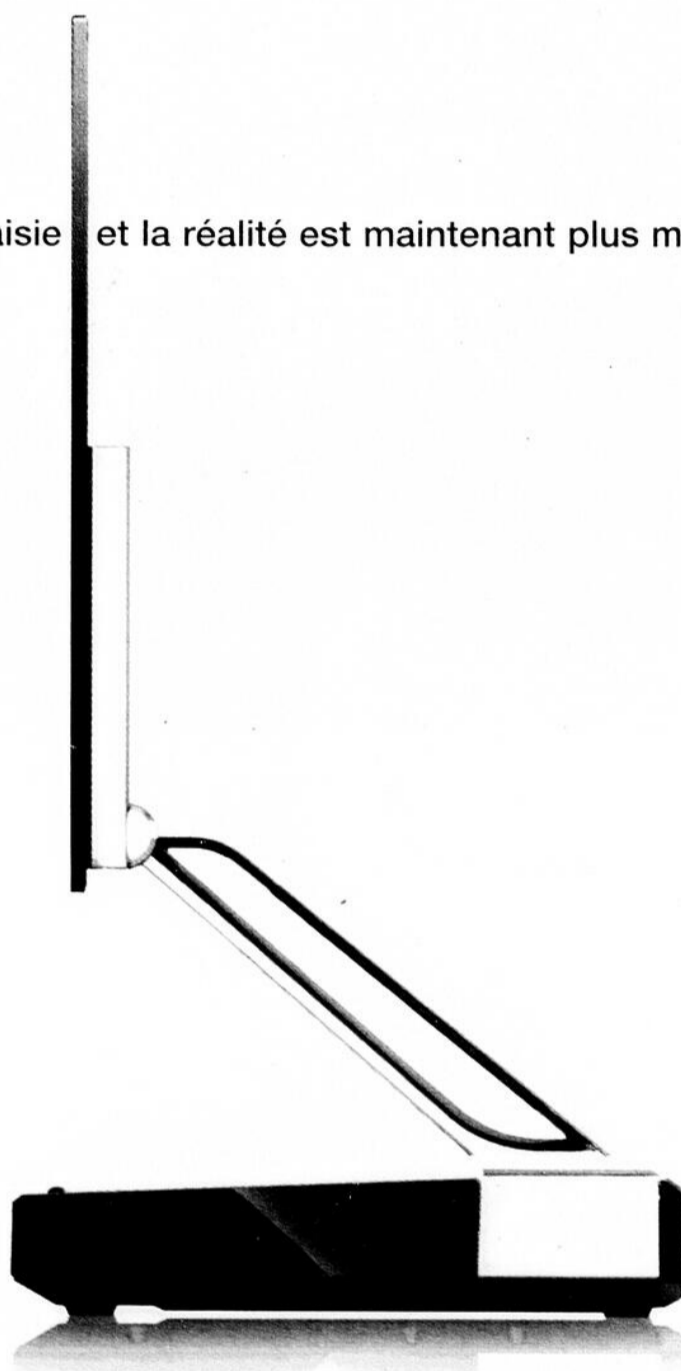


Écologique



Panneau  
organique

La ligne entre la fantaisie et la réalité est maintenant plus mince. 3 mm.



## Le nouveau téléviseur Sony à DEL organique. Le téléviseur redéfini

Le téléviseur de l'avenir est arrivé. Voici le XEL-1, le premier téléviseur à DEL organique au monde disponible aux consommateurs. Jamais auparavant une image n'a été aussi claire et brillante, avec des couleurs aussi vibrantes. Un rapport de contraste de un million à un, et 105 % du spectre de couleurs NTSC – du jamais vu auparavant. Et cette image vous est offerte sur un écran mince de 3mm! De plus, il s'agit sans doute du téléviseur le plus écologique, consommant aussi peu que 34 W de puissance, soit moins qu'une ampoule conventionnelle.

Rendez-vous aux magasins Maison Sony sélectionnés, à [www.fr.sonystyle.ca](http://www.fr.sonystyle.ca), ou composez le 1-888-289-7669, et faites l'expérience de la révolution qui changera à jamais le monde du téléviseur.



ORGANIC  
PANEL

SUPER TOP EMISSION



Pour plus d'informations sur  
Sony et l'environnement,  
visitez [www.sony.ca/ecointo](http://www.sony.ca/ecointo)

Incomparable™

Sony et eco info sont des marques déposées, et Incomparable, Super Top Emission et Organic Panel sont des marques de commerce de Sony Corporation.

# tendances

**L'anglais de plus en plus utilisé par les gestionnaires** p. 16

**Chlorophylle retourne aux mains de son fondateur** p. 20

**Yahoo pourra-t-elle résister aux avances de Microsoft ?** p. 22

## les affaires

Gagnant d'un prix mondial pour sa refonte graphique



[Photo : James Duncan Davidson]

### La citation

« Second Life est le travail de ma vie, et je ne vais nulle part ailleurs ! »

– Philip Rosedale, fondateur de Linden Lab, l'entreprise qui exploite Second Life, annonçant qu'il quitte son poste de chef de la direction mais qu'il reste président du conseil d'administration.

### L'outil

#### Pour profiter de la neige

Avis aux amateurs de poudreuse qui aimeraient troquer leur pelle pour leurs planches de surf ! Le site billetdeski.com est l'équivalent dans le domaine du ski des portails de recherche de billets d'avions à tarifs réduits. Le site, créé par des entrepreneurs de Chambly, offre des forfaits à prix avantageux dans des stations québécoises et à Jay Peak, aux États-Unis. Ceux qui achètent leur billet sur billetdeski.com n'ont qu'à l'imprimer et à le présenter à la station.



[michoiillustrations.com]

## Les Chinois curieux du monde

**Tourisme.** Quelque 100 millions d'entre eux voyageront à l'étranger en 2020.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

En 2020, le nombre de touristes chinois qui sillonnent la planète atteindra 100 millions, selon l'Organisation mondiale du tourisme.

Cet engouement des Chinois pour les voyages tient à l'émergence d'une classe moyenne dans ce pays de 1,3 milliard d'habitants, qui connaît une croissance économique fulgurante depuis un quart de siècle. Tout comme ici, la classe moyenne veut découvrir le monde.

En 2007, l'empire du Milieu comptait déjà 41 millions de voyageurs internationaux, selon le Réseau de veille en tourisme de la Chaire de

tourisme Transat de l'UQAM. Les Chinois constituent la deuxième cohorte de touristes en importance, derrière les Américains et devant les incontournables Japonais.

Grâce aux touristes chinois, l'industrie pourra compter cette année sur un chiffre d'affaires de près de 590 milliards de dollars américains, selon le Conseil mondial du voyage et du tourisme (WTTC).

Le Canada reçoit déjà beaucoup de Chinois. En 2006, 148 000 d'entre eux (essentiellement des touristes d'affaires) nous ont rendu visite,

soit 23 % de plus qu'en 2005. Ce nombre pourrait être plus élevé si le Canada détenait le « statut de destination autorisée » (SDA), une certification accordée par le gouvernement chinois.

Sans SDA, notre pays n'est pas autorisé à recevoir de groupes de touristes d'agrément ni à faire de la publicité sur le Canada en Chine. Ottawa négocie avec Beijing depuis 10 ans pour l'obtenir, mais sans succès pour l'instant.

Pendant ce temps, la France, forte de son SDA, a accueilli 600 000 touristes chinois en 2007 et en attend quatre fois plus en 2020.

**L.L. Lozeau**  
LE GRAND CHEF DE LA PHOTOGRAPHIE  
514 274-6577 6229, St-Hubert  
www.lozeau.com Montréal, Québec  
Division Commerciale: 514 274-4428

Photos peuvent différer.  
Valide jusqu'au 28 mars 2008

### Joyeuses Pâques

**NOUVEAU**

**Nikon D60**

- 10,2 mégapixels
- Système anti-poussière intégré
- Processeur Expeed, D-Lighting Actif
- Objectif 18-55 mm VR intégré

**769<sup>99</sup>\$** NI D601855VR

**SONY** AVCHD **HDD** HARD DISK DRIVE

**HDR-SR11**

- Enregistrement Full HD 1080
- Stabilisateur d'image optique
- Capteur CMOS ClearVid (1/3")

**1199<sup>99</sup>\$** SO HDRSR11

**EN PRIME 71,99\$**

en cartes rabais (1)

**Velbon**

**Sherpa 200R**

- Hauteur maximale de 162 cm
- Peut supporter jusqu'à 4 kg
- Garantie de 5 ans

**99<sup>99</sup>\$** GE KITSHERPA

**Incluant un étui à trépied TC65**  
(valeur de 19<sup>99</sup>)

(1) Comprend: 20\$ de rabais sur un plan de protection, 20\$ de rabais sur une location de 40\$ et plus, 20\$ de rabais sur un atelier et un 2 pour 1 pour photo passeport (valeur de 71,99\$)

## tendances

# La croissance des entreprises québécoises se conjugue en anglais

**Langue de travail.** Le français perd du terrain à mesure que les entreprises étendent leurs tentacules à l'extérieur du Québec.

par Pierre Théroux > pierre.theroux@transcontinental.ca

# A

u conseil d'administration de l'épicer Metro, les réunions se déroulent maintenant en anglais.

Car depuis l'acquisition de A&P Canada, à l'été 2005, le conseil compte un nouveau membre à qui la langue de Molière est peu familière : l'Américain Christian Haub, président du conseil et chef de la direction de The Great Atlantic & Pacific Tea Company, connue sous les initiales A&P, qui a cédé A&P

Canada à Metro.

L'entente entre les deux entreprises autorisait la chaîne américaine à nommer des représentants au conseil d'administration de Metro, qui compte 13 autres membres, tous francophones.

Il n'y a pas que les hauts dirigeants de Metro qui se soient mis à l'anglais. « Il y a plus d'échanges en anglais qu'avant, note la porte-parole de Metro, Marie-Claude Bacon. Et les gestionnaires québécois qui font affaire avec des collègues

ontariens travaillent forcément plus en anglais. »

« Depuis 20 à 30 ans, il y a eu une prise en main de l'économie québécoise par les francophones, et ils ont réussi à développer des entreprises d'envergure. Ces entreprises sont devenues internationales, elles exportent davantage et font des acquisitions à l'extérieur du Québec. L'anglais gagne donc du terrain », constate Michel Nadeau, directeur général de l'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques (IGOPP).

## Des assemblées en traduction simultanée

Ainsi, les dirigeants et les gestionnaires de Metro ne sont pas les seuls qui aient dû faire plus de place à l'anglais après que leur entreprise eut étendu ses tentacules à l'extérieur du Québec.

Il y a dix ans, Alimentation Couche-Tard établissait ses premières bases hors de la province

**Alimentation Couche-Tard exploite des milliers d'établissements au Canada et aux États-Unis. Dix de ses onze unités commerciales sont à l'extérieur du Québec.**

en achetant C-Corp, propriétaire d'une cinquantaine de magasins Winks en Ontario et en Alberta.

Aujourd'hui, le détaillant québécois exploite des milliers d'établissements au Canada et aux États-Unis. Dix de ses onze unités commerciales se trouvent à l'extérieur du Québec.

« Les rencontres entre dirigeants se déroulent en anglais. Et pour tous, dès qu'il y a des échanges avec l'extérieur du Québec, c'est aussi en anglais », souligne la porte-parole, Martine Coutu.

L'assemblée générale annuelle se déroule en français, les présentations visuelles sont bilingues et on offre la traduction simultanée.

Depuis l'an dernier, SSQ Groupe financier offre aussi des services de traduction simultanée à ses délégués de l'extérieur du Québec qui assistent à l'assemblée générale annuelle. Là encore, « les gestionnaires et les employés qui font affaire avec le bureau de Toronto le font en anglais », dit Éloïse Dumais, directrice des communications institutionnelles.

## Des administrateurs étrangers dans la plupart des entreprises

Ces dernières années, les Metro, Couche-Tard, SSQ, Rona, Desjardins et autres grandes sociétés québécoises ont fait leur nid dans le reste du Canada, aux États-Unis ou ailleurs dans le monde. Avec pour conséquence l'usage grandissant de l'anglais dans les réunions, discussions et échanges épistolaires entre les dirigeants et parmi les autres employés.

## Un must pour les gestionnaires

Bon nombre d'employeurs font de l'anglais une condition d'embauche. Selon une enquête de l'Office québécois de la langue française (OQLF), 35 % des répondants de langue maternelle française affirment que leur entreprise exige qu'ils parlent l'anglais, et 26 % qu'ils l'écrivent.

Avec des supérieurs, collègues et subordonnés de langue maternelle anglaise, 40 % des employés francophones utilisent uniquement l'anglais (50 % dans la région métropolitaine). La cohabitation du français et de l'anglais est aussi perceptible dans les documents de travail, note l'OQLF. La francisation des logiciels, par exemple, constitue un enjeu important. « Il y a une tendance à utiliser des logiciels en anglais même quand des versions françaises existent », signale Jacques Maurais, coordonnateur de la recherche à l'OQLF. P. 7.

## Usage de l'anglais au travail dans la région de Montréal

	Régulièrement	Le plus souvent
Cadres supérieurs	48,4 %	14,1 %
Directeurs spécialistes <sup>1</sup>	51,6 %	19,7 %
Autres directeurs <sup>2</sup>	41,4 %	13,7 %
Professionnels des affaires et de la finance <sup>3</sup>	40,7 %	12,4 %
Personnel d'administration <sup>4</sup>	43,3 %	13,5 %

<sup>1</sup> Directeurs des services financiers, des ressources humaines, des ventes et du marketing

<sup>2</sup> Directeurs de banques, des services financiers et des services des communications

<sup>3</sup> Vérificateurs, analystes financiers, agents de placement

<sup>4</sup> Agents de prêt, agents de tenue de livres, assureurs, estimateurs

Source : Statistique Canada 2006



[michoillustrations.com]

## Dénomination d'entreprise : la règle et les exceptions

Les entreprises québécoises, même les plus mondialisées, doivent franciser leur nom dans leur affichage public, leur publicité ou encore sur les emballages de leurs produits. C'est la règle générale : le nom d'une entreprise établie au Québec doit être en français, indique l'Office québécois de la langue française.

Mais il y a des exceptions. La Charte de la langue française permet parfois l'utilisation d'expressions ou de mots empruntés à d'autres langues que le français. Ainsi, si la composante générique du nom est en français, elle peut être accompagnée d'une composante spécifique dans une autre langue. Par exemple, le nom *Importations Quicktrading* serait conforme. Si la partie générique a le même sens en français et en anglais, elle doit être placée en premier : *Construction Little Beaver* serait acceptée, contrairement à *Little Beaver Construction*.

Par ailleurs, des entreprises comme Home Depot, Best Buy ou Toys R Us peuvent garder leur nom d'origine puisque leur siège est à l'extérieur du Québec.

Autre exception : une marque de commerce reconnue peut être dans une autre langue, sauf si une version française a aussi été déposée.

Quant à l'affichage du nom de l'entreprise, il doit être en français, et si une version dans une autre langue est aussi utilisée, l'impact visuel du nom français doit être beaucoup plus fort que celui du nom étranger. P.T.

► Par ailleurs, la prise de contrôle d'entreprises québécoises par des sociétés étrangères ou des fonds d'investissement comme Bain Capital et Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) ont aussi changé la donne.

Près des deux tiers des 50 plus importantes entreprises au Québec comptent au moins un administrateur non résident, indique une récente étude sur les tendances dans l'organisation et la rémunération des conseils d'administration publiée par la firme Spencer Stuart et l'IGOPP. La majorité (75 %) de ces administrateurs internationaux viennent des États-Unis et d'Europe.

### La progression de l'anglais est parfois mal reçue

« La présence de membres étrangers impose soit l'anglais, soit des services de traduction simultanée », dit Robert Nadeau, consultant chez Spencer Stuart.

En 2002, le président de Nasdaq International, John T. Wall, se joignait au conseil d'administration de la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Cette nomination, imposée par le Conseil des ministres, a forcé la mise en place de la traduction simultanée des échanges et de la traduction des documents.

Dans certaines entreprises, cette progression de l'anglais est mal reçue. Globalement, le français au travail a gagné du terrain, apprenait-on récemment. Mais des employés d'ici voient d'un mauvais œil qu'il incombe encore aux francophones de faire des efforts pour communiquer avec leurs collègues anglophones.

Et d'être forcés de parler anglais lorsqu'une seule personne du groupe ne parle pas le français. ■

## « Un nom français, ça n'aurait pas cliqué »

**Image de marque.** Des entreprises québécoises se baptisent de noms en anglais pour faciliter la commercialisation de leurs produits.

Qu'ont en commun Enseed, Feeling Software et Objects Research Systems ? Ces entreprises de la relève sont parmi les lauréates du récent concours des *Anges financiers* et ont reçu une somme qui permettra à leurs dirigeants de développer leur projet entrepreneurial.

Mais elles font aussi partie d'un important contingent d'entreprises qui, ces dernières années, se sont lancées en affaires sous une dénomination anglaise.

Neurochem, la société de biotechnologie fondée par Francesco Bellini, a récemment décidé de changer son nom pour Bellus Health, suivant ainsi l'exemple de dizaines d'autres entreprises québécoises œuvrant principalement dans le secteur des technologies, parmi lesquelles Bluestreak Technology, Metafoam Technologies et Environmental Management Solutions.

Pendant que plusieurs réclament à cor et à cris la francisation des noms d'entreprises étrangères comme Home Depot, Best Buy ou Toys R Us, nombre d'entreprises d'ici ne se gênent donc pas pour adopter des noms anglais. « On est loin de l'époque du *Cirque du Soleil* », note Gérard Paquette, porte-parole de l'Office québécois de la langue française (OQLF), qui déplore cette tendance à angliciser les noms d'entreprise.

La montréalaise Feeling Software se spécialise dans le graphisme 3D, la technologie

du jeu et le développement de logiciels.

L'entreprise tire plus de 95 % de ses revenus de la Silicon Valley californienne, où sa clientèle réside majoritairement. D'où le choix d'une appellation anglaise. « Un nom français, ça n'aurait pas cliqué pour les clients », dit son président, Christian Laforte.

### Feeling Software autorisé par le dictionnaire... français !

Mais peu importe : son enregistrement auprès du Registraire des entreprises n'a posé aucun problème, puisque le nom de la compagnie est... français !

« On m'a dit que les mots *feeling* et *software* étaient dans le dictionnaire Larousse, que le nom de la compagnie pouvait donc être accepté », dit M. Laforte.

Cette tendance à utiliser l'anglais s'étend aussi aux sites Internet. Plusieurs entreprises, dont Bluestreak, Resonant Medical, Nanometrix, Wiseleap et Ltrim Technologies, ont des sites unilingues anglais, certains contrevenant aux règles de l'OQLF.

Un grand nombre d'autres compagnies, qui ont un site bilingue, affichent par défaut leur page d'accueil en anglais. Lancée il y a dix ans, l'entreprise lavalloise Ltrim œuvre dans le secteur des semi-conducteurs. Le Fonds de solidarité FTQ est un de ses bailleurs de fonds, et une conseillère principale aux investisse-

ments du Fonds siège à son conseil d'administration. Le Fonds s'offusque-t-il d'être partenaire d'une entreprise dont le site existe uniquement en anglais ?

« Notre rôle est d'abord celui d'investisseur. Mais il est évident que nous attendons de nos partenaires qu'ils agissent comme des entreprises citoyennes. Si le site ne respecte pas les règles, il faudra sûrement y apporter des correctifs », répond la porte-parole Josée Lagacé. ■

P.T.

### LE JURIDIQUE

Tout site Web doit être en français s'il est utilisé par une entreprise établie au Québec et qu'il sert à commercialiser ou à promouvoir des biens ou des services ici, indique l'OQLF.

Une entreprise qui déclare ne pas vendre ses produits au Québec doit fournir, sur demande, des pièces justificatives pour démontrer que les messages publicitaires de son site ne visent pas une clientèle située au Québec et ne sollicitent pas un acte de commerce qui serait réalisé au Québec.

## tendances le pouls de l'économie

# Le défi des marchés extérieurs

**Exportations.** Il est urgent de diversifier la clientèle internationale du Québec.

par François Dupuis > les.affaires.redaction@transcontinental.ca

Les exportations du Québec sont en eaux troubles. Après une longue période de croissance, elles ont lourdement chuté au début de la décennie, à cause de l'effondrement de l'industrie de l'équipement de télécommunications, de l'éclatement de la bulle technologique et de la récession américaine.

Lorsque l'économie de nos voisins du sud a repris de la vigueur, vers la mi-2003, les exportations internationales du Québec n'ont pas su redécoller, notamment du fait de l'ascension du dollar canadien et de la concurrence des pays en émergence.

Il est difficile de déterminer dans quelle mesure chacun de ces facteurs est responsable de la léthargie des exportations québécoises. Chose certaine,

la part grandissante de la Chine sur le marché américain s'est d'abord gagnée au détriment du Canada, qui était jusqu'à tout récemment le principal fournisseur des États-Unis. Le Québec n'a pas échappé à cette tendance, puisque la part des exportations vers le marché américain s'est effritée au même rythme qu'au Canada. Après avoir atteint un sommet de 85,5 % en 2000, elle a chuté à 74,7 % en 2007.

Un autre obstacle freinera les produits québécois aux États-Unis, si le protectionnisme de la politique commerciale américaine vient à s'amplifier.

Les exportateurs devront se tourner davantage vers les destinations outre-mer. Il est grand temps pour le Québec de prospecter de nouveaux marchés pour élargir ses horizons sur la

scène internationale.

Il est également urgent de développer de nouvelles niches de produits à contenu technologique élevé, afin de mieux se positionner dans la chaîne d'approvisionnement mondiale. La concurrence internationale est vive, ce qui oblige à un positionnement accru dans l'économie du savoir.

Le marché mondial n'est pas le seul débouché possible pour le Québec. Le reste du pays a aussi du potentiel. Il est opportun de prendre des mesures pour reconquérir le marché intérieur et intensifier le commerce entre les provinces. Cette diversification devrait rendre la province moins vulnérable aux aléas conjoncturels d'une seule économie, celle des États-Unis. La mise

en place du Pacte commercial Québec-Ontario arrivera cependant trop tard pour amortir une récession américaine.

L'objectif est donc de développer un espace économique qui offre plus de potentiel d'expansion. La création d'un tel espace fait partie de la vision à long terme du gouvernement du Québec.

Il faudra faire des efforts pour atteindre rapidement cet objectif essentiel au développement des entreprises d'ici. Il importe donc d'instaurer des conditions favorables pour y arriver, notamment en investissant en éducation et dans les infrastructures.

François Dupuis est vice-président et économiste en chef, Études économiques, au Mouvement des caisses Desjardins.

## Prix des maisons britanniques

Le marché immobilier britannique est en nette chute, certes moins brutale qu'aux États-Unis. L'indice *Nationwide* du prix des maisons pour ce mois-ci sera publié d'ici au 28 mars. Il devrait afficher un cinquième recul mensuel consécutif. Cette diminution est un frein à la croissance de la consommation au Royaume-Uni.

## Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % <sup>2</sup>
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>1</sup>	
<b>ÉTATS-UNIS</b>				
Ventes au détail	fév.	-0,6	0,4	2,6
Commandes de biens durables	janv.	-2,5	2,0	7,7
Commandes en carnet	janv.	0,7	2,5	18,3
Mises en chantier (en millions d'unités)	janv.	1 012	1 004	1 403
Production industrielle	janv.	0,1	0,1	2,3
Balance commerciale (M\$)	janv.	-58	-58	-57
Prix à la consommation	fév.	0,0	0,4	4,0
Prix à la production	janv.	1,0	-0,3	7,7
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	fév.	4,8	4,9	4,5
Revenu personnel	janv.	0,3	0,5	4,9
Indicateur avancé É.-U.	janv.	-0,1	-0,1	-1,5
<b>CANADA</b>				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	janv.	0,2	0,0	3,5
<b>DEMANDE INTÉRIEURE</b>				
1. Ventes au détail	déc.	0,6	0,9	5,2
Ventes de voitures (en milliers d'unités)	déc.	4,4	-3,6	-0,4
2. Livraisons manufacturières	déc.	-3,4	1,0	-6,4
3. Ratio stocks/expéditions	déc.	1,33	1,29	1,28
4. Mises en chantier (en milliers d'unités)	fév.	256,9	222,7	201,3
<b>PRODUCTION</b>				
Produit intérieur réel	déc.	-0,7	0,1	2,0
dont : production manufacturière	déc.	-3,2	-0,6	-3,7
Construction	déc.	0,0	0,2	2,9
Services	déc.	-0,2	0,3	3,1
<b>SECTEUR EXTÉRIEUR</b>				
Exportations de marchandises	janv.	3,6	-3,8	-4,7
Importations de marchandises	janv.	1,0	0,7	-0,3
Balance commerciale (M\$)	janv.	3 259,6	2 292,4	5 015,9
<b>INFLATION</b>				
Prix à la consommation	janv.	-0,2	0,1	2,2
Prix industriels	janv.	0,9	1,1	-0,1
<b>MARCHÉ DU TRAVAIL</b>				
Taux de chômage désaisonnalisé (en pourcentage)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	fév.	5,8	5,8	6,1
Québec	fév.	7,0	6,8	7,8
Rémunération hebdomadaire <sup>3</sup>				
Canada	fév.	n.d.	n.d.	4,9
Québec	fév.	n.d.	n.d.	3,3
<b>STATISTIQUES TRIMESTRIELLES</b>				
Variation (base annuelle)		Trimestre de référence	Dernier trim. précédent	Trimestre 2007 précédent
PIB du Canada <sup>†</sup>	04-2007	0,8	3,0	2,7
Investissements des entreprises <sup>‡</sup>	04-2007	7,2	5,5	4,4
Revenu personnel disponible <sup>‡</sup>	04-2007	5,6	4,5	4,0
Profits des entreprises <sup>‡</sup>	04-2007	2,2	7,9	5,8
% d'utilisation des capacités industr. <sup>‡</sup>	04-2007	81,8	83,4	83,3
PIB des États-Unis <sup>‡</sup>	04-2007	0,6	4,9	2,2
PIB zone euro <sup>‡</sup>	04-2007	1,5	3,0	2,9
PIB Royaume-Uni <sup>‡</sup>	04-2007	2,3	3,0	3,1
PIB Japon <sup>‡</sup>	04-2007	3,5	1,2	2,0
1 Variation entre le mois de référence et le mois précédent. 2 Taux annuel depuis le mois correspondant de l'année précédente. 3 Non désaisonnalisé. † Dollars constants. ‡ Dollars courants.				

Source : Datastream

Tableau : Banque Nationale

## Vous payez trop d'impôts ?

Faites vite, les places sont limitées !

Pour réserver votre place ou pour tout autre renseignement, communiquer avec :

Jean-Michel Clément  
Conseiller en placement  
au 514 281-7144  
ou sans frais 1 866 281-7883

Valeurs mobilières Desjardins et Pathway Asset Management sont heureux de vous convier à une conférence sur les fonds d'actions accréditives Pathway Québec 2008.

Découvrez cet abri fiscal qui permet des déductions d'impôts pouvant atteindre jusqu'à 150 %.

Quand : le 26 mars 2008 à 18 h

Lieu : Club Saint-Denis,  
257, rue Sherbrooke Est

**Desjardins**  
Valeurs mobilières  
Membre FCPE

Le présent document est fourni à titre d'information uniquement et ne constitue pas une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente des titres dont il est fait mention aux présentes, dans les territoires où une telle offre ou sollicitation n'est pas permise. Avant de prendre une décision de placement fondée sur les recommandations fournies au présent document, il est conseillé au receveur du document d'évaluer dans quelle mesure celles-ci lui conviennent, au regard de sa situation financière personnelle ainsi que de ses objectifs et besoins de placement.

27 au 30 mars 2008  
Palais des congrès de Montréal

Salon  
des vins et spiritueux de Montréal

Au programme :  
rencontres, découvertes,  
dégustations, achats,  
concours et plus encore !  
www.salondesvins.com

Périodes réservées aux professionnels de l'industrie ainsi qu'aux détenteurs du passeport 4-jours  
Le jeudi 27 mars de midi à 16 h et  
le vendredi 28 mars de midi à 14 h

Heures d'ouverture grand public  
Jeudi 27 mars 16 h à 21 h  
Vendredi 28 mars 14 h à 21 h  
Samedi 29 mars midi à 21 h  
Dimanche 30 mars midi à 17 h

Admission 15 \$/jour - passeport 4-jours/40 \$  
Réservé aux 18 ans et plus

ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES AGENCES  
DE VINS, BIÈRES ET SPIRITUEUX INC.

L'Association québécoise des agences de vins, bières et spiritueux et son partenaire principal la SAO présentent le Salon des vins et spiritueux de Montréal

SAO

LA PRESSE

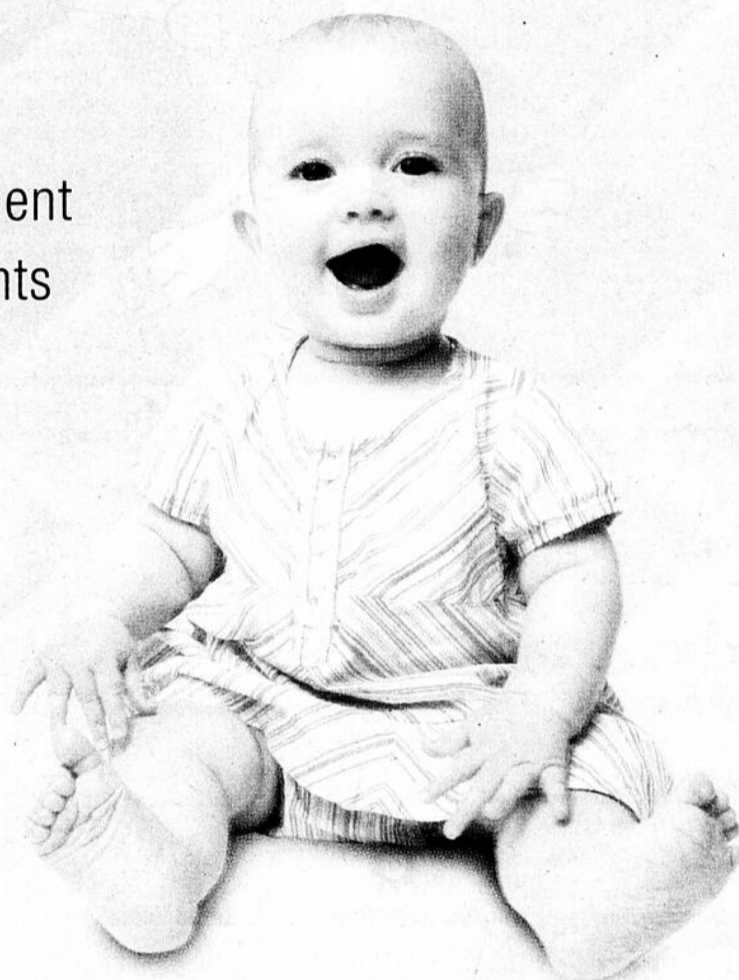
La modération  
à son meilleur goût

cyberpresse.ca

# Une grossesse en santé est à portée de main.

Vous avez ce qu'il vous faut pour vivre votre grossesse en santé. Particulièrement quand vous consultez les renseignements les plus simples et les plus récents dans **Le guide pratique d'une grossesse en santé.**

Procurez-vous votre guide **GRATUIT** aujourd'hui!



Visitez [canadiensensante.ca/grossesse](http://canadiensensante.ca/grossesse)  
Appelez 1 800 0-Canada



Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

Canada

## tendances commerce de détail

# Chlorophylle retourne à son fondateur

**Vêtement.** Après cinq ans au sein du groupe Louis Garneau Sports, le fabricant de vêtements de plein air rentre au bercail.

par Charles-Albert Ramsay > charles-albert.ramsay@transcontinental.ca

SAGUENAY – Il aura fallu à Laval Tremblay pas moins de 28 ans pour devenir actionnaire de Chlorophylle, le fabricant de vêtements de plein air qu'il a lui-même fondé en 1980 avec Gilles Couët.

Laval Tremblay assurait la direction générale de l'entreprise depuis 1997. De simples salariés, lui et son bras droit Daniel Lemay, directeur de l'exploitation, sont devenus actionnaires contrôlants en février, lorsque Louis Garneau Sports a accepté de vendre

l'entreprise pour 4,2 millions de dollars.

Il nous a été impossible de connaître le montant de leur participation au capital-actions de Chlorophylle, qui comprend désormais le Fonds régional de solidarité FTQ, Accès Capital Québec et le FIER Saguenay-Lac-Saint-Jean.

« La transaction permettra de redéployer la marque Chlorophylle », explique M. Tremblay, rencontré par le journal *Les Affaires* au lendemain de la vente. Les

vêtements Chlorophylle sont déjà vendus dans près d'une centaine de magasins au Canada, dont neuf boutiques qui affichent la bannière Chlorophylle (sept au Québec, une en Ontario et une en Colombie-Britannique). L'entreprise de Saguenay envisage néanmoins de multiplier les commerces portant sa marque, qu'ils soient des magasins d'entreprise ou des magasins indépendants. Chlorophylle suit ainsi une tendance lourde dans le commerce de détail, où des

fabricants deviennent aussi détaillants.

« Côté exploitation, la vente de l'entreprise ne change pas grand-chose », assure Laval Tremblay.

### Pas de synergies avec Louis Garneau

Le siège de Chlorophylle, où se trouve l'atelier de création, a toujours pignon sur la rue Racine, à Chicoutimi. L'acquisition en 2003 par Louis Garneau n'avait rien changé à cela.

L'intégration au groupe Louis Garneau n'avait rien changé non plus à la rentabilité. « On a bien essayé, au début, de trouver des synergies entre Chlorophylle et Louis Garneau, mais on s'est rendu à l'évidence que c'était mieux de gérer Chlorophylle de façon autonome », explique-t-il.

En plus des casques, Louis Garneau fabrique moult vêtements de sport. N'est-ce pas semblable aux activités de Chlorophylle ?

« Non, tranche M. Tremblay. Louis Garneau fabrique des vêtements moulants, c'est toute la différence. » Comme elles n'utilisent pas les mêmes tissus, impossible de profiter d'économies d'échelle.

De plus, on ne coud pas un cuissard extensible de la même façon qu'une veste de ski alpin. Là encore, pas d'économies à dénicher en regroupant les ateliers de couture.

### Vêtements sans coutures

Au sujet de l'assemblage, M. Tremblay sait que la décision de faire couper et coudre les vêtements en Chine a déçu plusieurs Québécois. Mais il n'est pas question de revenir en arrière.

« Je n'ai jamais eu d'aussi belles coutures ici », dit-il, l'air déterminé, en montrant un vêtement assemblé en Chine.

D'ailleurs, la couture est une technique vieillotte, apprend-on pendant la visite de l'atelier. « L'avenir est au thermoassemblage », dit M. Tremblay.

Il a cherché au Canada un partenaire au fait du thermoassemblage. En vain.

Un partenaire de Hong-Kong, dont il tait l'identité de peur de se faire copier, a développé cette technique pour lui. Les pièces de tissu sont assemblées par la chaleur, ce qui rend les « joints » plus étanches tout en réduisant la quantité de tissu nécessaire. L'économie monétaire n'est pas aussi importante que l'économie de poids, un facteur déterminant pour alléger le sac à dos des alpinistes.

### L'histoire d'un aventurier

Laval Tremblay a fondé l'entreprise en 1980, au retour d'un périple de 32 mois qui l'a conduit de l'Alaska à la Terre de Feu, en compagnie de Gilles Couët.

Deçus par l'offre d'équipement de plein air au Québec, les deux amis fondent alors le premier magasin L'Aventurier.



En entrant dans le capital-actions de Chlorophylle Haute Technologie, Laval Tremblay reprend le contrôle de l'entreprise qu'il avait fondée avec Gilles Couët, en 1980. [Photo : Charles-Albert Ramsay]

Quelques mois plus tard, ils créent le fabricant de vêtements Chlorophylle, qu'ils installent à l'étage de la boutique.

M. Tremblay laisse son ami diriger les deux entreprises, préférant exercer son métier d'urbaniste. Au fil des années, il participe à des centaines d'expéditions de plein air pour tester les vêtements. Il n'a jamais perdu l'entreprise de vue et, en 1997, il en accepte la direction générale.

Six ans plus tard, les magasins L'Aventurier sont en détresse. Face aux nouveaux venus comme Mountain Equipment Coop, les boutiques ne tiennent pas le coup. « Le banquier nous a obligés à fermer tous nos magasins », confie-t-il.

Chlorophylle survit à cet épisode. « Elle n'a jamais été même proche de la faillite », soutient l'entrepreneur. Mais pour stabiliser l'entreprise, les actionnaires de l'époque appellent Louis Garneau Sports à la rescousse. Le roi du vélo achète Chlorophylle en 2003.

M. Tremblay n'est pas du genre à chercher l'attention des médias. L'acquisition de l'entreprise a eu lieu sans conférence de presse. Les médias locaux ont dû intercepter MM. Tremblay et Garneau à leur sortie du bureau du notaire.

« Je suis plutôt un homme d'organisation », dit-il. Et un homme occupé. L'hiver n'est pas terminé qu'il prépare déjà le prochain. S'il veut que ses manteaux faits de tissu japonais et assemblés en Chine arrivent à temps dans ses magasins, il doit respecter ses échéances de design, de prototypage et d'essais. 1

## HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants

### Séminaires

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/)

#### L'utilisation des tableurs électroniques pour la budgétisation

8 et 9 avril 2008 - 9 h à 17 h

Michel Vézina (M. Sc. gestion, HEC Montréal; D. Sc. gestion) est professeur titulaire au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal.

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/utib.htm](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/utib.htm)

#### La négociation en contexte de vente

28, 29 et 30 avril 2008 - 8 h 30 à 16 h

Robert Desormeaux (L. Sc. Comm., HEC Montréal; Ph. D. marketing) est professeur agrégé de marketing, directeur du Service de l'enseignement du marketing à HEC Montréal et coauteur du livre *Gestion du marketing*.

Marc Filion (MBA marketing, finance) est professeur honoraire à HEC Montréal et coauteur du livre *Gestion du marketing*.

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/ncv.htm](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/ncv.htm)

#### Dans la turbulence du changement : interprétez les réactions et agissez judicieusement

28 et 29 avril 2008 - 9 h à 17 h

Céline Bareil (M. Ps., Ph. D. Psychol. industrielle, organisations) est professeure agrégée au Service de l'enseignement du management à HEC Montréal et contribue au Centre d'études en transformation des organisations.

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dtc.htm](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dtc.htm)

#### Développer sa nouvelle clientèle par le marketing téléphonique : la force du contact au bout du fil!

25 avril et 2 mai 2008 - 8 h 30 à 16 h 30

Denis Chassé (Diplôme en marketing, formation en « Leadership Style ») agit à titre de consultant. Il est chargé de cours et coordonnateur de cours à HEC Montréal.

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dncmt.htm](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dncmt.htm)

#### Habiletés de direction :

la subjectivité du dirigeant et la direction des personnes

28 et 29 avril 2008 - 9 h à 17 h

Normand G. Laurence (B.A. education; Études de Maîtrise en andragogie) agit comme conseiller chevronné en gestion des ressources humaines. Il est chargé de cours à HEC Montréal.

[www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/hd.htm](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/hd.htm)

Sessions en entreprise : aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée. Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.



514 340-6001

## Le détaillant de valises Bentley en difficulté financière

**Faillite.** L'entreprise a jusqu'au 28 mars pour s'entendre avec ses créanciers, à qui elle doit 58,1 millions de dollars.

par Pierre Thérout > pierre.theroux@transcontinental.ca

Bentley, le plus important détaillant de valises au Canada, connaît des moments difficiles. Aux prises avec des problèmes financiers, la chaîne de magasins a jusqu'au 28 mars pour s'entendre avec ses créanciers.

L'entreprise montréalaise dirigée par Andrew Chelminski a accumulé des dettes de 58,1 millions de dollars (M\$), dont près de la moitié auprès d'institutions financières : la Banque Nationale (17,2 M\$), la Banque de développement du Canada (6,75 M\$) et la Banque Scotia (2,47 M\$).

À ces créanciers garantis s'ajoutent quelque 400 autres créanciers non garantis, parmi lesquels Revenu Québec (641 567 \$ en TVQ) et le gouvernement fédéral (1,55 M\$ en TPS).

Le 18 janvier, Bentley s'était placée sous la protection de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. Un mois plus tard, à sa demande, une prolongation jusqu'au 28 mars lui était accordée pour qu'elle puisse conclure une entente avec ses créanciers.

### La restructuration coûtera 500 emplois

Depuis deux mois, Bentley a annoncé la fermeture de 120 de ses 550 magasins au pays, entraînant ainsi la mise à pied de 500 des 3 500 employés à temps plein ou à temps partiel.

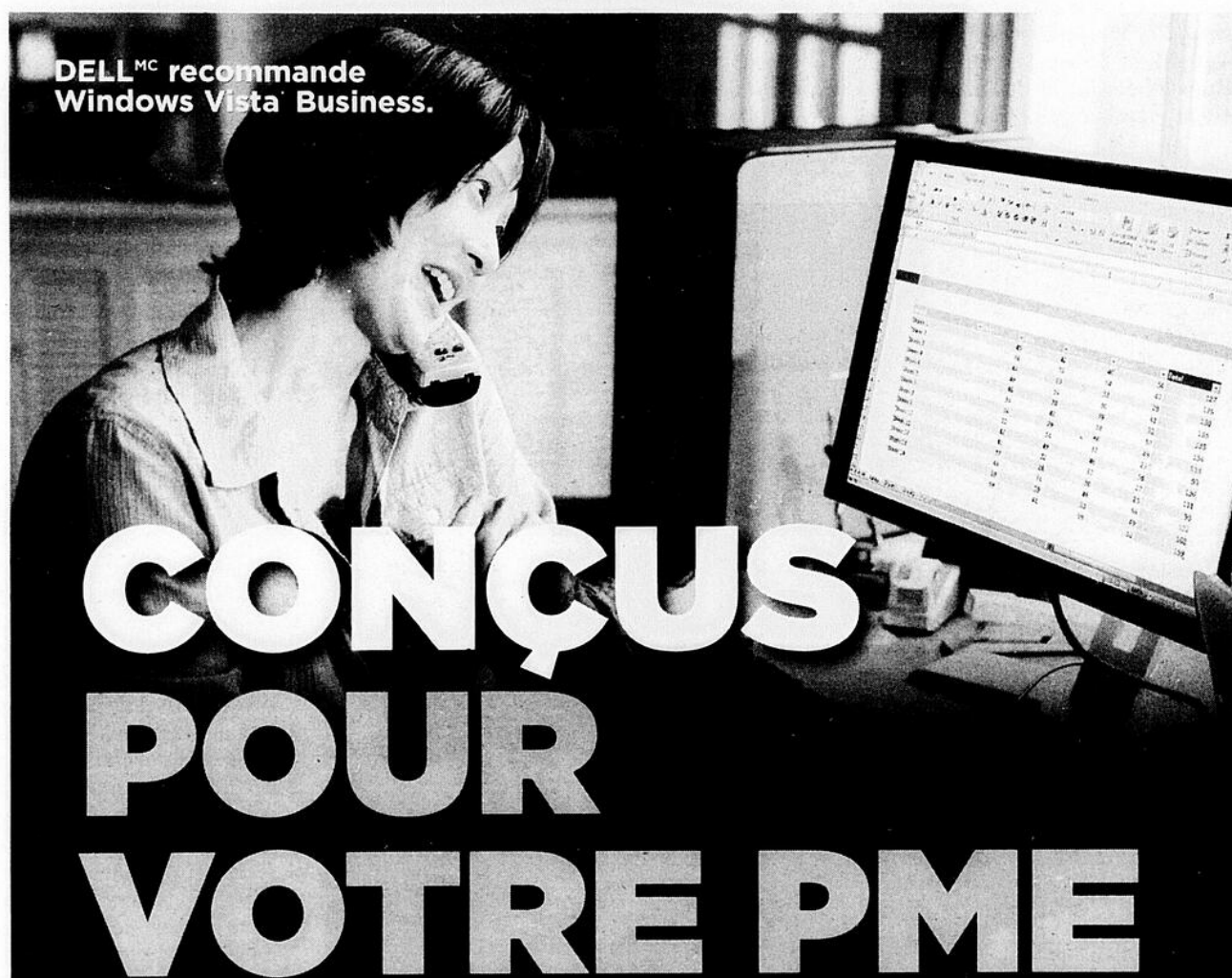
Son processus de restructuration a aussi amené la suppression de 20 des 120 postes au siège social, situé dans l'arrondissement Saint-Laurent.

Bentley a aussi entamé des discussions avec des promoteurs immobiliers dans le but de renégocier à la baisse les loyers de ses établissements.

En 2007, Bentley a réalisé des ventes de 210 millions de dollars. Créée en 1987 par l'ouverture d'un magasin à Saint-Jean, à Terre-Neuve, l'entreprise s'est étendue d'un océan à l'autre, pour finalement exploiter 550 magasins spécialisés dans la vente de bagages, sacs à main et autres accessoires sous les bannières Bentley, Access, Xcetera et Unic.

Plus de la moitié de ces établissements sont situés au Québec (162) et en Ontario (175). L'entreprise compte un centre de distribution de 46 500 mètres carrés (500 000 pi<sup>2</sup>) à Hawkesbury, en Ontario, à mi-chemin entre Montréal et Ottawa. ■

DELL<sup>MC</sup> recommande Windows Vista<sup>®</sup> Business.



# CONÇUS POUR VOTRE PME

Les systèmes VOSTRO<sup>MC</sup> de Dell ont été conçus exclusivement pour répondre aux besoins des PME. Avec un VOSTRO, vous obtenez beaucoup plus qu'avec un PC grand public. Vous pouvez compter sur des conseillers dévoués, spécialistes des PME, 7/7, de 8 h à 22 h. Avec les systèmes VOSTRO, vous n'avez aucun logiciel d'essai et vous bénéficiez d'une garantie de remboursement de 30 jours. De plus, la technologie des processeurs Centrino<sup>®</sup> d'Intel<sup>®</sup> vous permet d'obtenir des résultats plus fiables, plus rapidement. La technologie simplifiée, tout simplement.

Incluant la technologie des processeurs Centrino<sup>®</sup> d'Intel<sup>®</sup>, pour une plus grande rapidité d'exécution.

Portable Dell VOSTRO 1400

Vous pouvez vous connecter pratiquement partout<sup>1</sup> avec la toute dernière technologie Wi-Fi<sup>®</sup>, ainsi que la connexion sans fil à large bande<sup>2</sup> et le système Bluetooth<sup>®</sup>, en option.

Performance et polyvalence — Écran large de 14,1 po

À partir de **699 \$**

Pour parler à un conseiller pour PME, composez le **1.866.894.2483** ou visitez le site **dell.ca/SolutionsDell**



Soutien téléphonique : 7/7 de 8 h à 22 h (HNE). Les offres peuvent être modifiées et elles ne peuvent être combinées à aucune autre promotion. Les taxes, frais de livraison et de manutention et autres frais sont en sus, et ne sont pas visés par l'escompte. Les offres s'appliquent uniquement aux nouveaux achats de produits Dell par des PME au Canada. LIMITE DE CINQ ARTICLES PROMOTIONNELS OU À PRIX RÉDUIT PAR CLIENT. Dell se réserve le droit d'annuler toute commande en raison d'une erreur de prix ou de tout autre type d'erreur. 1. Technologie sans fil : là où le service est accessible; des frais supplémentaires peuvent s'appliquer. 2. Dell, le logo Dell et VOSTRO sont des marques de commerce de Dell Inc. Core Inside, Intel et son logo, Centrino, Intel Core, Intel Inside et son logo sont des marques de commerce d'Intel Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays. Microsoft et Windows sont des marques de commerce ou des marques déposées de Microsoft Corporation. © 2008 Dell Inc. Tous droits réservés.



tendances the economist

# Yahoo peut-elle éviter la vente ?

**Internet.** Jerry Yang résiste encore aux avances de Microsoft, mais il n'aura probablement bientôt plus le choix.

## The Economist

Il y a 13 ans, plusieurs ont débuté dans Internet grâce au

« Guide de Jerry pour le World Wide Web ». Il s'agissait d'une liste de sites à laquelle deux amis, Jerry Yang et David Filo, préféraient consacrer leur temps au détriment de leurs études en génie électrique à

l'université Stanford.

Leur absentéisme les a mis sur la voie du succès. Refusant de se prendre trop au sérieux, ils ont rebaptisé leur liste Yahoo, acronyme de *Yet Another Hierarchical Official Ora-*

*cle* (« Encore un autre oracle hiérarchique zélé »).

Ils incarnaient la jeunesse et le plaisir propres aux premières années du Web. Ils offraient un antidote sympathique à la puissance tech-

nologique plus obscure de Microsoft.

Mais les temps ont changé. M. Yang a recruté un chef de la direction pour veiller sur les premières années de croissance de Yahoo, puis un autre pour gérer la crise lors de l'effondrement des sociétés point-com. Pendant ce temps, deux autres étudiants habitués de sécher leurs cours à Stanford, Sergey Brin et Larry Page, ont conçu Google, que Yahoo a préféré ne pas acheter.

Yahoo a piqué du nez et M. Yang, qui siégeait toujours au conseil d'administration, a pris en juin dernier la direction de la société dans l'espoir de sauver son bébé, comme l'avait fait Steve Jobs, l'idole de M. Yang, lorsqu'il est revenu se porter à la rescousse d'Apple.

### Histoire d'amour terminée

Mais l'histoire d'amour était bel et bien terminée. Le moral était au plus bas chez Yahoo et ses meilleurs éléments avaient fait défection. Puis, cité à comparaître devant le Congrès, M. Yang a perdu toute envie de sourire : on lui reprochait d'avoir transmis au gouvernement chinois des renseignements ayant mené à l'incarcération de deux dissidents. La mère de l'un d'eux était assise derrière M. Yang lors de son témoignage.

Yahoo n'a cessé de perdre du terrain au profit de Google dans le secteur de la publicité en ligne, au grand dam des actionnaires. Le mois dernier, Microsoft lui a proposé son aide en lui soumettant une offre d'achat au comptant et en actions de 44,6 milliards de dollars américains.

La première réaction de M. Yang a été de chercher une autre solution. L'une des options était de conclure une entente avec News Corp., le géant médiatique propriétaire du plus vaste réseau social en ligne, MySpace. Mais son patron, Rupert Murdoch, a déclaré la semaine dernière qu'il ne voyait pas l'utilité d'entrer en guerre contre Microsoft, un groupe beaucoup plus riche que le sien.

Une autre option consisterait à s'associer à Time Warner, un autre géant des médias qui pourrait fusionner son portail Web AOL à celui de Yahoo en échange d'une participation financière. Yahoo et AOL se ressemblent à maints égards : les deux ont une solide expertise du courrier électronique,

de la messagerie instantanée et de la publicité en ligne. Et elles ont pris quelques rides. Après avoir connu la gloire au début des années 1990, AOL n'a cessé depuis de perdre des plumes ; Yahoo a suivi le même parcours dix ans plus tard.

L'un des avantages d'une telle fusion serait que Google, qui détient une participation de 5 % dans AOL, serait peut-être en mesure de lui donner un coup de pouce. On peut s'en étonner, mais Yahoo voit Google davantage comme un allié que comme un adversaire dans le cadre de ces négociations. Leurs fondateurs sont issus de la même université et ont beaucoup en commun, ils considèrent que Microsoft est leur véritable ennemi.

M. Yang fait cependant face à un problème accablant : aucune de ces options ne peut enrichir ses actionnaires plus que l'offre de Microsoft. MySpace et AOL sont des filiales non cotées en Bourse. Comment les actionnaires pourraient-ils comparer leur valeur avec celle de l'offre bien réelle de Microsoft ?

M. Yang a un tempérament conciliant et il a horreur de l'agressivité, autant en matière de gestion que d'acquisition d'entreprise. Il a donc posé cette semaine un geste de bonne volonté envers Microsoft pour prévenir toute hostilité. Yahoo avait donné jusqu'au 14 mars aux actionnaires pour qu'ils désignent leurs candidats à l'élection au conseil d'administration, qui aura lieu d'ici juillet. Cela aurait obligé Microsoft à lui opposer sa propre liste de candidats et à déclencher du coup les hostilités d'une course aux procurations. Mais Yahoo a reporté l'échéance, ce qui lui a permis de gagner du temps et de maintenir officiellement, pour l'instant, de bons rapports avec Microsoft.

M. Yang a 39 ans, il vient d'avoir un premier enfant et c'est un joueur de golf prometteur. Vendre n'est pas la pire chose qui pourrait lui arriver. Il hésite à céder à Microsoft, mais, compte tenu de ses obligations envers les actionnaires, il ne peut probablement pas faire autrement. Il doit d'abord analyser toutes les options et afficher une certaine résistance, ne serait-ce que par fierté. Ce qu'il y a de plus douloureux pour un parent, comme chacun le sait, c'est bien de laisser son enfant voler de ses propres ailes. ■

C'est plus qu'une simple commande.

Chez Grand & Toy nous savons que les bons articles de bureau, outils et services aident au succès de votre entreprise. Nous le savons car avec Grand & Toy nous avons 35 ans d'expérience auprès des entreprises québécoises. Alors lorsque vous commandez à grandandtoy.com, c'est plus qu'une livraison d'articles.

**c'est une solution pour une plus grande productivité.**

GRANDANDTOY.COM

AMÉNAGEMENTS | FOURNITURES DE BUREAU | TECHNOLOGIE | IMAGERIE | SERVICES PROFESSIONNELS | Optimiser la performance au bureau®

G&T

## New York tente de redonner une nouvelle vie à Harlem

**Urbanisme.** Le plan de revitalisation ne fait toutefois pas l'affaire de tous.

Quand on arpente la 125<sup>e</sup> rue à Harlem, il est difficile de ne pas se laisser imprégner par le caractère historique des lieux. Plusieurs constructions datent des années 1920, alors que Harlem était le cœur d'une culture noire en pleine effervescence. Ses rues transversales sont jalonnées de magnifiques maisons de grès brun. La 125<sup>e</sup> rue elle-même abrite quelques bâtiments légendaires : le théâtre Apollo, où a chanté pour la première fois Ella Fitzgerald, et les Theresa Towers, où se sont rencontrés Fidel Castro et Nikita Khrouchtchev en 1960.

Il est cependant aussi difficile de ne pas voir les plaies ouvertes de Harlem. Le revenu moyen y est bien en deçà de celui des autres quartiers de New York. Bien que quelques grandes chaînes y aient ouvert des succursales au cours des 10 dernières années, bien des vitrines sont encore placardées.

Le maire de New York, Michael Bloomberg, espère y remédier par un rezonage radical. Après avoir planché sur la proposition pendant quatre ans, la commission d'urbanisme de la ville s'est prononcée le 10 mars en faveur du rezonage de 24 pâtés de maisons adjacents à la 125<sup>e</sup> rue. Cette modification permettra la construction d'au moins une tour et 2 000 appartements, ainsi que des hôtels, des boîtes de nuit et des galeries.

Pour la première fois, le quartier limitera la hauteur des bâtiments et aura un plan d'aménagement. On espère que ce plan stimulera la renaissance culturelle de Harlem et entraînera la création de 8 000 emplois.

La décision ne plaît pas à tous, car elle pourrait se solder par l'éviction de 70 petits commerces et la démolition d'édifices historiques. La gentrification des 10 dernières années a contribué à la hausse du coût des logements à Harlem. Les critiques craignent que les résidents de longue date n'aient plus les moyens d'y rester.

D'autres craignent que la construction d'habitations luxueuses n'altère la personnalité du quartier. La commission d'urbanisme estime ces craintes non fondées puisque 90 % des loyers résidentiels sont plafonnés.

Julia Vitullo-Martin, du Manhattan Institute, pense que la proposition ne va pas assez loin. Elle estime que le premier grand immeuble de bureaux qui abritera le siège social des ligues nationale et américaine

de baseball, le premier à être construit à Harlem en 40 ans, pourrait être plus haut.

Mais elle comprend les craintes des critiques : la proposition survient dans la foulée de

l'approbation, l'an dernier, de la construction d'un nouveau campus de 7 milliards de do-

lars américains à West Harlem par l'université Columbia. Le conseil municipal se pro-

noncera sur le rezonage de la 125<sup>e</sup> rue d'ici le 30 avril. *The Economist*



Gouvernement du Canada  
Government of Canada

## AVIS AUX CITOYENS CANADIENS SE RENDANT AUX ÉTATS-UNIS

Depuis le **31 janvier 2008**, si vous voyagez aux États-Unis en auto ou en bateau, une loi américaine exige que vous présentiez :

- une pièce d'identité avec photo émise par un gouvernement, telle qu'un permis de conduire, **ET** un certificat de naissance ou une carte de citoyenneté;

**OU**

- un passeport valide;

**OU**

- pour les personnes âgées de 18 ans et moins, un certificat de naissance.

Les citoyens canadiens qui se rendent aux États-Unis **en avion** ou qui y font escale doivent présenter un passeport canadien valide.

Pour en savoir plus sur les documents requis ou pour obtenir de l'aide dans la planification de votre prochain voyage aux États-Unis, veuillez consulter ou composer le :

**www.canada.gc.ca**  
**1 800 O-Canada**  
**(1 800 622-6232)**  
**ATS : 1 800 926-9105**

**Canada**

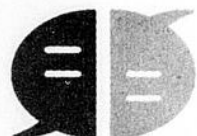


## tendances technologies

# Les jeux vidéo et les mondes virtuels au service de la formation en entreprise

**Management.** Les jeux sérieux permettent de mieux capter l'attention des jeunes employés que les outils de formation traditionnels.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca



## Série | Le futur des communications d'entreprise

14 de 15

Dans ce volet, nous vous proposons de nouveaux outils pour perfectionner les compétences de votre personnel.

Vous dites être une entreprise à la page ? Alors pourquoi ne pas songer aux jeux vidéo et aux univers virtuels quand viendra le temps d'adopter de nouveaux outils de formation et de communication ?

Les développeurs de jeux vidéo traditionnels adaptent leurs technologies et leur savoir-faire [3D temps réel, simulation d'objets, intelligence artificielle, etc.] pour créer de nouveaux types de jeux, non plus à l'intention du grand public, mais plutôt des entreprises.

Partout dans le monde, de plus en plus de sociétés se servent de ces jeux - appelés « jeux sérieux », ou *serious games* - pour former leurs employés, améliorer leurs compétences, réaliser des sondages auprès du personnel et recueillir leurs nouvelles idées et suggestions.

**Des outils mieux acceptés**  
Les jeux sérieux présentent de nombreux avantages.

D'une part, leurs aspects ludiques augmentent la motivation des employés à apprendre et à participer aux activités menées régulièrement par les services des ressources humaines.

Les outils traditionnels de formation en entreprises - manuels, séminaires et logiciels de formation en ligne - ont des

inconvenients importants qui diminuent leur efficacité.

« Dans bien des cas, ceux qui les "subissent" sont peu motivés et déplorent que les contenus aient un aspect trop scolaire, trop théorique », indique Matthew Georghiou, président de MediaSpark, un développeur de jeux sérieux de la Nouvelle-Écosse.

En mettant en avant le côté ludo-éducatif et la simulation, les jeux sérieux permettent de pallier ces inconvenients. Les employés ne sont pas rebutés par la dimension pédagogique. Ils sont mieux disposés à apprendre et participent davantage, dit M. Georghiou.

« Bon nombre d'analystes estiment d'ailleurs que les jeux sérieux représenteront 40 % du marché de la formation à distance d'ici la fin de la décennie », explique Samuelle Ducrocq-Henry, professeure en éducation et multimédia à l'Université du Québec à Trois-Rivières.

**Adaptés à la nouvelle génération de travailleurs**  
Par ailleurs, les jeux sérieux correspondent mieux aux habitudes de la nouvelle génération de travailleurs que les outils de communication traditionnels.

« Une partie des plus jeunes employés et ceux qui viennent bientôt sur le marché du



En participant à des jeux de rôle en ligne multijoueurs comme *World of Warcraft*, les gestionnaires peuvent améliorer leur leadership, selon une étude réalisée par des chercheurs américains.

travail forment ce que l'on appelle la *gaming generation* », souligne M. Georghiou. Ils baignent depuis leur tendre enfance dans l'univers des jeux vidéo. Le recours aux jeux sérieux leur offre un environnement qui leur est familier et qui les touche davantage qu'un séminaire de formation.

Enfin, voici un autre avantage qui concerne particulièrement les entreprises qui ont des tâches manuelles.

« Plusieurs études ont démontré que les jeux sérieux simulant des activités bien réelles augmentaient davantage les capacités de coordination et de réflexes que bien d'autres outils de formation », dit Chuck Hamilton.

Ce dernier est l'un des chercheurs d'IBM impliqués dans le projet Robocode, un jeu sé-

rieux utilisé par cette société pour enseigner, à ses employés notamment, le langage de programmation Java.

### De meilleurs gestionnaires grâce à *World of Warcraft*

Les entreprises devraient également penser à utiliser les mondes virtuels sur Internet pour améliorer les compétences en gestion de leur personnel cadre.

Une série d'études réalisées par IBM, en collaboration avec des chercheurs de l'université Stanford et du Massachusetts Institute of Technology, ont montré que la participation à des jeux de rôle en ligne massivement multijoueurs permettait d'améliorer le leadership au travail.

Ces jeux, comme *World of Warcraft* mis au point par

Vivendi Blizzard Activision, permettent à un grand nombre de personnes d'interagir simultanément dans un univers virtuel grâce à des personnages créés de toutes pièces, appelés avatars. Ces personnages peuvent se battre, gagner de l'or - virtuel, malheureusement ! - ou devenir les leaders de clans et de grandes communautés.

« Grâce à ces mondes virtuels, de nombreuses personnes apprennent à mieux s'organiser, à connaître leurs forces et faiblesses et à savoir quelles compétences elles doivent améliorer », explique Erik Lesser, coauteur des études et chercheur chez IBM.

Cela les aide à prendre des risques mieux calculés, à apprendre par l'action, à accepter davantage les échecs, à gérer plus efficacement des équipes,

à constituer une équipe performante et à savoir manier la carotte et le bâton. « Ce sont toutes des qualités utiles à un bon leader en entreprise », ajoute M. Lesser.

Ces jeux obligent également ceux qui y participent à utiliser des outils de plus en plus utiles dans la gestion des affaires d'aujourd'hui : les outils de communication en temps réel, de collaboration et de cueillette d'information.

« Les entreprises auraient intérêt à inciter leurs plus jeunes cadres à s'intéresser à ces jeux, mais sans les forcer », affirme M. Lesser. ■

### Notre prochain sujet

29 mars Les outils marketing du Web



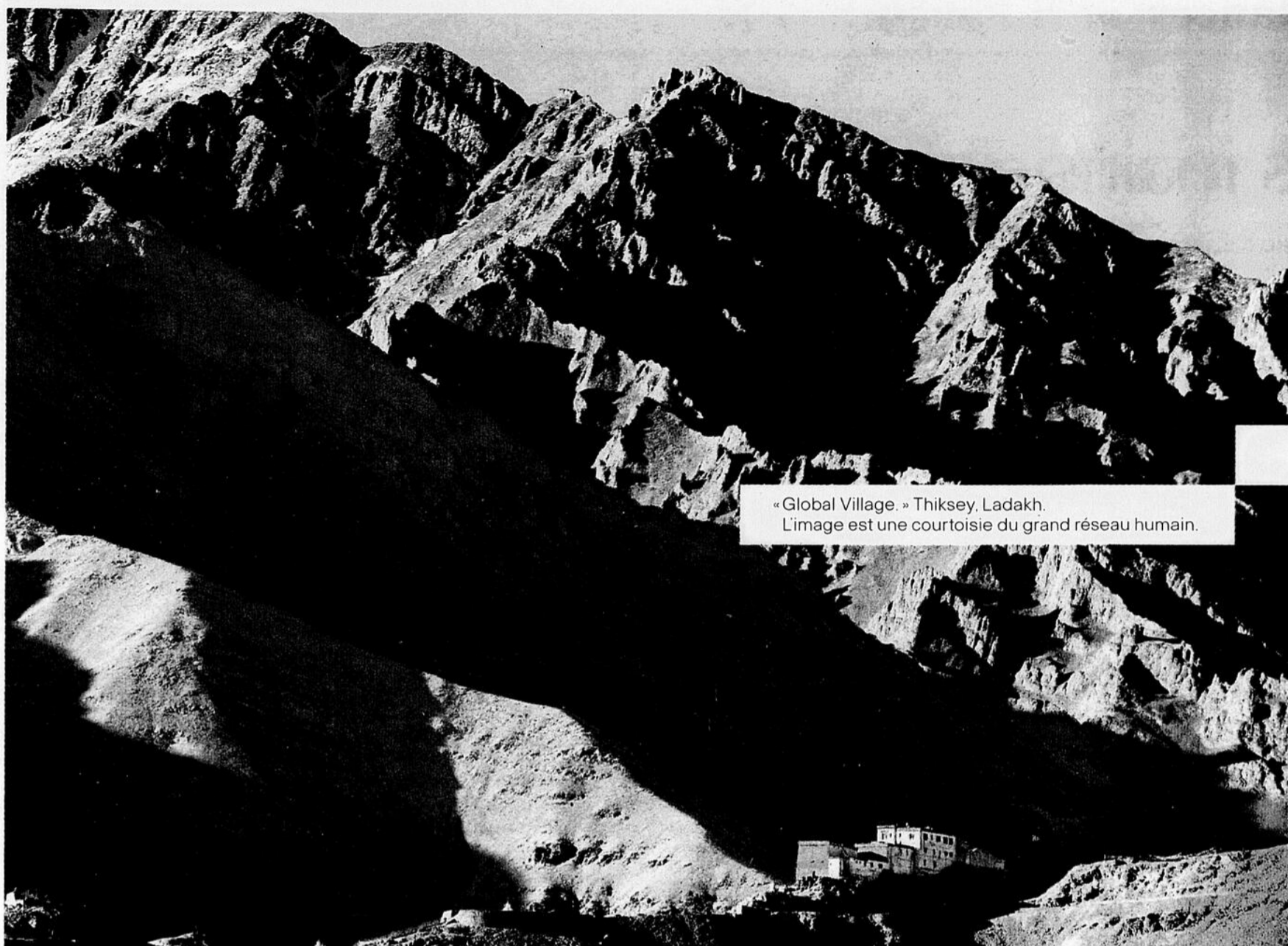
## les affaires

Suivez notre série sur  
**Le futur des communications d'entreprises**  
en ligne sur notre site internet :

[www.lesaffaires.com/communications](http://www.lesaffaires.com/communications)

PRÉSENTÉE PAR :





« Global Village. » Thiksey, Ladakh.  
L'image est une courtoisie du grand réseau humain.

© 2007 Cisco Systems, Inc. Tous droits réservés

Dans le grand réseau humain, un village éloigné n'est pas en dehors. Dans un endroit où il y a habituellement très peu de livres, on trouve pourtant la Bibliothèque et Archives Canada. Les nouvelles technologies comme le réseau maillé sans fil ouvrent les écoles et les villages ruraux au reste du monde. Nivelant les aires de jeu. Unifiant les lieux géographiques. Et réinventant tout. L'histoire se poursuit dans le [cisco.com/humannetwork/ca/fr](http://cisco.com/humannetwork/ca/fr).

bienvenue dans  
le grand réseau humain.



# tendances vert l'avenir

## Les mains - et la conscience - propres

**Économie d'énergie.** Qui, du séchoir à mains ou des serviettes en papier, remporte la palme au palmarès de l'essuyage vert ?

par Alexis Beauchamp > alexis.beauchamp@transcontinental.ca

Vous êtes-vous déjà demandé quelle option est la plus écologique entre les séchoirs à mains et les serviettes en papier ?

Des chercheurs se sont penchés sur la question. Ils ont analysé les impacts environnementaux des deux façons les plus communes de se sécher les mains dans les toilettes publiques.

Et c'est le séchoir électrique qui remporte la palme. « Assez clairement, le séchoir à mains ressort comme l'option ayant la plus faible empreinte écologique », explique Édouard Clément, coordonnateur technique au Centre interuniversitaire de recherche sur le cycle de vie des produits, procédés et services (CIRAIG), de l'École Polytechnique de Montréal.

Pour aboutir à cette conclusion, le spécialiste de l'analyse du cycle de vie (ACV) a compilé plusieurs études qui ont examiné les impacts environnementaux des deux produits, de leur production en passant par le transport et l'utilisation, jusqu'à leur fin de vie.

L'une de ces études, réalisées par l'entreprise britannique Environmental Resources Management, compare l'utilisation du séchoir à mains pendant 30 secondes en moyenne, à l'usage de deux serviettes de papier.

« La seule catégorie d'impacts où le séchoir est désavantagé est l'énergie. Comme ici, au Québec l'hydroélectricité est prépondérante, le séchoir à mains se démarque encore plus par rapport aux serviettes de papier », commente

M. Clément.

Mais est-ce le cas pour les séchoirs très puissants que l'on voit apparaître dans les toilettes publiques depuis quelques années ?

« Ces machines consomment plus d'énergie à la seconde, mais elles font le travail plus rapidement. De plus, les nouveaux séchoirs n'utilisent plus de minuterie, mais plutôt des détecteurs de mouvement, ce qui diminue le gaspillage d'électricité », renchérit le chercheur.

Certains experts soulignent toutefois qu'il faut tenir compte des impacts socioéconomiques locaux afin de mieux évaluer un produit sous une loupe de développement durable. « Je n'ai pas étudié cette question pour ces deux produits en particulier, mais il est fort pro-

bable que l'ajout de ce facteur pourrait nuancer le portrait, puisque la plupart des serviettes de papier sont fabriquées ici », lance Édouard Clément.

### Pollution sonore

Marie-Josée Santerre, administratrice chez LSR Immobilier, souligne pour sa part que d'autres facteurs que l'environnement entrent en ligne de compte.

Les gestionnaires immobiliers veulent faire leur effort pour l'environnement, dit-elle, mais les anciens séchoirs étaient trop lents pour bien sécher les mains.

« Les gens ne se séchaient pas complètement les mains, ce qui contribuait à la transmission des bactéries, ajoute M<sup>me</sup> Santerre, qui précise que les séchoirs plus puissants ont



### Le séchoir remporte la palme

Proportion moyenne par laquelle l'impact environnemental du séchoir à mains est moindre que celui des serviettes de papier, selon Environmental Resources Management.

éliminé ce problème. « Nous avons récemment terminé la transition vers les séchoirs à mains. Nous n'avons plus aucune serviette de papier dans nos immeubles. »

Au chapitre des inconvénients, cependant, la gestionnaire ajoute que l'absence de serviettes de papier se traduit par des comptoirs plus souvent mouillés, ce qui nécessite d'augmenter la fréquence de

de l'entretien ménager.

M<sup>me</sup> Santerre précise toutefois que ses employés devaient de toute manière s'occuper régulièrement de l'approvisionnement en serviettes de papier.

« D'autre part, même si les utilisateurs sont généralement satisfaits des séchoirs dernier cri, certains se plaignent du bruit important qu'ils produisent », nuance-t-elle. »



## Lancement de la campagne de financement 2008

Le meilleur déchet est celui que l'on ne produit pas!



Eddy Savoie  
PRÉSIDENT DE LA  
CAMPAGNE 2008  
Président, Directeur général  
Les Résidences  
Soleil - Groupe Savoie

### Le comité de campagne 2008 compte sur votre contribution!

Louis-Paul Allard  
Président-fondateur  
FONDATION QUÉBÉCOISE  
EN ENVIRONNEMENT



#### Vice-présidents de la campagne 2008



Monsieur Claude Bernier  
Premier vice-président,  
Magasins de proximité et spécialisés  
ROYAL INC.



Monsieur Pierre Bertrand  
Vice-président Environnement  
et Développement durable  
TEKNIKA HBA



Monsieur Yvan Bilodeau  
Président - Directeur général  
SOCIÉTÉ DES ÉTABLISSEMENTS  
DE PLEIN AIR DU QUÉBEC



Monsieur André Buisson  
Président et chef de l'exploitation  
SOCIÉTÉ LAURENTIDE INC.



Monsieur Guy Cloutier  
Vice-président  
GESDEV INC.



Madame Pauline D'Amboise  
Secrétaire générale du  
MOUVEMENT DES CASSÉS  
DES JARDINS DU QUÉBEC



Monsieur Guy Drouin  
Président  
BIOTHERMICA TECHNOLOGIES



Monsieur Marc Duchesne  
Chef divisionnaire - Responsable  
d'entreprise et environnement  
BELL CANADA



Monsieur Richard Genest  
Vice-président et chef de la  
direction financière  
SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC



Monsieur Yan Grand Maison  
Président  
SAVONS PROLAB INC. - BIOVERT



Madame Eliane Hamel  
Directrice des communications  
UNION DES PRODUCTEURS  
AGRICOLLES



Monsieur Claude Hill  
Vice-président - Directeur général  
FONDATION QUÉBÉCOISE EN  
ENVIRONNEMENT



Monsieur Paul Laporte  
Vice-président, Logistique  
et distribution  
METRO BOUTIQUE INC.



Monsieur Luc Séguin  
Vice-président principal  
Investissements - Groupe Mines  
Matériaux, Énergie, Environnement  
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE DE FINANCEMENT  
DU QUÉBEC



Monsieur Gerald St-Pierre  
Vice-président  
LA CAPITAL ALLIANCE  
COMMERCIAL INC.

### Nos champs d'intervention en 2008 :

- En entreprise : gestion des matières résiduelles et application du développement durable;
- En milieu scolaire : éducation à l'éco-citoyenneté, au transport durable et aux changements climatiques;
- Auprès de la population : sensibilisation via les médias électroniques, radiophoniques, télévisuels et écrits.

### FAITES UN DON:

514 849-3323

1 800 361-2503

info@fqe.qc.ca

www.fqe.qc.ca

(onglet - Votre contribution -)

# Achat canado-américain de locomotives

**Rail.** L'Agence métropolitaine de transport s'allie à son homologue du New Jersey pour s'équiper de locomotives hybrides.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca

L'Agence métropolitaine de transport (AMT) et la New Jersey Transit (NJT) se sont entendues pour acheter conjointement des locomotives bi-modes, équipées d'un moteur hybride diesel et électrique.

L'appel d'offres lancé le printemps dernier porte sur la conception, la mise au point, la construction, l'assemblage, l'essai et la livraison de 31 locomotives bi-modes, et sur des commandes optionnelles de 48 autres véhicules. La NJT, qui mène la démarche, finit d'examiner deux propositions, l'une de Bombardier, l'autre d'un consortium dont ferait partie l'allemande Siemens. Le contrat devrait être accordé le mois prochain.

Cette collaboration canado-américaine dans un achat de matériel ferroviaire constitue une première. Outre leur mandat de transporteur public, les deux agences ont en commun une même contrainte d'exploitation : le passage dans des tunnels où seuls les trains électriques peuvent circuler.

L'AMT et la NJT espèrent réaliser d'importantes économies d'échelle en utilisant le même cahier des charges et en retenant le même fournisseur pour commander un nombre plus élevé de véhicules. Toutefois, chacune passera des commandes distinctes.

L'AMT prévoit d'acquérir d'abord 5 locomotives et de prendre des options sur 15 autres. Elle les destine à son train de l'Est, qui devrait entrer en service en 2010. Ce nouveau train de banlieue reliera le centre-ville de Montréal aux villes de Repentigny, Terrebonne et Mascouche en une heure environ, en passant par le tunnel électrifié sous le mont Royal, qu'emprunte également le train de banlieue Montréal-Deux-Montagnes.

## Un parc roulant plus homogène à l'AMT

Par ailleurs, l'AMT vient de passer une commande de 386,3 millions de dollars à Bombardier pour la fabrication de 160 voitures en acier inoxydable à deux étages.

En 2012, ces nouvelles voitures, qui peuvent transporter jusqu'à 200 personnes, constitueront le principal véhicule du parc roulant de l'AMT. À l'heure actuelle, ce parc est composé de six modèles de voitures différents, dont les plus anciens datent de 1967. ■

## La CECD à la rescousse de Moisson Montréal

L'industrie de la construction est en pleine mutation. De plus en plus, les clients sont préoccupés par l'état de l'environnement. Attention cependant : constater que le milieu du bâtiment doit adhérer au mouvement qui se dessine en faveur du développement durable est une chose, l'amener à y emboîter le pas en est une autre.

C'est là qu'entre en jeu la Coalition énergie et construction durable (CECD), mise sur pied par des organismes issus de l'industrie de la construction : l'Association de la construction du Québec (ACQ), l'Association des entrepreneurs en maçonnerie du Québec (AEMQ), l'Association des gestionnaires de parcs institutionnels du Québec (AGPI), l'Association d'isolation du Québec (AIQ), l'Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie (AQME) et la section québécoise du Conseil du bâtiment durable du Canada (CBDCa).



Cette Coalition s'est donné le mandat de promouvoir l'efficacité énergétique dans une perspective de développement durable pour les bâtiments de plus de 50 ans dans les secteurs institutionnel, commercial et industriel (IC/I). « Ensemble, nous avons décidé d'unir nos efforts pour sensibiliser les divers paliers gouvernementaux, les propriétaires et les gestionnaires d'immeubles à investir dans la modélisation des bâtiments existants qui peuplent une large partie du parc immobilier du Québec. Comme les vieux bâtiments ont été construits selon des codes de construction dépassés, ils sont très énergivores. Il y a donc beaucoup à faire pour les remettre à niveau », déclare Linda Wilson, présidente de la CECD et directrice générale de l'AIQ.



D'emblée, les membres fondateurs de la CECD ont convenu de réaliser un projet pilote avec l'ensemble de l'industrie de la construction. « Le projet pilote doit d'une part entraîner pour le client des économies d'énergie, une diminution de sa production de gaz à effet de serre et une réduction de ses coûts opérationnels. D'autre part, il doit permettre de soutenir les efforts d'économies énergétiques dans le marché du bâtiment existant. Ce projet de démonstration sera ensuite validé pendant au moins trois ans afin de démontrer son



efficacité », affirme Denis Brisebois, trésorier de la CECD et directeur général de l'AEMQ.



Tant qu'à réaliser un projet pilote, pourquoi ne pas en faire bénéficier un organisme à but non lucratif engagé socialement ? Le bâtiment de Moisson Montréal, la plus grande banque alimentaire au Canada, semble tout désigné. « En matière d'efficacité énergétique, l'édifice de Moisson Montréal est l'exemple type des bâtiments industriels construits dans les années 1950. D'une superficie de 331 000 pieds carrés, le site permet aussi la cohabitation simultanée de plusieurs équipes. Il faut également dire qu'avec une facture d'énergie annuelle avoisinant les 130 000 \$, l'édifice offre un fort potentiel d'efficacité énergétique, en plus de représenter un défi technique intéressant », soutient Roch Bérubé, secrétaire de la CECD et conseiller Qualification, qualité, exportation de l'ACQ.



En juin 2006, une équipe chevronnée d'experts composée de conseillers énergétiques, d'architectes, d'ingénieurs, de manufacturiers de matériaux, d'entrepreneurs de la construction et d'un concepteur de logiciels de gestion s'est jointe à la CECD pour réaliser ce projet en utilisant la méthode de conception intégrée. Dès la première

rencontre, cette méthode a permis un échange d'expertises très variées qui a donné une résultante étonnante. « La CECD est d'avis qu'une fois les travaux complétés, des retombées économiques jumelées à une qualité de vie améliorée seront très rapidement perceptibles. Nous estimons réduire la consommation d'énergie de plus de 40 % par rapport à ce qu'elle aurait été si aucune mesure d'efficacité énergétique n'avait été intégrée », déclare Jacques Lagacé, vice-président de la CECD et vice-président Innovation et projets majeurs de Bouthilllette-Parizeau.



« C'est un véritable cadeau du ciel pour Moisson Montréal. Ça ne pouvait pas arriver à un meilleur moment dans l'histoire de l'organisme. Nous devons réduire nos coûts d'exploitation, question d'offrir le meilleur rendement possible en considération de la générosité des individus et des entreprises qui nous soutiennent. L'argent qui sert à acquitter notre facture énergétique élevée, comme c'est le cas actuellement, n'est pas affecté à la bonne marche de notre mission première », lance Johanne Thérault, directrice générale de Moisson Montréal, très fière que l'organisme devienne un modèle à suivre sur le plan de l'économie d'énergie.

Association de la construction du Québec

Association des entrepreneurs en maçonnerie du Québec

Association des gestionnaires de parcs immobiliers institutionnels

Association d'isolation du Québec

Association québécoise pour la maîtrise de l'énergie

Conseil du bâtiment durable du Canada, section du Québec



Membres fondateurs de la CECD

## tendances

# Le plan de Remstar pour TQS reste flou

**Télévision.** Le repreneur de la station s'engage à payer la créance due à la CIBC et devra emprunter pour y parvenir.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

GE Commercial Finance

## Pour des capitaux plus intelligents

Il ne faut pas mettre dans le même panier toutes espèces de liquidités. Pour affronter la concurrence avec succès, les capitaux nécessaires aux fins de développer votre entreprise et d'optimiser votre situation financière doivent être plus intelligents. Avec des spécialistes dans plus de dix secteurs d'activité, GE Corporate Lending connaît à fond les marchés et peut répondre à vos besoins de financement peu importe leur importance et leur complexité. Pour des montants pouvant aller de 20 millions \$ à plus de 2 milliards \$, choisissez un financement sur actifs, un financement sur flux de trésorerie ou un financement structuré selon vos objectifs :

- Fonds de roulement et capitaux de développement
- Fusions et acquisitions
- Refinancement et recapitalisation
- Financement fiscalement avantageux
- Restructuration de l'entreprise
- Dépenses en capital
- Financement de projet
- Autres

En outre, avec Access GE, les clients ont gratuitement accès aux méthodes de gestion et aux techniques d'amélioration de processus de GE, mondialement reconnues, qui peuvent améliorer la performance de votre entreprise, en plus du financement.

Appelez au **1-800-326-6342** pour bénéficier de ressources intellectuelles et financières accessibles seulement chez GE Corporate Lending.

Pour de plus amples renseignements, téléchargez *À la recherche d'une solution de capital sensée : l'importance de trouver le meilleur prêteur et pas seulement le meilleur taux*, en vous rendant à : [gelending.com/solutionssensees](http://gelending.com/solutionssensees).



imagination at work

l'imagination en action

**GE Corporate Lending**

- Financement des entreprises et financement structuré
- Placements en titres de capitaux propres
- Gestion du risque de taux d'intérêt
- Produits et services de marchés des capitaux
- Access GE

**Secteurs de spécialité :** Aérospatiale et défense; automobile; produits chimiques et plastiques; construction; aliments, boissons et agroalimentaire; industrie diverse; papiers, produits d'emballage et produits forestiers; commerce de détail; mines et métaux; technologie et électronique; services financiers et services aux entreprises; transports.

Trente bureaux aux États-Unis et au Canada

© 2008 GE Corporate Financial Services, Inc. Tous droits réservés

<p><b>Chef de file</b>  <b>CS600,000,000</b>            Ligne de crédit fondée sur la valeur des actifs</p> Industrie agricole	<p><b>Co-chef de file</b>  <b>CS600,000,000</b>            Ligne de crédit fondée sur la valeur des actifs</p> Fabricant d'acier
<p><b>Chef de file</b>  <b>CS300,000,000</b>            Facilités de crédit reposant sur la trésorerie</p> Fabricant d'acier	<p><b>Co-chef de file</b>  <b>CS150,000,000</b>            Facilités de crédit reposant sur la trésorerie</p> Fournisseur de pièces automobiles spécialisé
<p><b>Placeur pour compte</b>  <b>CS90,000,000</b>            Ligne de crédit fondée sur la valeur des actifs</p> Distributeur de bois d'œuvre	<p><b>Placeur pour compte</b>  <b>CS80,000,000</b>            Ligne de crédit fondée sur la valeur des actifs</p> Fournisseur de produits de construction spécialisé

S'il est entendu que Remstar fera l'acquisition de TQS, ses projets de relance et de règlement des dettes du mouton noir demeurent incertains.

Le contrôleur RSM Richter, qui utilise désormais une firme de communication pour filtrer les appels des journalistes, indique que ces plans ne seront pas diffusés publiquement, en tout cas pas à court terme.

Les employés de TQS ne sont pas mieux informés. « Le patron de Remstar, M. Rémillard, nous a rendu visite cette semaine en coup de vent, mais nous n'avons pas pu savoir quels sont ses plans », déplore Luc Bessette, président du syndicat des employés de l'information chez TQS.

La lecture des documents de justice apporte toutefois quelque éclairage. Remstar s'y engage à rembourser la totalité des sommes dues par TQS à la banque CIBC, soit près de 13,5 millions de dollars.

« Remstar doit pour cela trouver un financement temporaire », souligne Jean Fontaine, du cabinet d'avocats Stikeman Elliott.

### TQS devra se serrer la ceinture

Remstar entend également obtenir un financement, garanti par les actifs du groupe TQS, pour assurer le budget de fonctionnement de l'entreprise et, probablement, rembourser une partie des dettes aux créanciers non garantis de TQS.

Rien n'indique quelles dettes Remstar compte rembourser.

L'actif total de TQS figurant à son bilan était de 81 millions de dollars en date du 26 août 2007. Les actifs pouvant être donnés en garantie étaient les immeubles et les équipements informatiques, de production et de diffusion (d'une valeur comptable de 21 millions de dollars), les droits de diffusion (31 millions), la licence du CRTC (3 millions) et des créances à recevoir (23 millions).

Selon Daniel Giroux, secrétaire général du Centre d'études sur les médias à Québec, TQS aurait besoin de 80 à 100 millions de dollars par an pour fonctionner.

En outre, cet expert estime que la station devra investir de 18 à 25 millions de dollars d'ici trois ans pour être capable de diffuser en numérique et se conformer ainsi à l'exigence du CRTC qui entera en vigueur en 2011. ■

# stratégies

**Le Canada exclu d'une entente historique en transport aérien** p. 30

**Alain Paquin a vu grand en acquérant Datamark** p. 39

**La reconnaissance des employés est payante** p. 46



[Photo : Bloomberg News]

## La citation

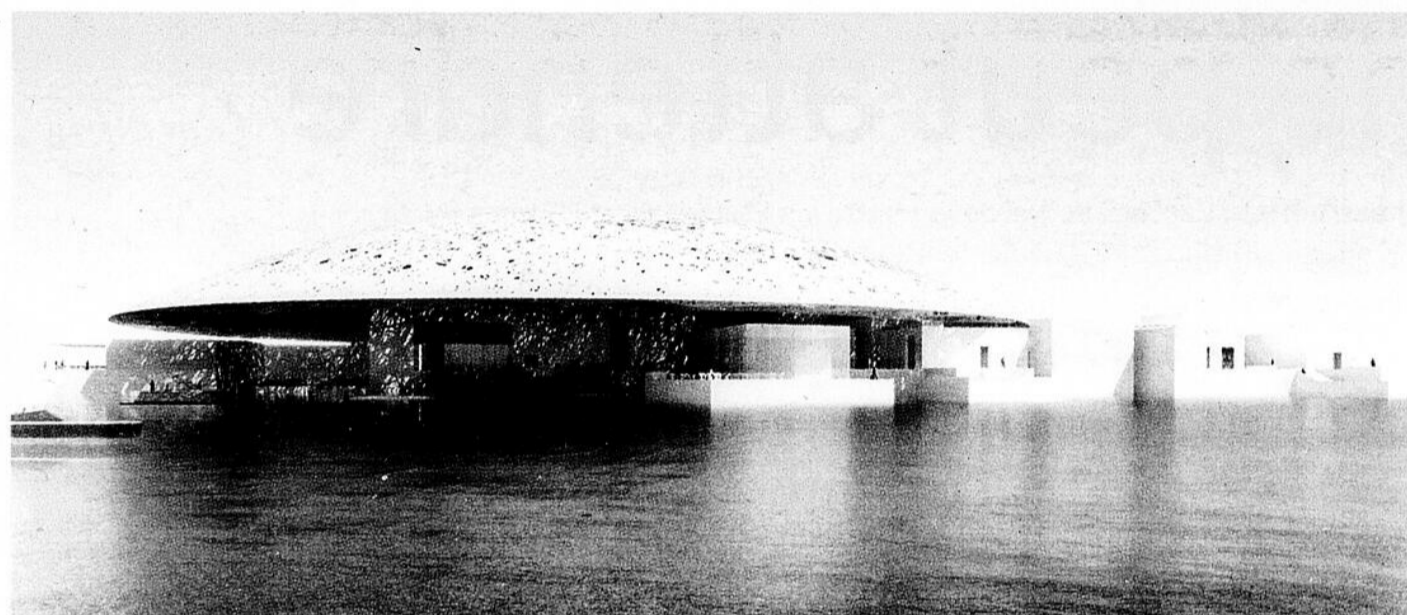
« La crise financière actuelle va être vraisemblablement jugée comme la plus grave depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. »

– Alan Greenspan, ex-président de la Réserve fédérale américaine, dans une lettre publiée le 17 mars dans le *Financial Times*.

## L'outil

### Pour des accords commerciaux profitables

Les entreprises qui font des affaires dans des marchés extérieurs doivent bien connaître les accords commerciaux internationaux pour augmenter leurs chances de succès. La Chambre de commerce du Montréal métropolitain offre une séance de formation sur le sujet le jeudi 27 mars. Pour plus d'information : [www.comm.qc.ca](http://www.comm.qc.ca).



Le Louvre d'Abou Dhabi devrait s'étendre sur 8 500 mètres carrés et être recouvert d'un toit en forme de soucoupe. [Illustration : Atelier Jean Nouvel]

## Le Louvre... d'Abou Dhabi !

**Branding.** Le célèbre musée parisien compte implanter sa marque dans le richissime émirat.

par Pierre Théroux > [pierre.theroux@transcontinental.ca](mailto:pierre.theroux@transcontinental.ca)

Les visiteurs du Louvre pourront admirer les trésors du célèbre musée avec, en toile de fond, coucher de soleil et clapotis. Mais ils devront se rendre à Abou Dhabi, et non sur les plages aménagées en bordure de la Seine.

La capitale des Émirats arabes unis aura en effet son musée du Louvre à compter de 2012. Il sera installé sur l'île de Saadiyat, au large d'Abou Dhabi, dans un quartier qui comptera quatre musées, dont le réputé Guggenheim.

« La création du Louvre Abou Dhabi s'inscrit dans une tendance de *branding* et de commer-

cialisation des musées », note Joe La Placa, directeur général au Royaume-Uni de la société en ligne [artnet.com](http://artnet.com).

Le Louvre emboîte ainsi le pas au musée new-yorkais Guggenheim qui, ces dernières années, a exporté sa marque à Bilbao, Venise et Berlin.

Les autorités françaises ont invoqué le nécessaire partage du patrimoine culturel de leur pays pour donner leur aval au le projet du Louvre. L'aspect financier a sûrement pesé dans la balance.

Le projet doit rapporter près de 700 millions d'euros (1,07 milliard de dollars), qui seront partagés avec d'autres musées français participants, notamment le Musée d'Orsay, le Centre Pompidou et le Musée Rodin.

Les musées nationaux français ont accueilli près de 24 millions de visiteurs l'an dernier, dont le tiers (8,3 millions) ont fréquenté le Louvre.

Le musée s'étendra sur une surface de 8 500 mètres carrés. Sa construction, évaluée à 108 millions de dollars, sera à la charge d'Abou Dhabi. ■

Imaginez votre carrière



avec deux fois plus de reconnaissance

**CMA** Ordre des comptables en management accrédités du Québec

[www.cma-quebec.org](http://www.cma-quebec.org)  
1 800 650-ECMA

**Programme exécutif  
CMA-MBA**

École des sciences  
de la gestion de l'UQAM

Université du Québec en Outaouais  
(en français et en anglais)

**Programme exécutif  
CMA**

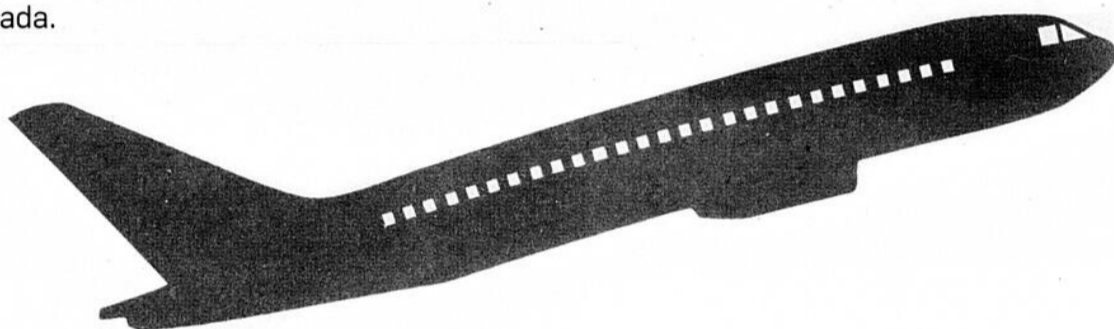
Université Concordia (en anglais)

## stratégies

# Le ciel ne peut attendre

**Espace aérien.** L'accord de *ciel ouvert* entre les États-Unis et l'Europe rend urgente la signature d'une entente semblable par le Canada.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca



# P

lus les jours passent, plus la pression augmente. Le 30 mars, un accord de *ciel ouvert* entrera en vigueur entre les États-Unis et l'Union européenne. Cette entente de libéralisation de l'espace aérien au-dessus de l'océan Atlantique exclut le Canada. De quoi inciter Ottawa à accélérer le pas afin de ratifier un accord

similaire avec l'Europe, faute de quoi les transporteurs canadiens seront lourdement pénalisés.

Qualifiée d'historique par l'industrie aérienne, ce nouveau marché commun permettra une compétition tous azimuts entre les transporteurs, et par conséquent des tarifs aériens en baisse pour les passagers.

Dans moins de dix jours, les transporteurs américains pourront s'envoler de n'importe quelle ville des États-Unis vers n'importe quel

aéroport des 27 États membres de l'Union européenne (UE). De la même manière, tout transporteur européen pourra, sans aucune autre restriction que celles du marché, prendre la direction de l'aéroport américain de son choix.

Ce qui peut sembler aller de soi constitue en fait une avancée énorme pour l'industrie aérienne, surréglementée.

Et ce n'est pas tout. À l'ouverture des espaces aériens s'ajoute une disposition de taille : désormais, les transporteurs des deux grands blocs pourront offrir des départs à partir des villes du partenaire vers une tierce destination.

En d'autres termes, un transporteur américain pourra effectuer un vol de New York à Londres, en profiter pour y cueillir de nouveaux passagers, et reprendre la route jusqu'à Rome. La réciproque est vraie : après un arrêt à New York, un transporteur européen pourrait poursuivre sa route vers Toronto ou Mexico, par exemple. Autant d'avantages auxquels les Canadiens n'auront malheureusement pas accès.

## Le Canada désavantagé

« Les choses auraient pu se passer autrement, si seulement le Canada s'était intéressé à cet accord plus rapidement, déplore, de sa résidence de Floride, Pierre Jeannot, qui a été président et chef de la direction d'Air Canada, puis directeur général de l'Association internationale de transport aérien (IATA). Mais comme on ne peut revenir en arrière, le Canada restera désavantagé tant et aussi longtemps qu'il ne parviendra pas à se joindre à la parade. »

La libéralisation imminente de l'espace aérien entre les États-Unis et l'Europe annule la position avantageuse dont bénéficiaient jusque-là les transporteurs canadiens sur les Américains en Europe et sur les Européens en terre étatsunienne.

Actuellement, le Canada profite d'ententes bilatérales avec 19 des 27 pays membres de l'UE. Avec l'accord de libéralisation, les sociétés canadiennes seront désavantagées face aux transporteurs américains dans de nombreux pays, souvent émergents, avec qui le Canada n'a pas encore d'entente bilatérale.

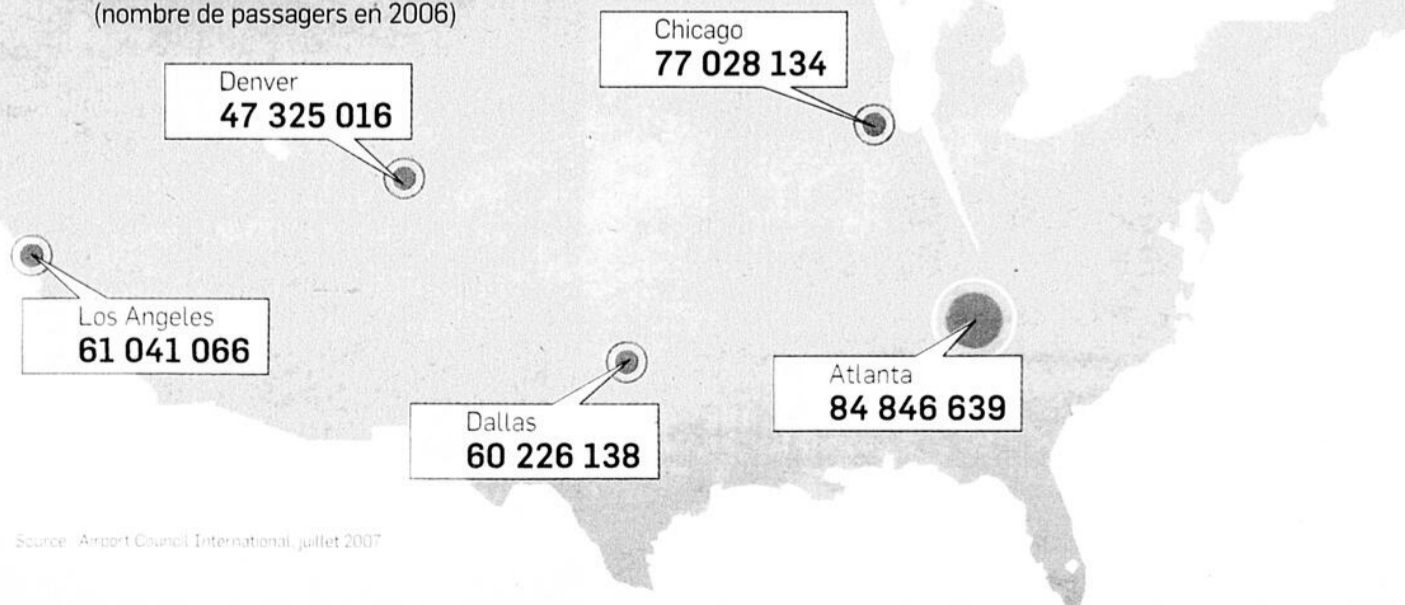
« C'est le cas en Pologne, en Hongrie ou en République tchèque, des pays qui connaissent des croissances du trafic aérien de 15 ou 17 % », souligne Pierre Jeannot. À défaut de pouvoir offrir des liaisons rentables entre Calgary et Varsovie, par exemple, les compagnies canadiennes pourraient se faire doubler par des américaines pressées d'occuper ce créneau.

Pour M<sup>re</sup> Catherine A. Pawluch, spécialiste en droit des transports chez Gowling Lafleur Henderson, « les sociétés aériennes canadiennes se retrouvent dans une position absolument défavorable par rapport à leur concurrentes, tant américaines qu'européennes. Il faut que le Canada parvienne rapidement à une entente pour remédier à la situation. Sans quoi, les transporteurs canadiens, au même titre que les citoyens de ce pays, en sortiront perdants. »

Les conséquences économiques de cette accord transatlantique sont importantes. En plus d'accroître la concurrence au-dessus de l'Atlantique, ce qui devrait donner un nouvel élan au mouvement de consolidation de l'industrie aux États-Unis, la guerre à venir promet de profiter aux consommateurs américains.

## Les aéroports américains les plus fréquentés

(nombre de passagers en 2006)



Source: Airport Council International, juillet 2007

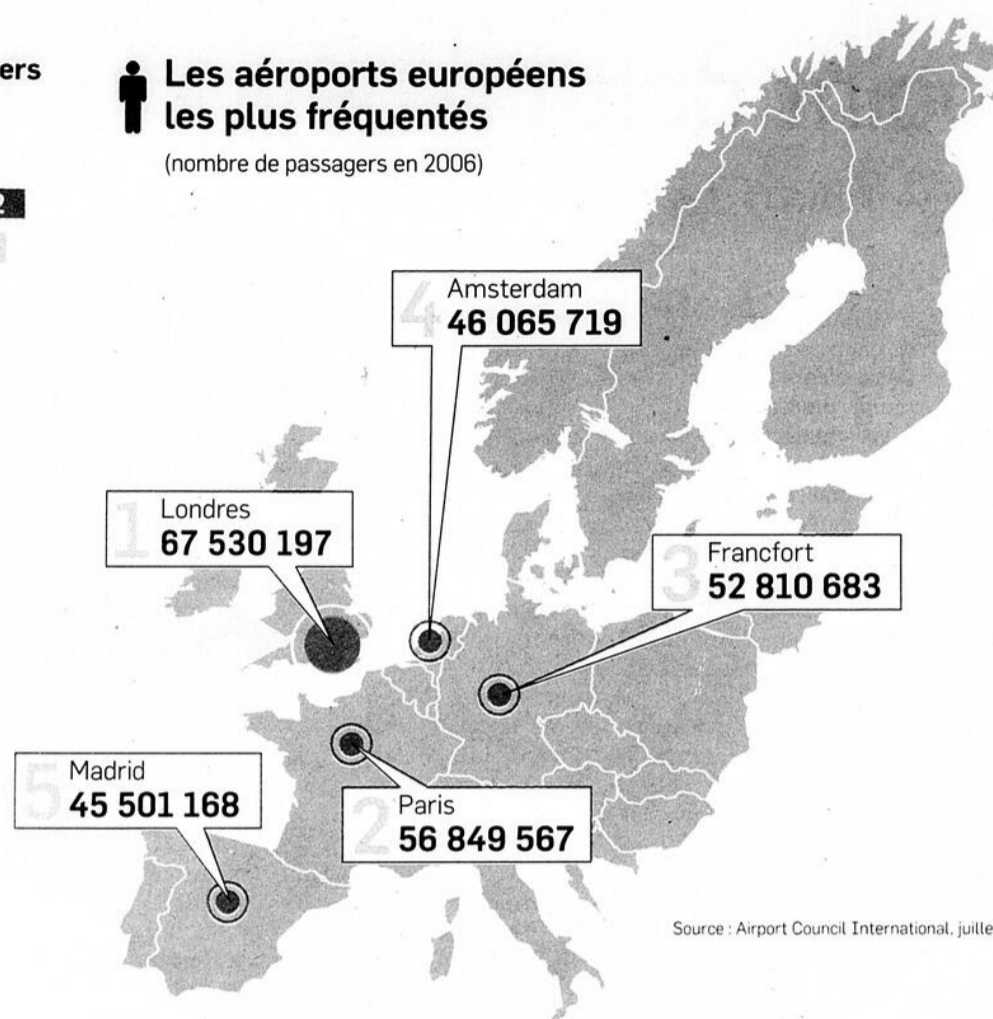
### Les déplacements de passagers dans le monde augmentent (en milliards)

Année	Passagers (en milliards)
2006	4,372
2005	4,171
2004	3,912
2003	3,531
2002	3,471
2001	3,478
2000	3,567

Source : Airport Council International, juillet 2007

### Les aéroports européens les plus fréquentés

(nombre de passagers en 2006)



Source : Airport Council International, juillet 2007

En effet, ces derniers pourraient profiter de baisses de tarifs de 10 % en moyenne. Situation qui contribuerait, selon une étude des consultants de Booz Allen Hamilton, à faire augmenter de 50 % le nombre de passagers qui voyagent entre l'Union européenne et les États-Unis (de 50 millions aujourd'hui à quelque 76 millions dans cinq ans).

#### Trop peu, trop tard

En décembre dernier, le gouvernement du Canada a entrepris des négociations en vue de signer une nouvelle entente de ciel ouvert avec l'Union européenne.

Le Canada voudrait bonifier les ententes bilatérales existantes et en profiter pour signer un accord unique qui s'appliquerait à l'ensemble des 27 pays.

Les négociations ont débuté sur le tard, et d'aucuns n'hésitent pas à les qualifier de « sessions de rattrapage ».

Le temps presse, si le Canada veut sa part d'un marché en pleine explosion. Selon une étude récente publiée par l'Union européenne, le nombre de voyageurs entre l'Union européen-

ne et le Canada pourrait presque doubler d'ici trois ans, passant de 8,7 millions de passagers à 14 millions en 2011.

Advenant la signature d'une nouvelle entente de ciel ouvert canado-européenne, 3 700 emplois pourraient être créés en Europe.

De plus, une telle entente ferait bénéficier les voyageurs européens de réductions de tarifs totalisant 72 millions d'euros (110,3 millions de dollars canadiens) par année, grâce à l'augmentation de la concurrence dans le domaine des vols provenant de l'UE à destination du Canada.

« Un accord équilibré pourrait vraisemblablement entraîner des avantages comparables au Canada », estime Karl Moore, spécialiste de l'industrie aérienne à l'Université McGill.

#### Un accord au plus vite

Les acteurs du secteur attendent impatiemment un accord. Sans parler ouvertement de retard, Fred Gaspar, vice-président, politique et planification stratégique, de l'Association du transport aérien du Canada, confirme sa hâte de voir cette entente aboutir.

Il en va de même chez Air Transat, la compagnie aérienne du Canada offrant le plus grand nombre de liaisons directes avec l'Europe, loin devant Air Canada. « Le Canada doit se montrer au moins aussi ambitieux que les États-Unis, sinon plus, pour nous permettre de pénétrer le marché européen, affirme Michel Lemay, vice-président, affaires publiques et communication, chez Transat. Dans la mesure où nous désirons élargir notre empreinte en Europe, nous sommes intéressés d'y accéder le plus rapidement possible. »

Et tout le monde s'entend sur le fait que la place du Canada dans le marché européen sera largement déterminée par la capacité du gouvernement canadien à conclure un accord avec l'Union européenne dans l'année à venir.

Après deux séries de rencontres, dont la dernière s'est tenue à Ottawa fin février, le ministre des Transports, Lawrence Cannon, s'est dit persuadé de pouvoir ratifier une entente d'ici la fin de l'année. Mais il refuse de reconnaître l'urgence d'un tel accord, ni l'importance du retard du Canada sur les États-Unis. ■ avec Yannick Clérouin

## Congestion à Heathrow

Il ne suffit pas d'avoir la liberté d'atterrir grâce à un accord de ciel ouvert, encore faut-il trouver une piste ! C'est à l'aéroport international Heathrow, à Londres, que le manque d'espace sur les pistes est le plus criant. Avec 70 millions de passagers par an, Heathrow est de loin la plateforme aéroportuaire où transitent le plus d'Américains à destination de l'Europe.

En plus de desservir le principal centre d'affaires d'Europe, Heathrow est réputé être *nose-heavy* : les transporteurs y vendent sans difficulté leurs sièges en première classe, dans le « nez » des avions.

L'entrée en vigueur de la nouvelle entente de ciel ouvert risque d'aggraver la congestion de Heathrow, et ce, malgré l'ouverture d'un cinquième terminal, le 27 mars.

Jusqu'à présent, seules deux compagnies américaines (American Airlines et United Airlines) et deux européennes (British Airlines et Virgin Airlines) pouvaient desservir les États-Unis à destination ou en provenance de Heathrow. À la fin du mois, toutes les autres compagnies pourront y atterrir... à condition d'y trouver la place pour le faire.

Une autorisation qui se négocie à prix d'or. Continental Airlines aurait payé au moins 209 millions de dollars américains à d'autres transporteurs pour acheter leurs droits d'atterrissage à Heathrow. D'autres, comme Delta et Northwest Airlines, négocieraient des échanges, avec Air France notamment. M.J.

## « Une occasion ratée », selon l'IATA

L'entente de ciel ouvert entre les États-Unis et l'Europe constitue un pas dans la bonne direction. Mais c'est aussi une occasion ratée de transformer fondamentalement l'industrie aérienne en abordant de front les règles de propriété.

« Les compagnies aériennes sont des entreprises comme les autres, soutient Steve Lott, chef des communications de l'Association internationale du transport aérien (IATA) pour l'Amérique du Nord. Nous avons besoin des mêmes libertés commerciales que les autres industries, c'est-à-dire de pouvoir vendre nos services là où un marché existe et procéder à des fusions et acquisitions lorsque cela est judicieux. »

L'IATA espère donc des résultats tangibles sur la question des règles de propriété au cours du second tour de négociation de l'entente de ciel ouvert, qui doit débuter en mai entre les États-Unis et l'Union européenne. Les règles actuelles limitent à 25 %, comme au Canada, le droit de propriété étrangère d'une société aérienne américaine.

« Les ententes de ciel ouvert étaient à l'avant-garde il y a une décennie. Mais aujourd'hui, elles sont la norme; nous les voyons partout, sur tous les continents, poursuit Steve Lott. Nous devons aller plus loin et déchirer cet ancien système bilatéral. »

Un système qui, reconnaît-il, a rendu des services immenses à l'industrie au cours des 60 dernières années. Mais les temps ont changé. « Les ententes bilatérales appartiennent aux musées, à côté des billets papier aujourd'hui remplacés par les billets électroniques. » M.J.

## Le ciel ouvert en quatre questions

### 1. Qu'est-ce qu'une entente de ciel ouvert ?

En théorie, un accord de ciel ouvert entre deux pays permet aux compagnies aériennes des pays signataires d'exploiter des liaisons où elles veulent, d'où elles le désirent, quand et aussi souvent qu'elles le jugent nécessaire. À l'intérieur de l'espace commun défini par l'accord, seules les règles du marché comptent. Dans les faits, la grande majorité des ententes dites de ciel ouvert signées ces dernières années (celle entre le Canada et les États-Unis en 2007 en est un bon exemple) ne sont que des assouplissements ou des libéralisations d'ententes existantes, encore bien loin de la théorie.

### 2. Que signifie une telle entente pour les compagnies aériennes ?

En général, une telle entente offre aux compagnies aériennes des pays signataires des occa-

sions de développement de nouvelles liaisons ou de nouvelles façons de rentabiliser des liaisons existantes. Par exemple, l'accord entre le Canada et les États-Unis permet aux compagnies d'ici de faire escale aux États-Unis, d'embarquer de nouveaux passagers et de les transporter dans un troisième pays, par exemple en Amérique latine, sans repasser par le Canada. Ces dispositions ouvrent la porte à une nouvelle concurrence sur le marché intérieur.

### 3. Que signifie une entente à ciel ouvert pour les consommateurs ?

En théorie, plus les règles commerciales sont invitantes, plus les transporteurs du ou des pays partenaires sont portés à établir de nouvelles liaisons aériennes lorsque l'occasion se présente. Cela se traduit généralement par un accroissement de la compétition sur les liaisons

les plus profitables (Montréal-Toronto par exemple). Conséquence directe de cette croissance de la concurrence : davantage de choix et des tarifs plus avantageux pour les consommateurs.

### 4. Qu'est-ce qui freine la signature d'accords à ciel ouvert ?

Historiquement, l'aviation a été considérée comme un secteur sensible. De plus, plusieurs transporteurs nationaux font figure de symboles de fierté nationale, comme c'était le cas de Swissair en Suisse et Sabena en Belgique. Les politiciens en sont très conscients et craignent qu'une trop grande libéralisation de leur ciel entraîne la faillite d'un de ces transporteurs. Une éventualité qui pousse les élus à écouter davantage les désirs des transporteurs que ceux des électeurs qui réclament plus de choix et de meilleurs prix. M.J.

## stratégies

# Jusqu'à quel point doit-on ouvrir le ciel ?

**Libéralisation.** Elle sert les intérêts des consommateurs ; les transporteurs réclament des garanties.

par Martin Jolicoeur > martin.jolicoeur@transcontinental.ca

À l'instar de l'Association internationale de transport aérien (IATA), le Bureau de la concurrence du Canada est d'avis que les futurs accords de ciel ouvert devraient prévoir une révision des règles qui limitent la propriété étrangère des compagnies aériennes et l'accès aux liaisons intérieures canadiennes (cabotage) pour les compagnies étrangères.

Ces deux sujets épineux seront à l'ordre du jour de la seconde phase de négociations que les États-Unis et l'Europe vont entreprendre d'ici deux mois pour élargir leur accord de ciel ouvert qui entrera en vigueur le 30 mars.

On voudrait, du côté européen surtout, une ouverture au cabotage et le relèvement du plafond imposé aux sociétés

européennes qui désirent prendre des parts dans le capital de sociétés aériennes américaines.

Actuellement, comme au Canada, Washington limite à 25 % le droit de propriété d'une société aérienne par des intérêts étrangers.

Comme ici, Washington interdit également aux compagnies étrangères d'offrir des liaisons entre deux villes des États-Unis.

## De meilleurs tarifs pour les consommateurs

Ces règles protectionnistes vont à l'encontre des intérêts des consommateurs, croit Sheridan Scott, commissaire au Bureau de la concurrence, à Ottawa.

Une plus grande ouverture à la concurrence étrangère se

traduirait, à son avis, par plus de choix, un service accru et de meilleurs tarifs pour l'ensemble des Canadiens.

La commissaire à la concurrence s'appuie sur les expériences australienne et européenne, entre autres, et propose de permettre le cabotage au Canada et d'accroître de 25 à 49 % la participation que des intérêts étrangers pourraient détenir dans une entreprise aérienne canadienne.

Quiconque a voyagé en Europe au cours des dernières années a pu constater les avantages pour les consommateurs de l'ouverture à la concurrence du ciel européen.

Grâce à la déréglementation et à la naissance d'un marché unique européen pour l'aviation, les transporteurs aériens européens peuvent voyager à

leur guise entre les aéroports des 27 pays membres de l'Union.

Alors que cette transformation a été difficile pour certains transporteurs - pensons à la compagnie belge Sabena, qui n'a pas survécu - ce fut un net avantage pour les voyageurs qui empruntent maintenant l'avion comme d'autres le train ou l'autobus.

## Un voyage pour le prix d'un taxi

Des dizaines de transporteurs à tarifs réduits, comme Ryanair et Easy Jet, offrent des liaisons dans toutes les principales villes européennes pour souvent moins qu'il n'en faut pour se payer le taxi jusqu'à l'aéroport.

Sans s'opposer à l'ouverture du ciel canadien, l'Association

canadienne des agences de voyages (ACTA) se montre prudente sur la question, affirmant que, si le Canada devait offrir son marché aux compagnies étrangères, la réciprocité devrait être offerte aux entreprises canadiennes.

Air Canada qui, officiellement, s'est toujours montrée favorable à une plus grande libéralisation, n'a pas voulu prendre position sur la question.

Air Transat s'est également dite en faveur d'une augmentation du plafond de propriété étrangère, mais, tout comme l'ACTA, se montre plus nuancée sur l'ouverture au cabotage.

## Réformer en profondeur le cadre fiscal et tarifaire

Cela dit, prévient Michel

Lemay, vice-président, affaires publiques et communication, de Transat, une entente de ciel ouvert ne serait profitable que si Ottawa se penchait sur « le boulet fiscal que traînent les compagnies aériennes canadiennes ».

Ainsi, poursuit-il, pour qu'un accord de ciel ouvert ne soit pas contre-productif, il devrait nécessairement être accompagné d'une réforme en profondeur du cadre fiscal et tarifaire imposé à l'industrie du voyage au Canada.

Selon lui, la réglementation canadienne n'a d'équivalent nulle part ailleurs.

Autrement, ajoute M. Lemay, les Transat, WestJet, Air Canada et autres ne sauraient se mesurer à forces égales dans leur propre marché aux nouveaux venus d'ailleurs. ■

Vorsprung durch Technik [www.audi.ca](http://www.audi.ca)

Partez sans payer.



**Automobiles Lauzon**  
2435, boulevard Chomedey  
Laval QC  
450 688-1120 [www.lauzon.qc.ca](http://www.lauzon.qc.ca)

**Prestige Audi**  
6905, Autoroute Transcanadienne  
St-Laurent QC  
514 384-7777 [www.audiprestige.com](http://www.audiprestige.com)

**Les Automobiles Niquet**  
1217, boul. Wilfrid-Laurier, Route 116  
St-Basile QC  
450 653-7553 [www.niquet.com](http://www.niquet.com)

**Les Automobiles Poplar**  
5442, rue Saint-Hubert  
Montréal QC  
514 270-3566 [www.popularaudi.com](http://www.popularaudi.com)

**Park Avenue Audi**  
8755, boulevard Taschereau  
Brossard QC  
450 445-4811 [www.parkavenueaudi.com](http://www.parkavenueaudi.com)



Louez une Audi  
A4 quattro  
Édition Spéciale  
2008

575\$  
par mois\*

0\$  
première  
mensualité

0\$  
dépôt de  
garantie

0\$  
comptant

0\$  
transport et  
préparation

Location de 45 mois  
Taux de location de 4,6 %  
Édition Spéciale  
sans frais additionnels

\*Taux de location ferme offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires Audi participants. Sujet à l'approbation du crédit (S.A.C.). Location de 45 mois au taux annuel de 4,6 %. Dépôt de garantie remboursable de 0 \$, première mensualité de 0 \$. Montant dû au début du bail : 0 \$. Obligation totale découlant du bail : 25 300 \$. Montant calculé en fonction du PDSF de l'Audi A4 quattro Édition Spéciale, transmission manuelle 6 vitesses de 43 845 \$. Photo à titre indicatif seulement. Taxes, immatriculation, droits, frais administratifs (incluant les frais d'inscription jusqu'à 46 \$ au Régistre des droits personnels et réels mobiliers), assurances et autres options en sus. Livraison avant le 31 mars 2008. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Détails chez les concessionnaires Audi participants. Modèle montré Audi A4 quattro Édition Spéciale de 43 845 \$ - Audi « A4 », « quattro », « Vorsprung durch Technik » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. ©Audi Canada 2008. Pour en savoir plus sur Audi, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367 AUDI ou visitez-nous à [www.audi.ca](http://www.audi.ca). Cette offre est disponible seulement sur les véhicules en inventaire des concessionnaires Audi participants.

## Une ouverture encore incomplète entre le Canada et les États-Unis

Près de 20 millions de passagers traversent chaque année la frontière canado-américaine par la voie des airs. C'est, selon Transports Canada, le plus important corridor de transport aérien international de la planète.

Néanmoins, l'espace aérien entre les voisins subit encore des règles protectionnistes empêchant le marché de réguler l'industrie aérienne, au même titre que d'autres secteurs.

En 1995, le Canada et les États-Unis ont signé un accord sur les services aériens dans le sens d'une libéralisation du transport aérien au Canada, un mouvement qui avait été lancé par la privatisation d'Air Canada et la cession de la gestion des aéroports canadiens à des autorités locales.

Grâce à cet accord de ciel ouvert, les transporteurs canadiens, surtout Air Canada, sont parvenus à augmenter leur offre de liaisons directes vers des destinations américaines et le nombre de sièges offerts sur ce marché. Selon certaines études, le trafic aérien entre les deux pays a connu une croissance de 40 % au cours des cinq années qui ont suivi la mise en place de cet accord.

Cela dit, même si ce dernier permettait aux transporteurs de desservir toutes les destinations de leur choix dans l'espace commun, il était moins libéral que ceux conclus entre les États-Unis et des dizaines d'autres partenaires. En effet, il limitait l'accès des transporteurs canadiens et américains aux marchés internationaux de l'un et de l'autre. Cette restriction a été levée en mars 2007 avec la signature d'un nouvel accord au terme duquel les transporteurs aériens des deux pays peuvent prendre des passagers ou du fret sur le territoire du pays partenaire et les transporter vers un pays tiers dans le cadre d'un service en provenance ou à destination

de leur propre territoire.

Malgré cette avancée, l'accord continue d'interdire le

transport de passagers ou de fret entre deux villes du pays étranger.

La situation restreint les possibilités de croissance de nos transporteurs nationaux (Air

Canada, Air Transat, WestJet, etc.) à l'étranger, mais elle leur assure une protection sans

égale contre les risques de concurrence étrangère sur le marché intérieur. M.J.



Votre entreprise,  
on en fait  
notre affaire.

### (CHIFFRES CLÉS)

#### Les aéroports canadiens les plus fréquentés

(nombre de passagers en 2006)

1. Toronto : 29 467 559
2. Vancouver : 16 200 257
3. Montréal : 11 370 054
4. Calgary : 11 158 243
5. Edmonton : 5 287 848

Source : Statistique Canada, 2008

### Services aux entreprises

- **La première banque des entrepreneurs**  
Plus d'entreprises s'en remettent à nos spécialistes pour les aider à développer leurs affaires.
- **Des services bancaires adaptés à votre réalité**  
Une vaste gamme de solutions novatrices conçues spécialement pour les PME.

1 877 394-6611  
bnc.ca/entreprises

 **BANQUE  
NATIONALE**



## stratégies marketing

## Dix erreurs marketing à ne pas commettre

**Entreprises.** Des experts se prononcent pour éviter que de mauvaises décisions ne grugent vos profits.

par Renée Claude Simard > redaction.lesaffaires@transcontinental.ca

Une bonne stratégie marketing peut propulser une nouvelle entreprise ou lui donner un second souffle.

C'est ce que répète depuis 40 ans les grandes écoles de gestion et les consultants. Des tonnes de livres ont démontré qu'avec une stratégie bien ficelée, une entreprise peut atteindre, voire dépasser ses objectifs.

Mais encore beaucoup d'entrepreneurs négligent cet aspect pourtant vital pour assurer la pérennité de leur entreprise. D'autres comprennent mal les enjeux et commettent des erreurs coûteuses.

« Il ne faut pas oublier que les facteurs d'échec d'aujourd'hui sont souvent des facteurs de réussite du passé. Ce n'est pas stratégique de se répéter, souligne François

Desrosiers, président d'Interim Marketing, une entreprise spécialisée dans la consultation et la gestion marketing en impartition.

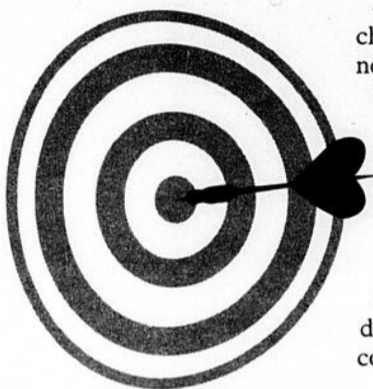
« Il arrive souvent, surtout en état de panique, qu'un entrepreneur décide de reproduire la stratégie gagnante d'il y a quelques années pour mousser ses ventes. C'est une grave erreur. Car l'environnement externe a changé. Le monde bouge vite aujourd'hui. Il faut toujours s'actualiser par rapport à nos deux environnements, externe et interne. »

Orienter ses efforts vers le mauvais marché, avoir un message confus et négliger d'écouter les demandes de ses clients : autant d'erreurs qui ne pardonnent pas. Les experts rencontrés expliquent comment le éviter... »

## 1. Mal cibler son marché

Puisqu'il est impossible de plaire à tout le monde, bien définir son marché cible et orienter son plan marketing en conséquence est essentiel.

« Il faut savoir lire le marché, voire être capable de le prévoir », explique François Desrosiers, président fondateur



d'Interim Marketing, une entreprise spécialisée dans la consultation et la gestion marketing en impartition.

Une mauvaise lecture du marché peut conduire une entreprise à miser sur le mauvais cheval, et une telle erreur peut s'avérer très coûteuse.

« Pour arriver à lire le marché et à mieux comprendre nos clients, on peut faire des recherches qualitatives et des recherches quantitatives », ajoute M. Desrosiers.

Pour mieux prévoir la demande, l'entreprise peut former des groupes de discussion ou réaliser des sondages. « Ces informations, combinées à l'historique des

ventes et de la performance, permettent de réduire le risque de rater la cible », poursuit M. Desrosiers.

Le consultant suggère aussi de privilégier le marché dans lequel l'entreprise excelle, plutôt que de risquer de perdre son positionnement en s'aventurant dans un mauvais marché. « Consolider son marché est primordial. Si, par exemple, vous avez une chaîne de restaurants de poulet rôti et que vous décidez d'introduire des grillades, est-ce une bonne ou une mauvaise décision ? Est-ce qu'on risque de sortir de son positionnement en offrant un menu plus large ? C'est une bonne chose dans la mesure où ça nous permet d'attirer un



« C'est souvent quand on étudie mal l'environnement externe qu'on vise le mauvais marché. On oublie que le client change et qu'il faut s'y adapter »

— François Desrosiers

nouveau segment du marché. Mais il faut être très vigilant quant à notre segment poulet et le consolider. » R.C.S.

Un GROS merci aux milliers de professionnels...

...qui depuis 20 ans nous font confiance !

**TREMP LIN**

Laval 21-22 mai  
Québec 17-18 juin

www.tremplin.ca

Une invitation aux  
**DÎNERS D'AFFAIRES**  
de la Chambre de commerce et d'industrie de la Rive-Sud

Repenser le portefeuille énergétique du Québec



**Sophie Brochu**  
Présidente et chef de la direction  
Gaz Métro

Le Québec devra adopter une approche de complémentarité et se positionner avantageusement afin de faire face à son avenir énergétique. Dans ce contexte, le gaz naturel est appelé à jouer un rôle de premier plan.

Le mercredi 2 avril 2008 à 11 h 30

Club de golf de Boucherville - 55 \$ pour les membres  
70 \$ pour les non-membres ou sans réservation

Pour inscription et information : [www.ccirs.qc.ca](http://www.ccirs.qc.ca)

PARTENAIRE PLATINE



PARTENAIRES OR



DUNTON RAINVILLE  
AVOCATS



Pratt & Whitney Canada  
Une société de United Technologies

PARTENAIRE MÉDIA

les affaires

PARTENAIRE AUDIOVISUEL



technilogique

## 2 Manquer de planification

Le manque de stratégie marketing est courant non seulement dans les PME, mais aussi dans les grandes entreprises, selon François Desrosiers, président d'Interim Marketing. « Les entreprises sont rigoureuses dans la planification budgétaire, leur banquier l'exige. Mais en marketing, elles passent trop vite à la tactique, avec une planification à court terme. »

Les entrepreneurs mélangent souvent objectifs, stratégies et tactiques. « J'entends souvent dire : ma stratégie consiste à augmenter mes ventes au cours de l'année prochaine. Mais ce n'est pas une stratégie, c'est un objectif. La stratégie serait d'offrir un meilleur service à la clientèle, de nouveaux produits ou de nouveaux points de vente. On doit alors déployer des tactiques, miser sur les faibles-

ses de nos concurrents ou sur nos forces. »

Pour une meilleure planification, il faut bien définir les objectifs, la stratégie et les tactiques. « Les tactiques doivent toujours soutenir la stratégie. Selon notre exemple cité plus haut, les tactiques seraient de répondre plus rapidement aux clients, de lancer un produit ou de dénicher d'autres points de vente. Ça, c'est de la plani-

**« Si l'environnement externe tourne plus vite que l'interne, la partie est perdue. D'où l'importance de la planification. »**

— François Desrosiers

fication ! » explique l'expert, qui enseigne la planification stratégique à HEC Montréal. R.C.S.

## 3 Véhiculer un message flou

Selon Jean Saine, président fondateur de Saine Marketing, 70 % des campagnes publicitaires sont inefficaces.

« L'argent est mal dépensé. Il s'agit souvent d'un manque d'expertise à l'interne. Trop de gens s'annoncent pour s'annoncer, mais ils ne savent pas le faire. »

Les messages superflus, confus, trop subtils ou trop longs vont malheureusement rater la cible et faire échouer le plus ingénieux des plans marketing.

« En essayant de vouloir tout dire, le message perd son impact, souligne François Desrosiers, président d'Interim Marketing. Le point sur lequel on devrait se concentrer est perdu dans une masse d'information. »

« Cela nous rend plus vulnérable face à la concurrence. Pour éviter cette erreur, il faut miser sur ce qui nous démarque de nos concurrents, c'est-à-dire sur notre *unique selling proposition*, notre USP. »

M. Desrosiers ajoute qu'idéalement, la USP devrait être un mot. « Si notre USP est de qualité, il faut que tous nos messages gravitent autour de cette idée. »

Il faut également être cohérent dans ses faits et gestes. « Il faut s'assurer de la cohérence entre nos messages promotionnels et nos actions au quotidien. Il faut que la qualité puisse s'observer partout et en tout temps au sein de l'entreprise », souligne M. Desrosiers. R.C.S.



**« Engager un consultant en publicité pour mettre en place une campagne adéquate permet de développer une expertise à l'interne. »**

— Jean Saine

## 4 Trop se fier à une étude

Il arrive fréquemment qu'une stratégie marketing échoue parce qu'elle était basée sur les résultats d'une recherche mal réalisée.

« C'est louable de vouloir faire des études plutôt que de se fier à la direction du vent. Sauf qu'une recherche ne vaut rien si elle n'a pas été faite correctement ou si les données sont mal interprétées », souligne Jean-François Ouellet, professeur de marketing à HEC Montréal.

M. Ouellet cite en exemple AT&T, une très grande entreprise américaine, qui s'est trompée lors de l'émergence de la téléphonie mobile. L'entreprise avait décidé initialement de ne pas se lancer dans le marché des téléphones cellulaires. « Une recherche réalisée par un grand consultant, le cabinet McKinsey, avait montré que les consommateurs n'achèteraient pas de cellulaire puisqu'ils pouvaient téléphoner de partout grâce aux cabines téléphoniques. »

Le consultant avait même évalué le marché potentiel à 900 000 utilisateurs au total.

**« Il faut être conscient des limites de la recherche marché qui nous est présentée et se méfier des scénarios trop optimistes comme trop pessimistes. »**

— Jean-François Ouellet

« Or, environ 900 000 nouveaux utilisateurs arrivent sur ce marché tous les trois jours ! »

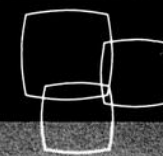
Pour éviter ce type d'erreur, l'expert en marketing conseille de toujours multiplier ses sources d'information.

On ne doit jamais oublier que les consommateurs ont besoin d'adaptation pour les produits radicalement nouveaux.

Ainsi, plus le produit ou le service est innovateur, plus la recherche marché se complique. « J'aurais du mal à me fier entièrement aux résultats d'un sondage de marché pour un bidule révolutionnaire, peu importe qui la réalise », souligne M. Ouellet. R.C.S.

SUITE P.36

# AVIS PUBLIC



Industrie Canada Industry Canada

## Tout Industrie Canada : Une seule adresse en ligne

Le site Web d'Industrie Canada regroupe tous les renseignements sur l'économie et l'industrie dont les Canadiens ont besoin pour réussir au sein d'un marché concurrentiel. Nous favorisons la croissance des entreprises et stimulons l'innovation grâce à des programmes, des politiques et des services visant à inspirer la confiance des consommateurs et des investisseurs.

Visitez notre site pour en savoir plus sur :

- Les sciences et la technologie
- L'innovation et la recherche
- L'information à l'intention des consommateurs
- Le démarrage et le soutien aux entreprises
- Constitution en société au régime fédéral
- La propriété intellectuelle
- Les répertoires d'entreprises
- La recherche sur l'économie et les marchés
- La radio, le spectre et les télécommunications
- Le développement régional et rural
- Les règlements et normes
- Le développement durable et l'environnement
- Le commerce et l'investissement

ic.gc.ca

Canada

## stratégies marketing

### 5 Croire que le produit va se vendre tout seul

Certains entrepreneurs croient à tort que leur produit se vendra tout seul. « Je ne renonce pas du tout à l'idée de l'intuition, le fameux "pif", explique Suzanne Pelletier, professeure

de marketing à l'Université du Québec à Rimouski. Toutefois, le marketing n'échappe pas à la rationalisation. On n'a pas le droit à l'erreur, car on est dans un monde de mouvance ultra-

concurrentiel. On doit être prêt à tout ajustement tactique. »

« Lorsqu'on croit en son produit et qu'on y a investi beaucoup de temps et d'argent, on

perd la réalité du marché et on devient myope. Or, il faut voir son produit à travers les lunettes de celui qui va l'acheter », explique M<sup>me</sup> Pelletier.

Certains se croient au-dessus

de toute concurrence : « C'est faux ! Les entrepreneurs font face à une concurrence générale et même à une concurrence du rien du tout, c'est-à-dire aux consommateurs qui

préfèrent se priver du produit plutôt que de l'acheter. »

On peut aussi ne pas voir que son produit vieillit mal. « On a vu des succès énormes mal vieillir et devenir des Frankenstein commerciaux, comme les magasins Eaton », avertit M<sup>me</sup> Pelletier. R.C.S.

**« La vision de celui qui développe le produit est importante. Mais il ne doit jamais oublier de sonder le marché. Savoir bien s'entourer, consulter et aller chercher des avis est une bonne façon d'avoir l'heure juste. »**

– Suzanne Pelletier

## LES NUITS SONT COURTES ?

À la Banque de développement du Canada, nous savons que vous travaillez fort – et souvent jour et nuit – pour assurer le succès de votre entreprise. Voilà pourquoi nous offrons des solutions de financement à long terme et sur mesure qui vous aideront à préserver votre fonds de roulement – et à mieux dormir.

Nos solutions incluent :

- FINANCEMENT DE TERRAIN ET CONSTRUCTION DE BÂTIMENTS
- FINANCEMENT D'ÉQUIPEMENT
- ACQUISITION OU VENTE D'ENTREPRISE
- FINANCEMENT DE FONDS DE ROULEMENT

Besoin d'un coup de main ?

**BDC CONSULTATION** peut vous aider à améliorer la performance de votre entreprise et à en gérer la croissance. Profitez enfin d'une bonne nuit de sommeil.

Pour en savoir davantage  
[www.bdc.ca](http://www.bdc.ca) 1 888 INFO-BDC

Canada

**BDC**

La banque qui mise sur les entrepreneurs canadiens

Financement | Investissement | Consultation

### 6 Passer outre à l'opinion des clients

Voilà une erreur grave. « Le client a une valeur. Ce n'est pas seulement celui qui paye la facture. C'est celui qui décide de la vie ou de la mort de votre produit. Il faut porter un intérêt particulier à ses commentaires. Il s'agit d'une richesse inestimable », souligne Jean-François Ouellet, professeur de marketing à HEC Montréal.

Décrypter les demandes des clients permet d'enrichir la planification de la stratégie marketing. Le *feedback* permet de faire un suivi continu (*monitoring*).

Le suivi peut se faire dans les relations commerciales ou ponctuellement, lors d'études qualitatives. « Les cartes de commentaires sont à cet égard très utiles, ajoute M. Desrosiers. J'ai déjà conseillé à un dirigeant d'appeler une cliente qui avait porté plainte contre son établissement. Ça permis de désamorcer une bombe potentielle. »

Un client satisfait en parle à cinq personnes, alors qu'un client insatisfait en parle à 13 personnes. Un patron doit cultiver la culture du *feedback* et l'inculquer à ses employés. R.C.S.

**« Le grand défi du feedback, c'est de gérer l'information recueillie et de savoir quoi en faire. C'est d'autant plus vital pour une PME. »**

– Jean-François Ouellet

## 7 Penser que sa clientèle est acquise

« Les entreprises croient leurs clients fidèles parce que des consommateurs achètent encore leur produit. Mais sont-ils vraiment fidèles ou achètent-ils faute de choix, même s'ils sont insatisfaits ? » demande François Marticotte, professeur de marketing à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

Bell Canada a fait cette erreur alors qu'elle était en situation de monopole. « Dès qu'il y a eu une offre concurrentielle intéressante, l'entreprise a réalisé que ses clients n'étaient pas si fidèles, car beaucoup sont allés ailleurs », indique M. Marticotte.

Même raisonnement avec les programmes de fidélité : « Les gens demeurent avec l'entreprise grâce à un incitatif financier, pas nécessairement parce qu'ils sont satisfaits. Dès qu'il y a une offre concurrentielle qui leur promet une plus grande satisfaction, plusieurs risquent de changer de bateaux. »

Pour éviter cette erreur, M. Marticotte conseille de ne

jamais tenir le consommateur pour acquis. « Une relation se bâtit une transaction individuelle après l'autre. Lorsqu'une seule transaction n'est pas à la satisfaction du consommateur, ça peut être suffisant pour qu'il décide d'aller voir ailleurs. »

Mesurer la satisfaction du consommateur est essentiel afin de déterminer quel type de client on a, fidèle ou trop inerte pour nous quitter. Par exemple, en demandant au consommateur comment on peut mieux le satisfaire et ce qu'on devrait améliorer. R.C.S.

**« Tant que le consommateur aura un choix réel, une option viable, il décidera quand, pourquoi et à qui il sera fidèle. C'est une erreur de croire que le niveau de satisfaction demeure le même au cours du temps. »**

— François Marticotte

## 8 Imiter ses concurrents

Il est important d'être à l'affût de ce que font nos concurrents... sans essayer d'imiter ce qu'ils font. « À court terme, cette stratégie d'imitation peut permettre de garder la tête hors de l'eau. À long terme, toutefois, c'est beaucoup moins payant qu'une stratégie proactive misant sur l'innovation », souligne Jean-François Ouellet, professeur en marketing à HEC Montréal. Il ajoute qu'en imitant systématiquement ce que font les concurrents, l'entreprise a forcément une longueur de retard.

« On n'a qu'à penser aux fabricants nord-américains d'automobiles qui cherchent à survivre en copiant les nouveautés des entreprises japonaises ou européennes. Ford, Chrysler et GM ne sont plus perçues comme des compagnies innovatrices », rappelle M. Ouellet.

Toutefois, il y a toujours des exceptions à la règle. Améliorer le produit par rapport à ceux des concurrents peut s'avérer une stratégie gagnante. « Microsoft a fait



**« Les marques maison, comme Sélection Mérite de Metro ou Le choix du Président de Loblaws et Provigo, profitent largement des politiques d'imitation. »**

— Jean-François Ouellet

fortune en imitant le système d'exploitation de Macintosh et les logiciels de bureautique Lotus 1-2-3 et WordPerfect, mais en améliorant ces produits du point de vue des utilisateurs. C'est la stratégie du deuxième, mais meilleur. Un concurrent ouvre le marché, puis on s'y lance avec une offre améliorée. »

« L'imitation a très bien servi Burger King, qui est devenue un numéro 2 très puissant en imitant McDonalds », souligne M. Ouellet. R.C.S.

## 9 Se tromper de média publicitaire

Utiliser un média unique peut s'avérer une erreur importante. Faire de la publicité seulement à la télévision, dans une brochure publicitaire ou sur Internet ne vous permet pas de toucher qu'une partie de votre clientèle potentielle.

« Toutefois, quand une entreprise n'a pas beaucoup d'argent, mieux vaut ne pas se disperser. Répartir un petit budget sur un ensemble trop grand de médias aura comme impact de diluer vos efforts », explique Suzanne Pelletier, professeure de marketing à l'Université du Québec à Rimouski.

En principe, dit-elle, il n'y a pas de mauvais média, il y a un mauvais usage des médias. « Aller dans 12 médias, mais être trop peu présent dans chacun, c'est comme donner un coup d'épée dans l'eau. Si j'ai 10 000 \$ et que je veux passer à la télévision, mais que cela implique que je doive réduire la fréquence et raccourcir le calendrier de placement requis pour atteindre mes objectifs de communication, l'effet sera

presque inexistant. »

Par ailleurs, il ne faut pas choisir un média parce qu'on aimerait s'y voir. « C'est ce que l'on appelle la publicité miroir. Le choix des médias doit s'appuyer sur la cible visée. Bien connaître sa cible et ses habitudes médias nous conduira vers ceux qui sont les plus efficaces et les plus rentables pour notre entreprise. » R.C.S.

**« Méfiez-vous des gens qui vous sollicitent pour vous vendre un espace publicitaire, à la radio par exemple. Si on vous dit que le message va passer dans quatre émissions et que l'impact sera immédiat, réfléchissez. Est-ce que le public que vous visez écoute ces émissions ? »**

— Suzanne Pelletier

## 10 Surenchérir en publicité

« Beaucoup d'entrepreneurs croient que leur produit ne se vend pas parce qu'ils n'ont pas injecté assez d'argent pour le promouvoir », explique Suzanne Pelletier, professeure de marketing à l'Université du Québec à Rimouski. Mais des ventes décevantes peuvent être le symptôme d'une maladie dont il faut trouver l'origine. Revoir sa stratégie marketing permettrait de trouver où se

cache le véritable problème. »

Selon cette experte en marketing, plusieurs points sont à examiner : structure de coûts trop élevés, service à la clientèle médiocre, mauvais système de distribution, changement dans l'environnement externe, etc. « Si vous vendez des produits qui s'adressent aux enfants, ce n'est pas en faisant plus de pub que vous

allez hausser vos ventes. Le problème est ailleurs. Le marché se rétrécit naturellement car il y a moins de bébés. Les clients potentiels diminuent. La solution, c'est de se reconnecter et d'adapter son produit en fonction d'un marché qui se modifie. »

M<sup>me</sup> Pelletier cite en exemple le cas de Gerber. « Avec le vieillissement de la population, on parle de plus en plus

de "manger mou". Mais il ne faudrait pas prendre les pots pour bébé et ne changer que l'étiquette en remplaçant la photo du bébé par celle d'une personne âgée ! Heinz, avec ses "senior foods", avait commis cette erreur. Il faut savoir investir, dans certaines occasions. » R.C.S.



**« Il y a des entrepreneurs qui meurent avec leur produit parce qu'ils ne veulent pas se remettre en question. Ils préfèrent jeter le blâme sur une mauvaise campagne publicitaire. »**

— Suzanne Pelletier



## les affaires

### Série : le futur des communications d'entreprise

LA SEMAINE PROCHAINE  
**Comment se vendre en ligne?**

L'entreprise moderne dispose de nombreux outils pour faire son marketing électronique : blogue, les jeux en ligne, podcast, vidéo, wikis, widgets... Quels moyens privilégier, comment s'y retrouver? Quelle approche servira le mieux votre entreprise?

PRÉSENTÉE PAR : 

# Voyez l'avenir sous une nouvelle couleur.

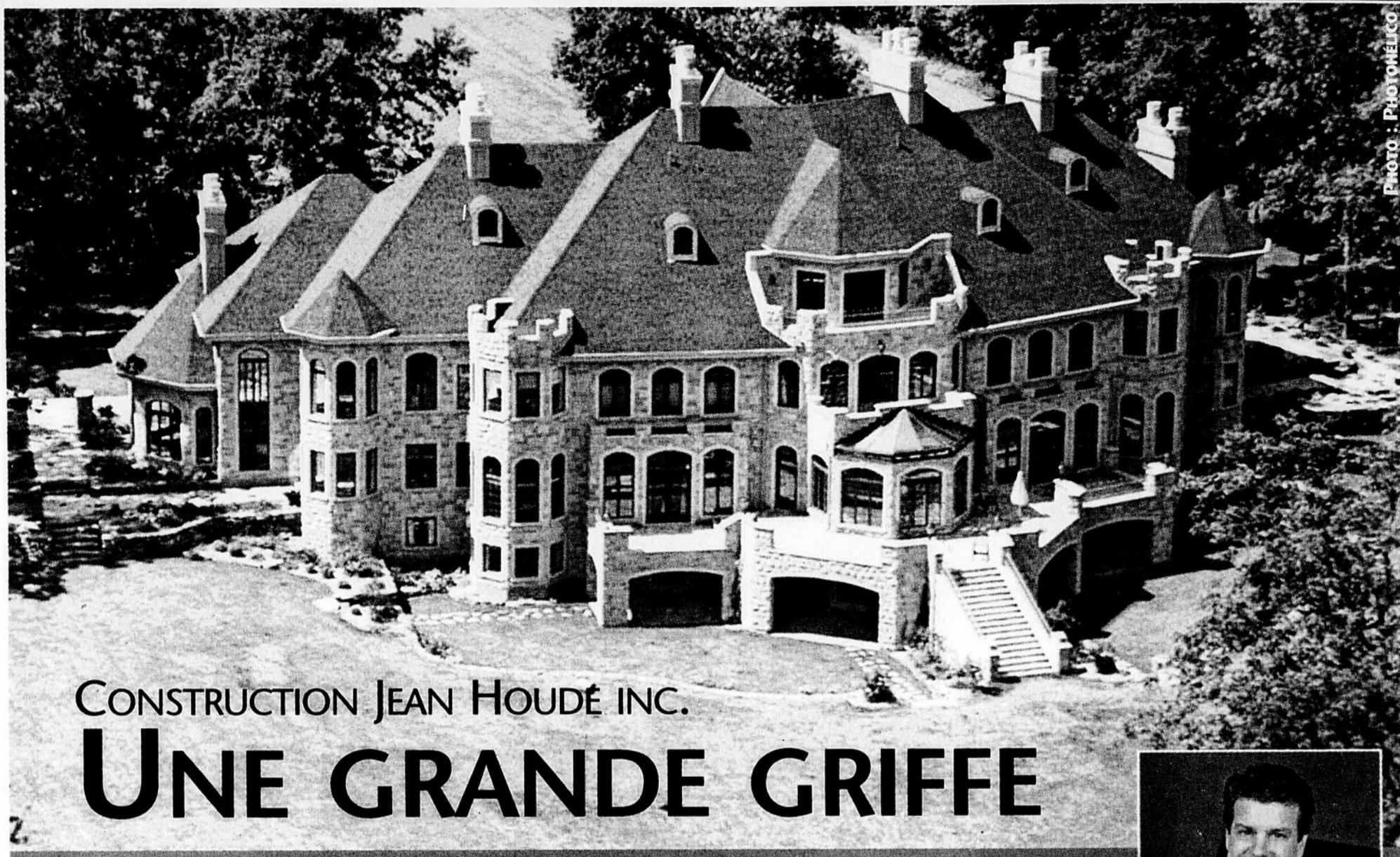


PHOTO : PHOTOHÉLICO

CONSTRUCTION JEAN HOUDÉ INC.

# UNE GRANDE GRIFFE

Il existe des signatures qui ne trompent pas, auxquelles on se réfère les yeux fermés parce qu'elles ne signifient qu'une chose : qualité. Dans cet esprit, on pourrait dire de Jean Houde qu'il est la *Rolls Royce* de la construction résidentielle au Québec. On ne compte plus les médecins, avocats, gens d'affaire, chefs d'entreprise ou joueurs de hockey s'étant offert une magnifique résidence érigée par les bons soins de cet artisan réputé qui signe des maisons originales depuis 20 ans.

«Je pense que les gens aiment notre approche satisfaction globale, explique le dynamique constructeur. Ils prennent vite conscience de notre travail, de notre honnêteté et par-dessus tout de notre volonté de les rendre heureux. Les clients satisfaits le disent à leurs amis et relations, qui viennent me voir à leur tour.»

Une résidence de prestige est unique. Elle ne s'improvise pas. Il faut la planifier avec soin, étape par étape. C'est la partie dont s'occupe Jean Houde en personne.

Durant les deux premières heures en compagnie de ses nouveaux clients, Jean Houde voit apparaître la maison dont ils rêvent. «Je ne me trompe presque jamais, affirme-t-il. Quand je leur montre les croquis deux semaines plus tard, la justesse les surprend. On peut ensuite les modifier à tout moment, bien entendu. Nous demeurons d'une transparence absolue au fur et à

mesure qu'évolue le projet, ce qui anéantit toute possibilité de mauvaise surprise à tous les niveaux, y compris financier.»

Si, au départ, la plupart de ses clients n'avaient l'intention de lui confier que la construction, plusieurs se sont ravisés et ont engagé l'équipe Jean Houde pour le projet de A à Z. «Nous pouvons absolument tout faire, explique-t-il. L'aménagement intérieur, le mobilier, la peinture, les rideaux, l'aménagement extérieur, tout. Nous travaillons avec les meilleurs experts dans leur domaine respectif.»

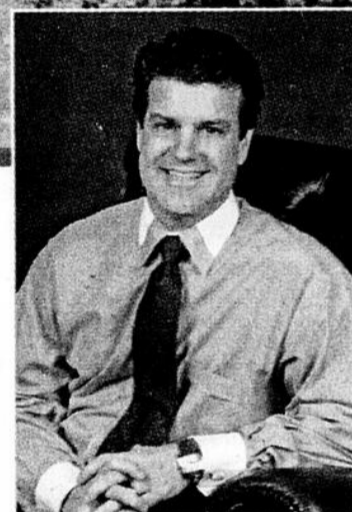
Et c'est d'ailleurs ici que réside l'un des secrets du constructeur. Du charpentier à l'électricien, du designer d'intérieur au paysagiste, Jean Houde ne s'est entouré que des meilleurs. «Pour faire partie de mon équipe, en plus d'être très compétent, il faut être intègre et honnête, explique le constructeur. Il faut avoir comme moi la passion de satisfaire le client au-delà de ses espérances et ne pas compter le nombre d'interventions pour y parvenir.»

Architectes et designers viennent également soumettre des projets compliqués au constructeur, qui a la réputation d'aimer les défis. Maisons ultramodernes, manoirs, chalets et maisons plus modestes de qualité irréprochable faites selon les demandes du client figurent à son palmarès. Et c'est sans compter les «accessoires» qui font la différence : piscines de formes audacieuses, cinéma maison, escaliers majestueux,

La réputation de Jean Houde a fait le tour du monde québécois de la construction. Si bien que l'APCHQ (Association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec) a voulu l'avoir dans ses rangs. Il vient de terminer un mandat à titre de président et siège aujourd'hui à l'exécutif provincial.

Tout au long des années 2000, Jean Houde a contribué de différentes manières à des causes qui lui tiennent à cœur : le Refuge des femmes de l'Ouest de l'île, l'hôpital Sainte-Justine, Leucan, la Fondation Charles Bruneau et Partage Action.

Pour ce père de six enfants, qui place les valeurs humaines au-dessus de tout, construire et aider les autres est prétexte à rencontrer des gens, et souvent des personnes exceptionnelles. Ce qui le passionne particulièrement.



JEAN HOUDE

cellier et salle de dégustation, souvent en incorporant des matériaux nobles ou exotiques ne pouvant être travaillés que par de minutieux experts. «Il n'y a rien que nous ne puissions faire, précise Jean Houde, qui érige de 10 à 15 maisons prestigieuses par année et en rénove aussi quelques-unes.

Ne faire aucun compromis sur la solidité, la qualité et la finition dans les détails aussi bien apparents qu'invisibles fait partie de la signature Jean Houde. «Nous n'offrons que du solide, garantit-il. Nos structures de bois sec assurent une très grande stabilité. Tous les accessoires que nous installons fonctionnent à merveille; nous ne pouvons plus tard détruire des finis exceptionnels pour rouvrir murs ou planchers. Il faut donc que tout frôle la perfection dès le départ.»

Jean Houde interprète à sa façon la garantie du fabricant. «Si un client m'appelle après 5, 10 ou 15 ans, je ne lui dis pas que la garantie est finie. Je suis toujours là pour lui. Je reste très attaché aux maisons que je construis.»

«Les gens pour qui nous construisons placent la barre très haute, poursuit Jean Houde. Ils ne gaspillent pas et en veulent pour leur argent. Les défis et le vif désir de les satisfaire totalement sont nos seules et uniques motivations.»

Construction Jean Houde inc.  
4523, boul. Saint-Charles  
Pierrefonds (Québec) H9H 3C7  
514 620-6007

www.jean-houde.com

# « En avalant Datamark, nous étions conscients des défis à affronter »

**Alain Paquin.** Le président de Komunik a vu grand en acquérant une société 10 fois plus grosse que la sienne.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

## Personnalité techno

Une entrevue avec la personnalité du mois en technologie de l'information, nommée par La Fédération informatique du Québec et le journal *Les Affaires*.

Tout a changé l'été dernier pour Alain Paquin, président de Komunik. Sa modeste entreprise de marketing sur Internet, achetée en 2001 avec son associé Sébastien Demers a avalé une entreprise 10 fois plus grosse qu'elle : l'imprimeur Groupe Datamark Systems.

Au prix de 29,1 millions de dollars, dont 18 au comptant et le reste en actions, la montrealaise est passé de 70 employés à plus de 700, et de 3 bureaux à Québec à plus de 20 répartis au Canada et aux États-Unis.

Son chiffre d'affaires a été décuplé : pour les six premiers mois de 2007, Komunik a engrangé 45 millions de dollars de revenus, contre 4 millions durant la même période en 2006.

Juste avant d'être nommé personnalité du mois de mars en technologie de l'information, M. Paquin a été distingué par le Réseau inter loqIQ, un regroupement de dirigeants de l'industrie des technologies de l'information et des communications, qui lui a décerné le titre de pdg de l'année 2008.

**Journal Les Affaires - Avec l'acquisition de Datamark, vous vous présentez désormais comme un développeur de solutions clés en main pour la gestion des ressources en communications. Qu'est-ce que ça signifie ?**

**Alain Paquin -** Komunik œuvre aujourd'hui dans trois domaines : le marketing Internet, notre métier de toujours, qui comprend entre autres l'envoi d'informations et d'annonces par courriel et le suivi de ces envois; l'impression de documents, formulaires d'affaires, étiquettes, autocollants, brochures promotionnelles et, enfin, leur distribution. Data-



Alain Paquin : « Nous allons continuer à grossir par acquisitions, car la croissance interne n'est pas suffisante pour soutenir nos activités. »  
[photo : Gilles Delisle]

mark était un spécialiste de ces deux dernières activités.

**JLA - L'acquisition de Datamark transforme radicalement votre métier de base et les anciens dirigeants de Datamark ont quitté rapidement le bateau. Comment se passe cette intégration ?**

**A.P.** - C'est complexe et cela prend du temps. Cela faisait plusieurs années que les activités de Datamark ne progressaient pas.

Nous entendons nous restructurer en améliorant les infrastructures, notamment en y introduisant davantage de technologies.

Nous travaillons aussi à l'amélioration des communications avec les clients et à celle de l'image de l'entreprise. Le contexte difficile que connaît le domaine de l'impression, avec des marges faibles, rend notre travail de restructuration encore plus compliqué.

**JLA - En août, vous avez fermé une usine à Markham, ce qui s'est traduit par le licenciement d'une vingtaine de personnes. Y aura-t-il d'autres mises à pied au Québec ?**

**A.P.** - Je ne peux pas répondre à cette question à cette étape

de l'intégration de Datamark. Cela va dépendre de la capacité des équipes à atteindre les objectifs financiers que nous avons fixés. Une chose est sûre : nous devons parvenir à transformer rapidement l'infrastructure de Datamark.

**JLA - L'intégration de Datamark a fait plonger les résultats de votre titre, pourtant rentable en 2006. Pour les six premiers mois de l'année, vous accusez une perte nette de 662 000 dollars, contre un bénéfice de 537 000 dollars en 2006. De plus, vous devez composer avec une dette évaluée en octobre à plus de 30 millions de dollars, soit presque un tiers de vos revenus. Que comptez-vous faire pour redresser ce bilan ?**

**A.P.** - Le plan de restructuration de Datamark doit nous permettre de transformer ses activités à faible marge de profit en activités dégagant une forte marge, comparable à la marge que nous permet de dégager notre division de marketing par Internet.

En tant que président d'une entreprise cotée en Bourse, je ne peux malheureusement pas dévoiler les perspectives de croissance de nos revenus. Nous entendons toutefois ne

pas nous contenter du chiffre d'affaires actuel.

**JLA - L'été dernier, vous vous êtes lancés dans une autre acquisition, celle de Global Direct, de Calgary, qui œuvre dans votre domaine mais qui est au bord de la faillite. La transaction a fini par échouer. Que s'est-il passé ?**

**A.P.** - Les principaux créanciers de Global, qui étaient

aussi actionnaires de l'entreprise, ont tout simplement refusé nos différents plans de reprise. Nous leur avons fait plusieurs propositions, qu'ils n'ont pas trouvées satisfaisantes. Nous nous étions fixé des limites financières que nous ne voulions pas franchir.

**JLA - Depuis 2005, Komunik ne semble grossir que par des acquisitions d'entreprises : Croix grise et DDM Technologies en**

(CV)

**Nom :** Alain Paquin  
**Âge :** 40 ans  
**Titre :** Président  
**Entreprise :** Komunik

Avant d'acquérir Komunik, Alain Paquin a participé au démarrage du concepteur de logiciels de recherche textuelle Ardilog, qui vitote aujourd'hui sous le nom de Agir. Il a également été responsable de la mise en marché de produits financiers chez Desjardins, après avoir obtenu son bac en finance à HEC Montréal.

**2005, Datamark en 2007. Ce modèle stratégique, qui a contribué à gonfler artificiellement la valeur des entreprises technologiques à l'époque de la bulle technologique, n'est-il pas aujourd'hui dépassé ?**

**A.P.** - Non, je ne le pense pas. Pour notre part, nous allons continuer à grossir par acquisitions, car la croissance interne n'est pas suffisante pour soutenir nos activités, surtout depuis l'acquisition de Datamark.

Nous investissons quand même en recherche et développement, notamment pour améliorer Konversation, notre plateforme de marketing en ligne. ■

Découvrez  
la nouvelle  
couleur de  
l'excellence.

# Personne ne regrettera la taxe sur le capital

**Fiscalité.** Les manufacturiers auront plus d'argent pour investir et les entreprises en difficulté ne seront plus pénalisées.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

## UNE CONTRIBUTION RESPONSABLE

## AU PROFIT DE LA COLLECTIVITÉ



Avec 3,8 milliards de dollars de revenus, dont 1,391 milliard remis au gouvernement du Québec; avec des programmes pour prévenir le jeu excessif dans tous ses secteurs d'activité; avec des milliers de gagnants, des événements rassembleurs, des milliers d'emplois, des établissements de divertissement, d'hôtellerie et de restauration reconnus à l'échelle internationale; avec des innovations technologiques avant-gardistes, Loto-Québec est un acteur socio-économique de premier plan dans la collectivité québécoise.

Pour en savoir plus : [lotoquebec.com](http://lotoquebec.com)  
Région de Montréal : 514 499-5075  
Ailleurs au Québec : 1 800 350-9033



Sans le savoir, la ministre des Finances du Québec, Monique Jérôme-Forget, vient de donner un coup de pouce à Denis Poirier en abolissant la taxe sur le capital dans son dernier budget.

« Ça va nous aider à financer l'agrandissement de notre usine de Boisbriand, au nord de Laval », dit le vice-président et chef de la direction financière de Spectra Premium Industries, un fabricant de pièces automobiles et industrielles de Boucherville, sur la rive sud de Montréal.

Québec a aboli la taxe sur le capital de 0,36 % pour les manufacturiers dès le dépôt du budget, le 13 mars. Les autres entreprises la paieront jusqu'en 2011. Cela faisait des années que les gens d'affaires réclamaient la suppression de cette « taxe à l'investissement ».

Instauré par le gouvernement de Maurice Duplessis en 1947, cet impôt était prélevé sur la valeur du capital versé d'une entreprise déclarée dans ses états financiers.

Le capital versé comprend trois éléments : la dette, le capital-actions, et les bénéfices non répartis, soit le total cumulatif des bénéfices annuels qu'une société conserve après le paiement de ses charges et le versement des dividendes. Ainsi, chaque année, une entreprise ayant un établissement au Québec devait payer cette taxe sur son capital versé, et ce, qu'elle fasse des profits ou non.

### Réduction des coûts d'investissement

C'est pourquoi les manufacturiers, de Baie-Comeau à Montréal, saluent l'abolition de cette taxe.

Cette mesure leur procure un peu d'air, alors qu'ils font face à une crise majeure due à la force du dollar canadien, aux prix élevés de l'énergie et à la concurrence asiatique, sans parler du ralentissement économique aux États-Unis.

« Ça nous permet d'économiser de 400 000 à 500 000 \$ par année », précise Denis Poirier, dont le capital versé s'élève à 130 millions de dollars. Ce demi-million de dollars ne dormira pas longtemps dans les coffres de son entreprise : il contribuera à augmenter à 13 935 mètres carrés la superficie de son usine de Boisbriand qui fabrique des pièces de magnésium pour l'industrie automobile, principalement

## dans le monde stratégies



« On économisera un demi-million de dollars par année », affirme Denis Poirier, vice-président et chef de la direction financière de Spectra Premium Industries à Boucherville [Photo : Gilles Delisle]

### Un impact difficile à évaluer

**Prévisions.** Le gouvernement fédéral ne mesure pas non plus l'impact d'une mesure semblable adoptée en 2006.

De l'avis général, l'abolition de la taxe sur le capital stimulera l'investissement privé. Toutefois, personne ne peut encore chiffrer précisément cet impact. Les rares données disponibles sont incomplètes.

Dans son budget, le gouvernement Charest estime que cette mesure stimulera l'investissement, mais ses prévisions manquent de détails.

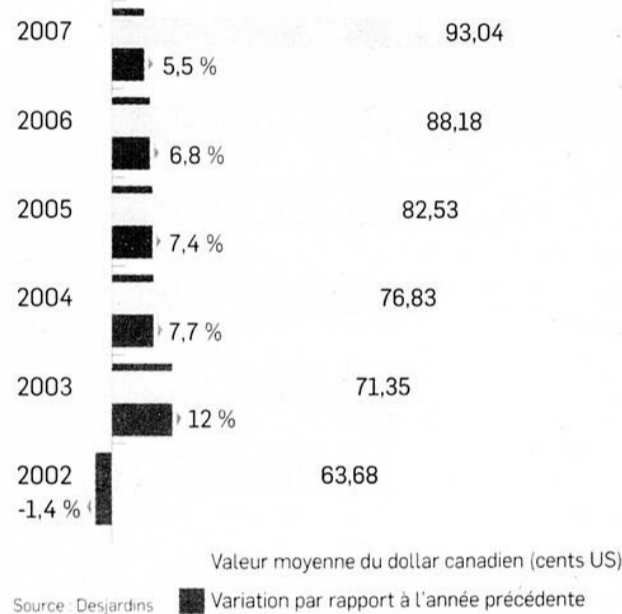
Ainsi, Québec estime que l'ensemble des mesures pour stimuler l'investissement – ont l'abolition de la taxe sur le capital – aura un impact de 0,1 % sur la croissance du produit intérieur brut en 2008. Et à terme, ces mesures pourraient faire progresser l'investisse-

ment réel par habitant de 3 % au Québec.

Les données sont un peu plus précises du côté du gouvernement fédéral, qui a aboli son impôt sur le capital en 2006. Mais malgré le recul, le portrait reste parcellaire. Selon le ministère des Finances à Ottawa, l'élimination de cet impôt fera augmenter de 1,1 % la valeur du stock de capital au Canada, et de 0,6 % la production nationale au pays.

Le hic, c'est que le fédéral ne précise pas de période de temps pour ces scénarios. Impossible de savoir, donc, si ces hausses anticipées seront perceptibles à court ou à long terme. F.N.

### Le dollar canadien ne cesse de progresser par rapport au billet vert



de Jacques Vachon, vice-président, finances et administration, chez Teknion, un fabricant de mobilier de bureau de Toronto, qui exploite notamment cinq usines près de Lévis, sur la rive sud de Québec.

Les établissements de Teknion se développaient eux aussi malgré la taxe sur le capital. Toutefois, son abolition rend le Québec plus attrayant pour les décideurs du siège social de Toronto. « C'est plus facile de "vendre" des projets », confie Jacques Vachon.

Michel Hémond, président de Pyradia, un manufacturier d'équipement industriel de Longueuil, s'attend pour sa part à une hausse de son chiffre d'affaires grâce à l'abolition de la taxe sur le capital. « Des entreprises achèteront sans doute plus d'équipement. C'est bon pour nous », dit-il.

qui devaient s'endetter pour garder la tête hors de l'eau.

La taxe sur le capital visait le capital versé. Or, la dette des sociétés était l'un des éléments de ce capital imposé, même si elle n'était pas contractée pour l'achat d'équipement. « C'était un des paradoxes de cette loi, note Denis Poirier. Plus une entreprise en difficulté s'endettait, plus elle devait verser de l'argent au gouvernement ! »

# Profitez d'une nouvelle couleur responsable.

► pour General Motors. Spectra Premium agrandit son usine afin d'augmenter sa production. Cette hausse de cadence tient à deux facteurs : la fermeture de son usine de Haley, en Ontario, dont l'activité est transférée à Boisbriand, et la demande accrue pour ses produits, avec le lancement, cet automne, du Chevrolet Traverse de GM.

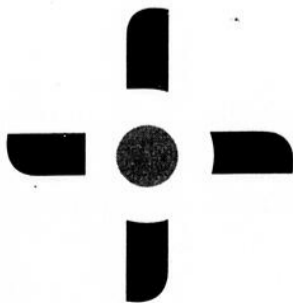
Avant d'être abolie, la taxe sur le capital n'empêchait pas vraiment Spectra Premium d'investir, mais les projets d'immobilisation ou d'achats d'équipement étaient plus coûteux. « C'était un coût supplémentaire lié à l'exploitation d'une entreprise au Québec », précise Denis Poirier. Même son de cloche du côté

### Épargner les entreprises en difficulté

Plus généralement, l'abolition de la taxe sur le capital augmente les chances de survie des entreprises en difficulté, soutiennent les entrepreneurs à qui nous avons parlé.

Car si cette taxe pénalisait l'investissement, elle écorchait aussi au passage les entreprises

Sonia Marceau  
Directrice ressources humaines



Gynet F. Hamel  
Conseillère en ressources humaines  
Groupe Perspective

### Plus qu'une relation d'affaires efficace : un partenariat !

« Grâce à leur expertise, les professionnels de Groupe Perspective ont rapidement saisi notre profil organisationnel. Tout en respectant nos échéanciers, ils nous ont proposé des solutions efficaces et ont déniché les meilleures ressources. De plus, la complicité d'une conseillère formée, expérimentée et entièrement dédiée à notre organisation s'avère un avantage inestimable. »

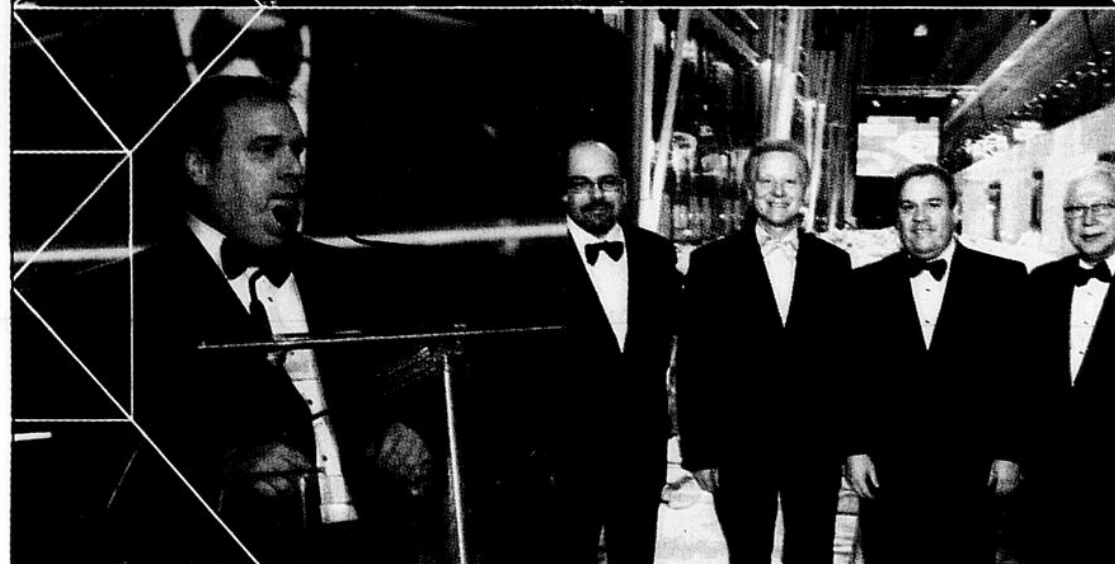
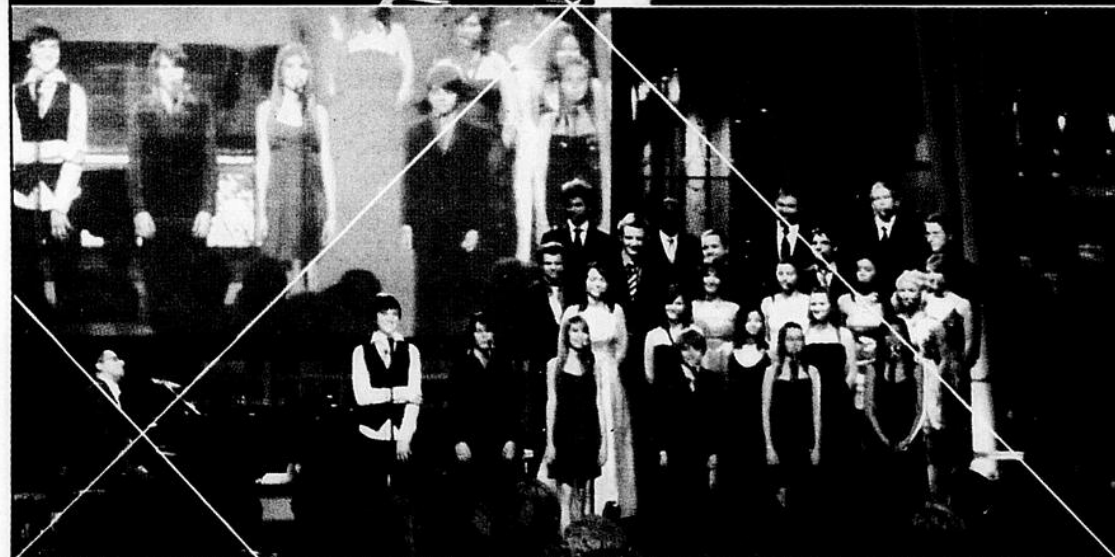
Sonia Marceau, Garant

30 ans déjà  
GROUPE PERSPECTIVE  
l'efficacité en ressources humaines

www.groupeperspective.com

Québec 418.681.4700 Montréal 514.499.0089

Recrutement temporaire et permanent • Cadres et professionnels • Services conseils • Impartition



## Bal de la Saint-Valentin de la Fondation Québec Jeunes 2008

La Fondation Québec Jeunes a tenu, le 14 février dernier, sa cinquième édition du bal de la Saint-Valentin, sous la présidence d'honneur de M. Claude Mongeau, vice-président exécutif et chef de la direction financière du Canadien National.

Les invités présents ont eu l'occasion d'apprécier et d'être ravis par les prestations musicales chaleureuses et endiablées de Gregory Charles accompagné par ses six anges et seize choristes ainsi que par une prestation de la talentueuse Nikki.

Cette soirée bénéfice a été couronnée de succès. La Fondation Québec Jeunes remercie très sincèrement les 350 personnalités du monde des affaires qui y ont participé, les commanditaires, les donateurs ainsi que les organisateurs de l'événement.

La somme nette recueillie  
lors de ce bal est de  
400 000 \$

La Fondation s'est donné pour mission de soutenir les projets d'organismes qui aident les jeunes de 11 à 17 ans dans leur transition vers l'âge adulte.

**Merci à ceux et celles qui ont contribué au succès de cet événement philanthropique.**

Votre soutien est indispensable pour les projets parrainés par la Fondation Québec Jeunes.



Au plaisir de vous revoir  
à notre bal de 2009.

# Les entrepreneurs tardent à se faire payer à l'îlot Voyageur

**Litige.** L'UQAM et Busac Immobilier accumulent des créances de plus de 6 millions de dollars.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca

Otages du conflit opposant Busac Immobilier à l'Université du Québec à Montréal (UQAM), les entrepreneurs et les sous-traitants qui travaillent à l'îlot Voyageur reçoivent leur argent au compte-gouttes. À tel point que certains ont entrepris des procédures judiciaires dans l'espoir de percevoir leur dû.

L'îlot Voyageur est le projet immobilier de l'UQAM, angle Berri et De Maisonneuve Est. La société immobilière Busac en est le promoteur.

Ni l'UQAM ni Busac n'ont voulu expliquer pourquoi elles ne payaient pas leurs fournisseurs à temps.

Selon les informations au registre foncier, pas moins de 20 hypothèques légales grevaient l'îlot Voyageur en date du 12 mars, pour un montant réclamé totalisant 6 438 493 \$.

Une hypothèque légale est un recours garantissant le paiement des travaux effectués par un entrepreneur ou un sous-traitant.

Généralement, l'entrepreneur qui craint de ne pas se faire payer par le donneur d'ordres publie un avis d'hypothèque légale au registre foncier dans les 30 jours suivant la fin des travaux.

Par la suite, ce même entrepreneur dispose d'une période de six mois pour entreprendre des procédures en vue de se faire payer.

## Préavis de vente sous l'autorité de la justice

Un fournisseur impatient, I.M.E., a déposé le 11 mars un préavis d'exercice de vente sous l'autorité de la justice

pour se faire payer le solde de sa créance, soit près de 100 000 \$.

## Des paiements qui tardent

« À compter de la publication du préavis, le décompte commence, explique l'avocat de I.M.E., Pierre Séguin. Le 60<sup>e</sup> jour, si la créance n'est toujours pas réglée, une requête est déposée en cour pour faire vendre l'immeuble aux enchères publiques, par appel d'offres ou de gré à gré. Dans ce dernier cas, la cour mandate un agent immobilier de trouver un acheteur. »

D'après nos informations, Busac présente à l'UQAM des demandes de paiement une fois par mois pour des travaux effectués. Même si les délais sont longs, l'UQAM finit par honorer ses paiements.

De fait, les premières hypothèques légales, déposées en juillet et août 2007, ont aujourd'hui été radiées (les créanciers payés), en tout ou en partie.

L'îlot Voyageur devait compter cinq éléments. Deux sont terminés : le stationnement souterrain et le terminus d'autobus. Les résidences étudiantes ont leur squelette tandis que le pavillon universitaire et la tour de bureaux ne sont pas commencés.

## En attente du rapport du vérificateur général

Le complexe immobilier, comme le complexe des sciences proche de la Place des Arts, ont lourdement endetté l'établissement d'enseignement.

En août 2007, le gouvernement du Québec a accepté de prendre à sa charge l'impact

financier de l'îlot Voyageur.

En parallèle, l'UQAM et Busac négocient afin de rouvrir le contrat. Dans les faits, selon nos informations, les pourparlers sont au point mort et les parties attendent la publication du deuxième rapport du vérificateur général sur l'îlot Voyageur avant de faire quoi que ce soit.

Paru en novembre 2007, le premier rapport du vérificateur général du Québec sur le projet a confirmé la fragilité de la situation financière de l'UQAM. Le second rapport, qui doit paraître ce mois-ci, identifiera les facteurs responsables de cette fragilité. ■

Adoptez  
la nouvelle  
couleur  
d'une force  
internationale.

BOMA Québec en partenariat avec  
DE GRANDPRÉ et Desjardins  
présentent

# MONTREAL DU FUTUR

25 au 31 mars 2008  
Grande-Place du complexe Desjardins  
WWW.BOMA-QUEBEC.ORG

Exposition unique de maquettes des projets immobiliers majeurs qui moduleront le profil de Montréal d'ici 20 ans!  
(résidentiels, commerciaux, institutionnels, d'infrastructures et de développement durable)

Société du Havre et réaménagement de l'autoroute Bonaventure, Partenariat du Quartier des spectacles, Place des festivals, CHUM, Imaginer - Réaliser Montréal 2025 de la Ville de Montréal, projet d'expansion de Pointe-à-Cailière - musée d'archéologie et d'histoire de Montréal, SITQ et l'édifice du 900 De Maisonneuve Ouest, Tour 701 University (Magil Laurentienne/Desjardins Gestion d'actifs), Campus Bell Candelier, Développement Proment, Aéroports de Montréal, Constructions SOCAM, Westcliff - Cité internationale, Technopôle Angus, quartier de l'Université Concordia, Société d'habitation et de développement de Montréal, Canvar/Hilton Garden Inn - Geiger Huot Architectes, Atlific/Hotel WestinAtlific/Hotel Westin Geiger - Huot Architectes, Maison du développement durable (Équiterre), projet de re-développement du site de Radio-Canada, projet d'agrandissement de la SAT, condos M9 Phase 2, CUSM (méga hôpital de l'université McGill), condos Louis Bohème, projets d'infrastructures du Ministère des Transports du Québec, site d'Outremont de l'Université de Montréal, Elad Canada (Le Nordelec et projet du village olympique), Ritz-Carlton Montréal - développement, Pavillon d'Art Canadien du Musée des Beaux-Arts de Montréal - Transformation de l'église Erskine & American, SIVED (site de l'ex Spectrum de Montréal), l'Adresse symphonique (future salle qu'utilisera l'OSM), projets de transports de l'AMT (Agence métropolitaine de transport) - l'édifice 2-22 Sainte-Catherine Est et l'Avenue du commerce responsable, une maquette spéciale de la SCHL, condos 333 Sherbrooke et plusieurs autres!

La Soirée d'ouverture officielle • mercredi 26 mars - 17 h - Hôtel Hyatt & Grande-Place du complexe Desjardins billet 150\$

Conférence de Jean Lemire présentée par BOMA Québec • jeudi 27 mars - 11 h - Hôtel Hyatt  
Infos : nbecunoyer@affaires.com • 514.282.3826 poste 2014 • www.boma-quebec.org

Pour devenir commanditaire ou exposant : Robert J. Vezina RJV Communications, initiateur et organisateur en chef 514.816.3720 / rjv@bbcm.org

Grands Frères Grandes Soeurs

DEVENEZ MENTOR  
la magie de l'amitié!

1-800-661-4252  
www.gfgsq.ca

EN DATE DU 10 MARS 2008

COMMISSAIRE GÉNÉRAL

LES AFFAIRES

DESJARDINS Gestion d'actifs

LA ROCHE NEPTON STUDIO direction artistique photographie design graphique

ENVERS

GRANDS COMMANDITAIRES

SITQ

COMMISSAIRE GÉNÉRAL

ESPACE

CRÉATIVITÉ MONTREAL

COMMISSAIRE GÉNÉRAL

ARJO

COMMISSAIRE GÉNÉRAL


ORGANISMES / PARTENAIRES

# PRÊT HYPOTHÉCAIRE À TAUX RÉDUIT

# -1,5%

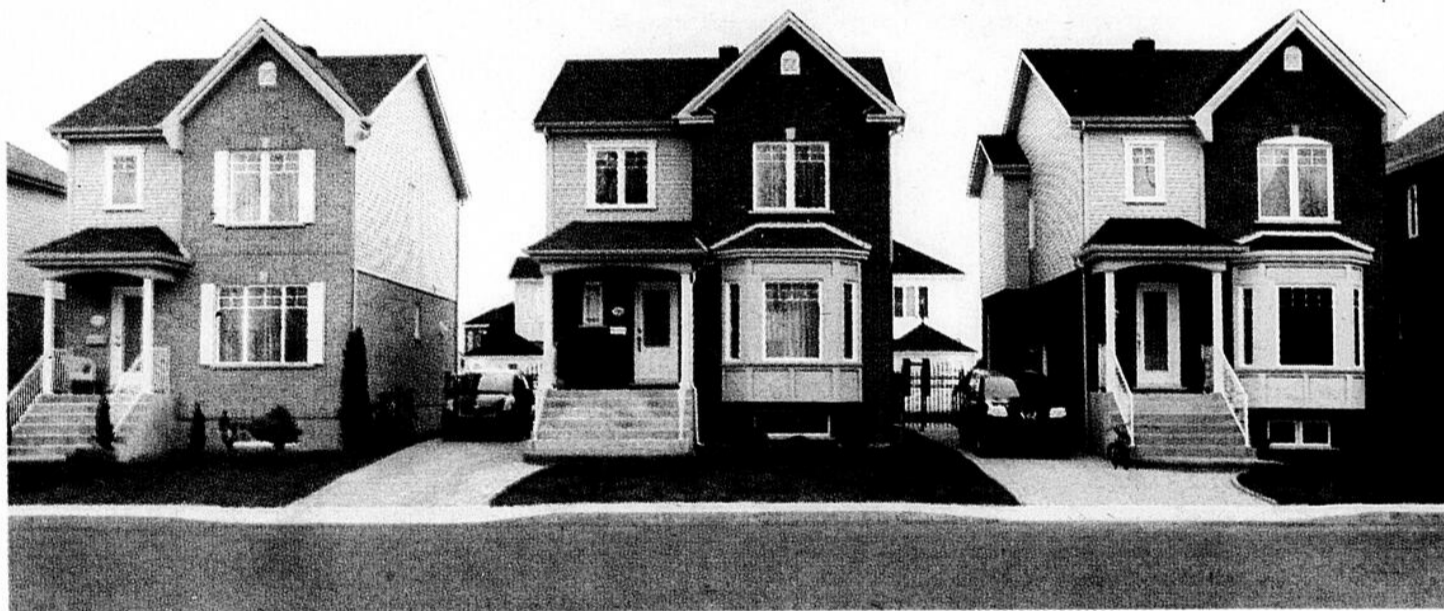
SUR LE TAUX  
PRÉFÉRENTIEL

PARLEZ-EN À UN REPRÉSENTANT  
HYPOTHÉCAIRE DESJARDINS.

 Rochon

 Rochon

 Rochon



LE REPRÉSENTANT HYPOTHÉCAIRE  
DESJARDINS VOUS RENCONTRE OÙ ET  
QUAND VOUS VOULEZ, 7 JOURS SUR 7.

Il vous donnera les détails sur le prêt hypothécaire à taux  
variable réduit et sur toute autre offre hypothécaire  
qui pourrait convenir à votre situation.

Pour la maison, c'est plus qu'une banque. C'est Desjardins.

Prenez rendez-vous.  
[desjardins.com/maison](http://desjardins.com/maison)  
1 877 CAISSES (code 50)

Applicable la première année seulement. Certaines conditions s'appliquent.

 **Desjardins**

Conjuguer avoirs et êtres

## Comment survivre à un MBA tout en travaillant

**Conciliation.** Planifiez vos études à temps partiel pour préserver votre vie professionnelle et familiale.

par Michel De Smet >  
[lesaffaires.redaction@transcontinental.ca](mailto:lesaffaires.redaction@transcontinental.ca)

Selon l'Association des MBA du Québec, 50 % des travailleurs en couple qui entreprennent un MBA connaîtront une séparation avant l'obtention de leur diplôme, tant leurs études contraignent leur vie personnelle.

Il n'y a pas de doute : s'embarquer pour deux, trois, voire cinq ans d'études à temps partiel n'est pas évident.

Directrice générale de la Caisse populaire Desjardins des Mille-Îles, à Laval, Jocelyne Poulin est bien placée pour en témoigner, elle qui a obtenu un baccalauréat puis un MBA en étudiant à temps partiel.

« Mes cours à l'Université du Québec à Montréal m'occupaient deux jours consécutifs par mois, explique-t-elle. Mais s'y ajoutait une journée d'étude par fin de semaine. »

Si elle a trouvé l'expérience stimulante, M<sup>me</sup> Poulin reconnaît que l'adaptation fut plus difficile pour sa famille : « Mes enfants se sont souvent plaints d'avoir une maman à temps partiel. »

Pour Benoît Bessette, vice-président et directeur général d'Identica Branding et Design, la clé de la réussite se trouve dans l'appui indéfectible de l'entourage.

« J'ai pu compter sur la compréhension de mon conjoint, qui m'a fait remarquer ironiquement que je lui dois trois ans de lessive et de lavage de vaisselle ! J'ai aussi bénéficié de la complicité de mon employeur, qui a tout de suite compris l'importance de ce MBA dans mon cheminement de carrière. »

Bien choisir la durée des études est tout aussi important, souligne Stéphane Éthier, consultant chez McKinsey, une société spécialisée en changement organisationnel. Ce dernier a obtenu un MBA à HEC Montréal en 2007.

« C'est important de choisir une institution universitaire qui vous accorde une certaine latitude dans les délais pour achever votre formation. La vie professionnelle est semée d'obstacles, parfois d'ordre simplement logistique, qui peuvent mettre vos études en péril. » ■

**Stéphanie Kennan**

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

## Au-delà du consensus, il faut des réformes

**L**e budget déposé par la ministre des Finances Monique Jérôme-Forget aura suscité des réactions tièdes, mais somme toute positives, voire consensuelles. Qu'il est étrange de voir tout un chacun trouver son compte dans ce budget modeste. L'opposition officielle, la FTQ, le Conseil du patronat, le milieu de l'enseignement (même les étudiants !), les environmentalistes ainsi que les municipalités, sembleraient dire que finalement, les libéraux de Jean Charest ne forment plus le pire gouvernement de l'histoire du Québec. Tout indique que la précarité du statut politique favorise l'écoute active et encourage les compromis.

Bien que le budget soit déficitaire, que la dette du Québec atteigne 145 milliards, que la croissance de 1,5 % prévue en 2008 soit dopée par les investissements gouvernementaux et que le risque de récession plane toujours, les acteurs politiques, économiques et sociaux sont satisfaits. Dans ce contexte, l'accueil favorable du

budget est un coup de maître des libéraux.

Toutefois, ce consensus contraste avec l'opposition soulevée par les rapports de commissions présentés au gouvernement au cours des derniers mois. Le couvercle a rapidement été remis sur la marmite d'eau bouillante par le gouvernement, mais il en ressort ce que d'aucuns savaient déjà depuis des lustres : des réformes majeures doivent être entreprises au Québec, mais nos élus ne semblent pas motivés à s'y engager.

Pensons simplement à la réponse gouvernementale au rapport Johnson sur le viaduc de la Concorde. Ce rapport accablant, faisant suite à une tragédie sans précédent, n'a pu être mis de côté. Sommé de prendre des mesures draconiennes et immédiates, le gouvernement a décidé d'emprunter des sommes colossales pour entretenir son réseau routier et ses infrastructures. On a donc injecté de l'argent frais dans le système. Cependant, si on relit ne serait-ce que la première page du rapport, on constate que le président lui-même indique que ses recomman-

### *Les libéraux gouvernent en évitant la confrontation.*

dations impliquent des changements aux cadres législatif et administratif qui régissent la construction. Il y a à peine un mois, le président de l'Ordre des ingénieurs lui-même rappelait, dans une lettre ouverte, que l'argent n'était qu'une partie de la solution.

Alors, où en sont les réformes dans le domaine ? Au point mort. Même le projet de loi visant la création d'une nouvelle agence (pour une spécialité gouvernementale) n'a pas encore été adopté.

Cet exemple est intéressant car il rappelle que même lorsqu'il n'est pas confronté aux syndi-

cats, même quand la privatisation n'est pas un enjeu et que les groupes sociaux ne sont pas impliqués, le gouvernement se montre incapable de réformer le système.

Confortablement assis dans le fauteuil moelleux du modèle québécois, qu'ils semblent aussi incapables que peu pressés de remodeler, les libéraux naviguent en évitant la confrontation. La stratégie permet de survivre politiquement dans un contexte minoritaire, mais ce type de gouvernance ne fait preuve d'aucun leadership face aux problèmes rencontrés par les secteurs de l'éducation, de la santé, des finances publiques et de l'agriculture, pour ne nommer que ceux-là. Pour y remédier, il ne faut surtout pas plus d'argent, comme l'a si bien expliqué le ministre Couillard, il faut des réformes. Son gouvernement ne semble pourtant pas pressé de lui donner raison. ■

*Stéphanie Kennan est présidente de Bang Marketing.*

Découvrez dès maintenant la nouvelle couleur du monde des affaires au [rcgt.com](http://rcgt.com).

## stratégies management

# Reconnaître les efforts des employés est payant pour l'employeur

**Gestion.** Gratifiez vos employés de compliments ciblés, personnalisés et fréquents, disent les auteurs du *Principe de la carotte*.

par Suzanne Dansereau > [suzanne.dansereau@transcontinental.ca](mailto:suzanne.dansereau@transcontinental.ca)

En 2005, la firme de services professionnels Towers Perrin a publié un sondage démoralisant pour les employeurs. Il indiquait que 86 % des travailleurs ne sont tout simplement pas prêts à faire des efforts supplémentaires pour répondre à leurs besoins.

À une époque où l'on cherche par tous les moyens à augmenter la productivité, cela augure mal. Ajoutez à cela une pénurie de travailleurs et une génération Y qui valorise plus l'épanouissement que le travail, et vous avez sur les bras un épineux problème de conservation et de motivation des effectifs.

**« Les compliments généraux n'ont aucun impact. »**

– Adrian Gostick

Dans un ouvrage qui vient de paraître en français sous le titre *Le principe de la carotte*, les auteurs Adrian Gostick et Chester Elton soutiennent que c'est en témoignant leur reconnaissance que les employeurs vont réussir à inspirer leurs employés, à conserver les plus compétents et à décupler la performance.

« Dire merci doit devenir une seconde nature pour vos ges-

tionnaires », lance Adrian Gostick en entrevue avec le journal *Les Affaires*.

Le livre s'appuie sur une étude qui a duré 10 ans et qui a porté sur 222 061 employés travaillant dans 166 entreprises américaines. En voici les conclusions et, surtout, les suggestions.

### 1. La reconnaissance paie.

On ne peut plus douter de la corrélation entre la reconnaissance et la performance financière. Les entreprises où les employés affirment que leurs patrons « reconnaissent l'excellence » affichent des rende-

ments (des capitaux propres) trois fois plus élevés que les autres, ainsi que des marges d'exploitation sept fois plus élevées. Les témoignages d'appréciation de leur travail incitent les employés à augmenter de façon importante leur rendement et réduisent le taux de roulement du personnel (de moitié, selon les auteurs).

### 2. Elle doit être personnalisée et ciblée...

Les félicitations collectives, comme « Merci tout le monde pour votre bon travail ! » ne sont guère motivantes. Elles dénotent une méconnaissance de la contribution de chacun des collaborateurs.

Il est certes louable de célébrer les bons résultats obtenus



Adrian Gostick : « Au travail, l'équivalent du je t'aime, c'est le merci. »

en groupe, mais, de plus en plus, il faut reconnaître l'apport de chaque personne. Autrement dit, viser la reconnaissance individuelle plutôt que celle du groupe.

Un de vos employés a fourni un effort exceptionnel, s'est bien tiré d'affaire avec un client

difficile, a eu une excellente idée, a rendu service à l'entreprise ? Dites-lui de façon précise ce qu'il a fait de bon, quel objectif il a atteint, ou quelle valeur il a apportée. Et, de grâce, évitez les lieux communs ! « Les compliments généraux n'ont aucun impact », estime M. Gostick.

**Votre personnel est-il trop souvent absent du travail?**

**Les conflits minent-ils votre environnement de travail?**

**Vos employés ont-ils des problèmes de performance?**

**Subissez-vous les effets négatifs des comportements difficiles de certains de vos employés?**

Les **solutions** à ces problèmes ne se trouvent pas par hasard...

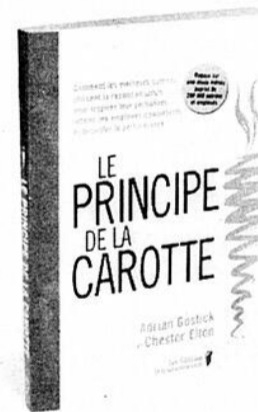
[www.posactionplus.com](http://www.posactionplus.com)



## Comment dire merci

Voici quelques suggestions pour témoigner votre reconnaissance à vos employés.

- > Un courriel de remerciement, avec copie conforme au patron
- > Des félicitations lors de la prochaine réunion de groupe
- > Un souper d'équipe chez vous
- > La classe affaires pour un long voyage
- > À l'employé qui a dû faire des heures supplémentaires pour un projet spécial, un panier de provisions familial ou l'entretien de sa pelouse
- > Faire laver sa voiture durant l'heure du midi
- > Un trophée rempli de bonnes choses
- > Des tee-shirts, épinglettes et casquettes
- > Un certificat-cadeau personnalisé



*Le principe de la carotte*, aux Éditions Transcontinental



Un événement organisé par la Chambre de Commerce française au Canada



## Déjeuner-conférence Liliane Colpron, Présidente de Boulangerie Première Moisson

« Première Moisson, une entreprise à la vision verte et qui cultive l'Art du Vrai. »

Judi 27 mars 2008, 12h-14h | Montréal | Hôtel Sofitel, Salon Picasso  
Inscriptions : [evenements@ccfcmf.ca](mailto:evenements@ccfcmf.ca) | Tél. : 514-281-3201

PRICEWATERHOUSECOOPERS

les affaires

ALFID  
Le Groupe Alfid  
L'EXPÉRIENCE DE L'IMMOBILIER

BOURASSA  
BOYER  
Société de comptables agréés

BANQUE  
NATIONALE

Heenan Blaikie  
Avocats | Agents de brevets et de marques de commerce

### 3. ... fréquente...

La reconnaissance courante (témoignages d'appréciation spontanés, tapes sur l'épaule, petits mots de remerciements, etc.) devrait être fréquente. Une fois par semaine, recommandent les auteurs.

« La plupart des gestionnaires passent sous silence les réalisations ordinaires de leurs collaborateurs, sous prétexte qu'ils ne font que leur boulot, dit M. Gostick. Pourtant il ne leur viendrait pas à l'idée de dire à leur conjoint : "Écoute, je t'ai dit que je t'aimais lorsque nous nous fréquentions, si ça change, je te ferai signe." Au travail, l'équivalent du *je t'aime*, c'est le *merci*. » Le problème, disent les auteurs, c'est que les patrons font plus facilement des critiques que des compliments.

### 4. ... publique...

Un petit mot de remerciement, c'est bien. Mais c'est encore mieux de remercier un employé en public, devant ses collègues. Un effet d'émulation pourrait alors se produire. Et la jalousie ? « C'est une mauvaise excuse qu'utilisent les gestionnaires pour ne pas remercier leurs employés », croit M. Gostick.

### 5 ... et rapide.

Si le gestionnaire attend trop longtemps pour marquer son appréciation, il risque d'oublier de le faire ou de réduire la portée de son compliment.

### 6. Elle doit venir du superviseur immédiat.

Les employés préfèrent recevoir des commentaires de leur supé-

rieur immédiat plutôt que du chef de la direction ou du services des ressources humaines, qui ne les connaissent pas aussi bien.

### 7. Elle est associée à une « gestion affective ».

Au contraire de la gestion dite « rationnelle », qui vise uniquement les résultats, la gestion affective s'intéresse à la réussite globale de l'individu.

Le gestionnaire qui opte pour une gestion affective veut que son employé se réalise autant sur le plan personnel que professionnel. Par conséquent, il essaie de lui donner des mandats qui vont le stimuler.

Il est alors nécessaire de mieux connaître ses employés, leurs qualités, leurs valeurs personnelles, leurs passe-temps... Pour qu'une marque de reconnaissance soit efficace, elle doit être adaptée à l'employé.

### 8. Les meilleurs comme les pires y ont droit.

Les auteurs notent que les employés les plus performants sont souvent ceux qui manquent le plus d'assurance: Ils ont besoin d'être bichonnés et ce, encore plus que les autres ! Que faire avec les employés plutôt médiocres ? Reconnaître leurs améliorations dans les petits détails, suggèrent les auteurs.

### 9. Pratiquez quatre types de reconnaissance.

En plus de la reconnaissance courante, une reconnaissance spéciale s'impose lorsqu'un employé a accompli un geste exceptionnel. La récompense que vous lui donnerez devra avoir plus de valeur, plus d'impact, être personnalisée et faire l'objet d'une cérémonie. « Retenez l'acronyme VIP », suggèrent les auteurs. Les deux autres types de reconnaissance - la commémoration des années de service et la célébration - sont plus répandues.

### 10. Prévoyez un budget de reconnaissance.

« Aux États-Unis, les meilleures entreprises prévoient un montant correspondant à 2 % de la masse salariale pour offrir des récompenses diverses : billets de spectacle, lanches au restaurant, appareils électroniques, etc. », indiquent les auteurs.

En entrevue, Adrian Gostick mentionne que si les budgets pour les célébrations et les commémorations d'années de service sont assez répandues (elles concernent 85 % des entreprises), ceux pour la reconnaissance spéciale le sont nettement moins (de 30 à 40 %). Quant aux frais consentis à la reconnaissance courante, ils sont souvent cachés dans le budget d'exploitation. ■

## Desjardins bichonne ses employés

**Étude de cas.** En deux ans, Desjardins Assurances générales a gagné 18 places au classement des employeurs de choix au Canada grâce à la reconnaissance.

En 2005, Desjardins Assurances générales était classée 30<sup>e</sup> sur 50 au palmarès canadien des employeurs de choix. Ce classement est basé sur des données de sondage compilées par Hewitt et *The Globe and Mail* quant au climat organisationnel dans les entreprises.

À cette époque, Yves Bouchard, vice-président principal, ressources humaines et communications, était déjà très fier du résultat de son entreprise. Mais en examinant les chiffres de plus près, il a observé que sa performance la plus faible était celle de la re-

connaissance non monétaire. « Nous accusions un retard de 10 points sur la note moyenne », se souvient-il.

Son unité a alors pris la décision d'engager une démarche stratégique de reconnaissance. Celle-ci n'est pas encore terminée, mais déjà, elle porte fruit : au palmarès 2007, le groupe s'est classé au 12<sup>e</sup> rang et, au chapitre de la reconnaissance, il a rejoint la moyenne des 50 meilleurs employeurs.

### Un ambassadeur de la reconnaissance

Pour arriver à un tel résultat,

M. Bouchard a formé un groupe de travail comptant autant d'employés que de gestionnaires. Il a aussi convaincu un membre du comité de direction de devenir « ambassadeur de la reconnaissance ». Le groupe de travail et l'ambassadeur ont été chargés d'instaurer « une culture de la reconnaissance et des pratiques de gestion », avec le concours d'un consultant et d'un professeur de l'Université Laval.

L'accent a été mis sur la sensibilisation des gestionnaires à l'importance et à l'utilité de la reconnaissance. « Les

gestionnaires n'ont pas de contrôle sur les salaires ni sur l'organisation du travail. La reconnaissance non monétaire est leur meilleur levier de motivation des employés », dit M. Bouchard.

Aide-mémoire, répertoire de bonnes pratiques, formation d'une demi-journée pour les gestionnaires ont été mis en place.

Prochaine étape : inclure les pratiques de reconnaissance dans l'évaluation des gestionnaires. « C'est rien de moins qu'un virage culturel », conclut M. Bouchard. S.D.

## HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants

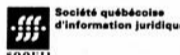


Le Maître du droit des affaires  
www.edilex.com

### Séminaires en gestion juridique d'entreprise

Le carrefour des gens d'affaires et des juristes

En partenariat avec :



Animateur principal et coordonnateur  
M<sup>e</sup> Gilles Thibault, avocat et auteur  
de plusieurs ouvrages en droit des affaires.

#### Contrats d'affaires : un mode de présentation et d'analyse des contrats pour simplifier les transactions

3 et 4 avril 2008 - 9 h à 17 h

M<sup>e</sup> Gilles Thibault.

#### Recherche, développement et transferts de technologies : ce qu'il faut savoir sur le plan juridique pour protéger et rentabiliser l'innovation

17 et 18 avril 2008 - 9 h à 17 h

M<sup>e</sup> Christian Bolduc, spécialiste en propriété intellectuelle.

#### Processus d'affaires et veille juridique : comment gérer les risques juridiques se rapportant à la création et l'exploitation d'une entreprise

1<sup>er</sup> et 2 mai 2008 - 9 h à 17 h

M<sup>e</sup> Gilles Thibault.

#### Transactions d'achat / vente d'entreprise : recettes gagnantes et boîte à outils

14 et 15 mai 2008 - 9 h à 17 h

M<sup>e</sup> Gilles Thibault.

M<sup>e</sup> Lyne St-Laurent, spécialiste en planification fiscale des actionnaires/dirigeants d'entreprises.

#### Conventions entre actionnaires : aspects fondamentaux

29 et 30 mai 2008 - 9 h à 17 h

M<sup>e</sup> Gilles Thibault.

M<sup>e</sup> Guy Matte, spécialiste en litige fiscal et la planification fiscale et financière.

### (L'AVIS DE L'EXPERT)



**Nom :** André Savard, consultant associé chez Dessureault, Savard, Caron et associés

Selon M. Savard, la reconnaissance est le meilleur outil de gestion pour motiver ses collaborateurs, et la reconnaissance individuelle est la plus efficace. Mais contrairement aux conseils du *Principe de la carotte*, elle n'a pas besoin de prendre la forme d'un cadeau. « Quand on commence à distribuer des cadeaux, tout le monde en veut. Et une fois qu'on en a donné, que peut-on faire de plus ? » Chose certaine, selon lui, les cadeaux sont moins populaires ici qu'aux États-Unis.

450 682-5645 (2233)

Venez télécharger la brochure : [www.hec.ca/cadresetdirigeants](http://www.hec.ca/cadresetdirigeants)

SESSIONS EN ENTREPRISE

Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.  
Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

# stratégies

## Comprendre son intuition... et savoir l'utiliser

par Jean-François St-Pierre >  
lesaffaires.redaction@  
transcontinental.com

La rationalité occupe une place prépondérante dans les stratégies des décideurs. L'intuition est aussi de première importance dans la prise de décisions, tant personnelles que professionnelles, selon Gerd Gigerenzer, auteur de *Gut Feelings*.

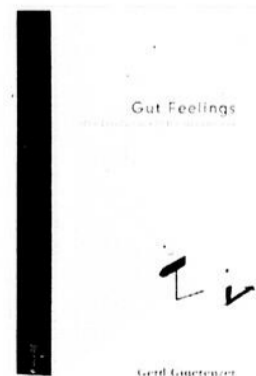
Ses sept années de recherche au Max Planck Institute for Human Development, à Berlin, lui ont permis de comprendre comment fonctionne l'intuition. Qu'il s'agisse du choix d'un conjoint ou d'une décision professionnelle majeure, explique-t-il, l'intuition amène l'individu à agir rapidement sans être nécessairement conscient des motifs sous-jacents.

Alors, est-il possible de se fier à l'intuition si l'inconscient y joue un rôle majeur ?

La question n'est pas de savoir s'il faut s'y fier, mais plutôt de savoir quand s'y fier, estime M. Gigerenzer. À l'aide de nombreux exemples tirés du quotidien, l'auteur nous permet de comprendre quand nos choix intuitifs sont le plus susceptibles de réussir ou d'échouer.

Bien sûr, rien ne peut garantir l'opportunité d'une décision intuitive - pas plus que celle d'une décision rationnelle, d'ailleurs. Néanmoins, ce livre apportera un éclairage nouveau sur cette partie obscure de l'intellect.

Jean-François St-Pierre est directeur de la librairie Coop HEC Montréal.



### Gut Feelings : the Intelligence of the Unconscious

Gerd Gigerenzer, Viking, 2007,  
280 pages. Prix Coop HEC  
Montréal : 25,95 \$.

### Agent(e) d'immeuble recherché(e)

Dynamique et bilingue, clientèle fournie, frais payés. Possibilité de revenu très intéressant.

Pour plus d'infos, composez le 1 800 895-7805 #2925

### CLUB DE PRESSE BLITZ

LE RÉPERTOIRE DES  
MÉDIAS DU CANADA

26000 inscriptions/contacts

(514) 722-5128  
1-888-819-3282

www.datablitz.com

aussi :

### BLITZ 24

SERVICE UNIQUE DE  
MESSAGERIE EN

"CIRCUIT DE PRESSE"

(514) 593-7399

www.blitz24.com

Quand 400 personnes d'ici  
donnent 100 \$,

des milliers de personnes  
au Sénégal s'informent  
grâce à la radio  
Oxy-jeunes.



Développement  
et Paix

1-888-234-8533  
www.dev.org

### Représentants au développement des affaires

Entreprise en pleine expansion recherche des partenaires pour assurer son développement dans toutes les régions du Québec. Produits nettoyants biodégradables fabriqués au Québec et distribués principalement dans le marché de la vente au détail.

Le rôle que vous aurez à jouer dans l'entreprise est très important puisque vous participerez au développement de nouveaux clients et au maintien des comptes existants. Vous devez démontrer des habiletés relationnelles élevées, être dynamique et avoir une orientation axée sur les résultats de vente et la satisfaction de la clientèle.

La passion, la confiance et l'effort sont les valeurs de notre entreprise.  
TOTAL NET DISTRIBUTION  
1-877-789-5559 - fax : 450-965-1642  
www.nettotal.ca



### Terrebonne

La Ville de Terrebonne, qui compte près de 100 000 habitants, est née du regroupement des villes de La Plaine, Lachenaie et Terrebonne. Elle constitue au sein de la Communauté Métropolitaine de Montréal (CMM) un pôle d'attraction de la région de Lanaudière. La Ville est consciente de l'importance de soutenir le développement durable et d'offrir à ses citoyens un milieu de vie attrayant et sûr. Ouverte sur la région métropolitaine, elle favorise la concertation et le partenariat.

Animée par des valeurs de respect, de responsabilisation, d'innovation et de qualité de service, elle désire s'adjoindre un(e) :

CHEF DE SERVICE, INFRASTRUCTURES  
TECHNOLOGIQUES  
DIRECTION DES TECHNOLOGIES  
DE L'INFORMATION

Les personnes intéressées sont invitées à consulter la section « Offres d'emplois » de notre site Web www.ville.terrebonne.qc.ca et à nous faire suivre leur curriculum vitae, accompagné d'une copie de leur diplôme, au plus tard le 28 mars 2008 par courriel à dotation@ville.terrebonne.qc.ca ou par la poste à la

VILLE DE TERREBONNE  
Direction des ressources humaines  
3630, rue de l'hôtel de Ville - secteur La Plaine, Terrebonne, QC J7M 1A1  
Télécopieur : (450) 471-7713



FONDATION DU MUSÉE DES BEAUX-ARTS DE MONTRÉAL  
THE MONTREAL MUSEUM OF FINE ARTS FOUNDATION

### CHEF DES RELATIONS AVEC LES DONATEURS

La Fondation du Musée est à la recherche d'un chef des relations avec les donateurs qui aura pour mandat, sous la supervision de la directrice de la Fondation, de concevoir, planifier et coordonner des campagnes de levée de fonds; d'identifier et de solliciter des donateurs potentiels, de gérer les relations avec les donateurs, corporatifs ou privés, fondations ou individus; de participer à la conception des programmes de marketing des diverses campagnes.

La personne devra posséder une formation universitaire, au moins 5 ans d'expérience dans des fonctions similaires et être parfaitement bilingue.

c.v. : emploi@mbamtl.org ou tc : (514) 844-6042. Date limite : 4 avril 2008.



Région Joliette/Lanaudière

L'association provinciale des constructeurs d'habitation du Québec de la région Joliette/Lanaudière est une association d'entrepreneurs qui oeuvre dans le secteur de l'habitation, de la rénovation et de la construction commerciale. Elle cherche actuellement à combler le poste de :

## Directeur(trice) général(e)

### La fonction ...

Sous l'autorité du conseil d'administration, vous aurez à encadrer l'ensemble des activités de l'association en fonction des orientations identifiées (vision et objectifs). Plus précisément, vous aurez à accroître et faire valoir le professionnalisme des vos membres, représenter ceux-ci en fonction de leurs intérêts et assumer le leadership en matière de formation et de diffusion de l'information. Enfin, vous serez supporté par une équipe administrative.

### Les exigences ...

Vous détenez un baccalauréat en administration ou dans une discipline connexe et avez un profil de type « entrepreneurial ». Vous possédez de huit (8) à dix (10) années d'expérience pertinente en gestion de projets. Il importe que vous soyez rassembleur et mobilisateur dans votre approche et que vous disposiez d'excellentes capacités à communiquer. Votre leadership, votre dynamisme, votre sens stratégique de même que votre capacité à développer des alliances stratégiques doivent vous distinguer. Enfin, il importe de souligner que cette fonction exige disponibilité et visibilité. La maîtrise fonctionnelle des outils informatiques usuels est nécessaire.

Si ce défi vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae le plus tôt possible.




### Conseiller senior en gestion - LAROCHELLE GROUPE CONSEIL INC

Principales responsabilités : Le candidat retenu œuvrera dans un contexte de recommandations auprès de la direction de nos clients. Plus spécifiquement, il pourra être appelé à intervenir comme conseiller pour : Études préliminaires ou d'opportunités (Business Cases). Architecture d'entreprise. Optimisation des méthodologies et des processus de travail.

Profil recherché : Essentiel : 15 ans d'expérience dans le domaine de la gestion et des technologies de l'information, dont un minimum de 5 ans en mode conseil en gestion. Important : Expérience en mode consultation. Important : Excellente capacité à comprendre les enjeux d'affaires et à encadrer les volets technologiques.

Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante : recrutement@larochellegc.com  
Pour plus de détails sur ce poste, consultez www.lesaffaires.com/carrieres.fr.html

En collaboration avec  Le réseau des TI au Québec



Nous sommes à la recherche de

### COURTIER EN ASSURANCES DE DOMMAGES DES ENTREPRISES POUR NOTRE CLIENT SITUÉ À ANJOU.

Les candidats recherchés devront avoir une expérience en assurance de dommage des entreprises, être bilingues et posséder un permis de l'AMF en règle.

Toutes personnes intéressées sont priées de faire parvenir leur CV aux Consultants en personnel Logipro, à l'attention de Mme. Andrée-Anne Jeannotte, soit par télécopieur au 514-351-3030 ou par courriel à l'adresse suivante : andreeannejeannotte@logipropersonnel.com

Ce poste est pour vous une occasion en or de faire partie d'une équipe dynamique en plein essor.



CONSEIL SCOLAIRE  
DE DISTRICT CATHOLIQUE  
CENTRE-SUD

Le Conseil scolaire de district catholique Centre-Sud (CSDCCS), dont le siège social est situé à Toronto, accueille près de 12 500 élèves au sein de ses 41 écoles élémentaires et 8 écoles secondaires réparties sur un territoire de 40 000 km<sup>2</sup> qui s'étend de la péninsule du Niagara à Peterborough et du lac Ontario (Toronto) à la baie Georgienne.

## Directeur des communications stratégiques

Ce poste permanent à temps complet situé à notre siège social à Toronto intéressera un excellent communicateur qui maîtrise le français et l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit, et connaît très bien le milieu de l'éducation ontarienne ainsi que les lois et la composante politique afférentes. En plus d'agir à titre de conseiller auprès des instances décisionnelles, des services et des écoles en matière de communication, vous aurez notamment comme défis le positionnement du Service des communications en tant que soutien stratégique sur le plan de la mise en valeur du CSDCCS et de la mobilisation des employés dans le contexte d'un réseau public redevable à un conseil d'administration, la maximisation des activités de communication dans le but de favoriser les projets fédérateurs du réseau et le développement de partenariats avec les différents intervenants. À votre diplôme de 1<sup>er</sup> cycle en marketing, en communication ou dans une discipline appropriée s'ajoutent 5 ans d'expérience dans le milieu de l'éducation ou au sein d'un organisme relevant d'un conseil d'administration et des aptitudes éprouvées pour l'élaboration de plans directeurs et de réflexions stratégiques en marketing et en communication. Vous devez avoir accès à un véhicule et être disponible pour assister à des réunions mensuelles en soirée. Veuillez noter que toute personne qui postule doit être catholique et soumettre une lettre de recommandation du prêtre de la paroisse qu'elle fréquente.

Pour une description complète, consultez la section « Carrières » de notre site Web.

Faites parvenir votre curriculum vitae, en mentionnant le numéro de concours 08-DIRCOMS-01, avant 16 h 30 le 1<sup>er</sup> avril 2008, à Maryse Carrier, conseillère en gestion du personnel de soutien, Ressources humaines, Conseil scolaire de district catholique Centre-Sud, 110, avenue Drewry, Toronto (Ontario) M2M 1C8. Télécopieur : 416 397-6651. Courriel : mcarrier@csdccc.edu.on.ca

Nous vous remercions à l'avance de votre intérêt. Toutefois, nous ne communiquerons qu'avec les personnes retenues pour une entrevue. L'utilisation du masculin ne vise qu'à alléger la lecture.

csdccc.edu.on.ca

# conseils

**19 titres qui marient dividendes et croissance**

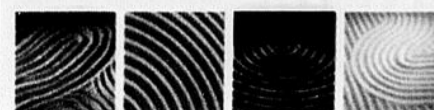
p. 50

**Couche-Tard devra faire des acquisitions**

p. 56

**Les notions financières essentielles à enseigner à vos enfants**

p. 62



**MILLER THOMSON POULIOT** SENCRL

Avocats, agents de brevets et de marques de commerce

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

MONTREAL TORONTO VANCOUVER CALGARY EDMONTON LONDON  
KITCHENER-WATERLOO GUELPH MARKHAM



[Photo : Bloomberg News]

## La citation

« Nous avons atteint la fin de la première phase de la tourmente. »

— Mark Carney, gouverneur de la Banque du Canada, parlant de la crise du crédit

## L'outil

### Suivre Warren Buffett pas à pas

La chaîne américaine de télévision CNBC, spécialisée dans les marchés financiers, consacre une partie son site [www.cnbc.com](http://www.cnbc.com) à Warren Buffett.

En fait, elle épie les moindres gestes du célèbre investisseur milliardaire et diffuse toutes les nouvelles le concernant, lui et sa société Berkshire Hathaway. On y trouve aussi un outil permettant de suivre l'évolution de tous les titres de son portefeuille.



La vente de Bear Stearns à JPMorgan illustre à quel point les multiples cours-bénéfice sont de piètres repères en période de crise. [Photo : Bloomberg]

## Crise de confiance à Wall Street

**Finance.** La vente de Bear Stearns à JPMorgan vise à prévenir une réaction en chaîne.

par Dominique Beauchamp > [dominique.beauchamp@transcontinental.ca](mailto:dominique.beauchamp@transcontinental.ca)

Les marchés financiers ne peuvent que s'enfoncer dans une crise déjà grave s'ils ne reprennent pas rapidement confiance.

C'est pour tenter de calmer le jeu que la Réserve fédérale américaine (Fed) a orchestré, le 16 mars, la vente du courtier Bear Stearns au banquier JPMorgan, assortie d'une garantie d'actif de 30 milliards de dollars américains.

La faillite de Bear Stearns, deuxième émetteur américain d'obligations adossées aux hypothèques, aurait entraîné une liquidation néfaste des produits associés aux hypothèques, qui aurait provoqué à son tour d'autres pertes

pour les banques et les fonds spéculatifs. Exceptionnellement, la Fed consent aussi à prêter au taux d'escompte aux grands courtiers, un privilège jusque-là réservé aux banques ayant des activités de dépôt. Elle élargit également la gamme de titres qu'elle accepte en garantie de ces prêts. Certains instruments d'intervention n'ont pas été utilisés depuis 40 ans, ce qui témoigne de l'ampleur de la crise.

Pas étonnant que les observateurs se réfèrent à la Grande Dépression et à la crise des années 1973-74 pour établir des comparaisons. « Nous sommes au cœur de la pire crise financière en

une génération. Les banques centrales ne peuvent pas éviter les dégâts. Elles ne peuvent que les limiter », dit Sherry Cooper, économiste en chef de BMO Marchés des capitaux.

Plus serein, Richard Bernstein, stratège en chef de Merrill Lynch, juge que les marchés se réagissent tels qu'ils le devraient en période de crise. « Les placements de qualité se comportent mieux que les placements plus risqués, les marchés développés se comportent mieux que les marchés émergents, et les titres à grande capitalisation se comportent mieux que les plus petits », explique M. Bernstein. ■



**Profitez de tous les avantages que vous offre votre abonnement au journal Les Affaires !**

En plus d'un rabais de 75 % sur le prix en kiosque, **vous bénéficiez du programme exclusif de La carte Réseau Les Affaires :** accumulez des dollars chez plus de 30 partenaires et utilisez-les en tout temps pour réaliser des économies.

**Alors inscrivez-vous dès maintenant sur le site [www.cartelesaffaires.com](http://www.cartelesaffaires.com)**

# 19 titres qui marient dividendes et croissance

**Bourse.** Ces sociétés nord-américaines offrent un potentiel de rendement global attrayant.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

# A

fin d'aider les investisseurs à bâtir un portefeuille d'actions solide, nous présentons 19 titres qui combinent un bon dividende et une croissance de la rentabilité supérieure à la moyenne de leur secteur d'activité.

Pour que les choix soient basés sur des critères objectifs, l'équipe quantitative de Valeurs mobilières Desjardins (VMD) a préparé pour le journal *Les Affaires* une sélection

de titres nord-américains (9 canadiens et 10 américains) qui ont un rendement de dividende de plus de 1,4 % et qui améliorent leur rentabilité.

Ces titres s'adressent aux investisseurs qui recherchent un rendement total attrayant sur une période de 12 à 18 mois et des titres susceptibles de dépasser les indices boursiers, plutôt qu'à ceux qui veulent un revenu courant élevé, dit Jeff Evans, analyste quantitatif chez VMD.

Une entreprise qui fait croître ses bénéfices a de bonnes chances d'augmenter son dividende au fil du temps, ou à tout le moins, de le maintenir au même niveau.

La sélection de VMD englobe neuf secteurs d'activité (un à trois titres par secteur selon leur taille) car il est primordial de diversifier son portefeuille.

Le texte qui suit présente les 9 titres canadiens retenus, et celui de la page de droite, les 10 titres américains.

## Shoppers Drug Mart

Dans l'industrie de la consommation essentielle, le pharmacien Shoppers Drug Mart procure un rendement de dividende encore

modeste, mais en progression. Il vient d'ailleurs d'augmenter son dividende de 34,4 %, à 0,86 \$ par année.

Sa rentabilité croissante et son rendement élevé de l'avoir des actionnaires (17,1 %) le classent parmi les 10 titres les plus susceptibles d'afficher un rendement supérieur au marché sur une période de 12 mois, selon VMD. Son évaluation est aussi raisonnable en fonction de la progression de ses bénéfices, dit M. Evans.

Shoppers prévoit ouvrir de 120 à 130 magasins en 2008 et augmenter ses revenus de 9 à 10 %, sur une base comparable de 52 semaines.

## Telus

Dans les télécommunications, le deuxième fournisseur au pays, Telus, affiche un dividende élevé de 4,2 %. Cela s'explique par le recul de son action provoqué par des craintes de concurrence accrue dans l'industrie du sans-fil.

Son dividende est bien appuyé par l'amélioration du rendement de l'avoir des actionnaires. La progression des bénéfices provient de meilleures marges et d'une bonne utilisation de son actif pour stimuler les ventes, dit M. Evans.

Sa dette à long terme représente 39,5 % de son capital total, ce qui est un niveau acceptable.

Le titre vaut 2,1 fois sa valeur comptable, un ratio attrayant compte tenu de son rendement de l'avoir de 17,4 %.

## Finning International

Dans le secteur de l'industrie, le fournisseur de machinerie lourde Finning International se faufile tout juste avec un rendement de dividende de seulement 1,4 % et un ratio cours-bénéfice élevé, à 18 fois ses bénéfices des quatre derniers trimestres.

En revanche, son rendement de l'avoir est élevé (16,4 %) et s'améliore à un rythme plus soutenu que celui de sa moyenne historique, souligne M. Evans. Comme pour Shoppers, la croissance de la rentabilité de Finning provient d'une exploitation efficace.

## Pages Jaunes

Le Fonds de revenu Pages Jaunes est la seule fiducie de la sélection. VMD a retenu ce titre dans le secteur de la consommation discrétionnaire parce qu'une bonne part de ses revenus sont récurrents et qu'il affiche de bonnes marges d'exploitation, à 53,5 %.

Sa distribution de 1,13 \$ fournit un rendement élevé de 11 %, car son titre a été emporté par la chute des imprimeurs américains d'annuaires auxquels on le compare.

La croissance de son rendement de l'avoir des actionnaires est la plus élevée parmi les choix canadiens, note M. Evans. Son endettement est inférieur à ses semblables américains et ses deux plus hauts dirigeants, Marc Tellier et Christian Paupe, détiennent pour 5,2 millions de dollars de ses actions.

## Emera et TransAlta

Dans les services aux collectivités, VMD privilégie Emera, un fournisseur d'électricité de la Nouvelle-Écosse, et TransAlta, exploitant de centrales de cogénération d'électricité au Canada, aux États-Unis et en Australie.

Emera procure un rendement de dividende de 4,5 %, qui est bien appuyé par la croissance de son rendement de l'avoir des actionnaires. Son titre vaut 1,65 fois sa valeur comptable, un ratio que VMD juge intéressant.

Quant à TransAlta, son titre est très cher car il s'échange à un multiple de 27 fois les bénéfices réalisés depuis quatre trimestres. La montée récente du titre est liée aux pressions exercées par l'actionnaire activiste Luminus Capital pour que l'entreprise rehausse sa valeur en rachetant de ses actions.

La société centenaire devra continuer d'améliorer son rendement de l'avoir des actionnaires pour poursuivre sa marche haussière, souligne M. Evans. Ce rendement était de 11,7 % pour les quatre derniers trimestres. Il augmente à un rythme deux fois supérieur à sa tendance historique et provient d'une meilleure utilisation de son actif, précise l'analyste.

## Great-West

Dans le secteur malmené de la finance, VMD porte son choix sur l'assureur vie Great-West Lifeco, membre de l'empire Power de la famille Desmarais.

Son rendement de l'avoir des actionnaires (21,7 %) et la progression de ce rendement le classent aussi dans le club des 10 titres susceptibles de battre le marché, aux côtés de Shoppers.

Son titre est peu cher en fonction de ses rendements financiers élevés. Son rendement de dividende de 4 % est attrayant, compte tenu qu'elle augmente régulièrement celui-ci depuis plus de 20 ans.

## EnCana et TransCanada

Dans le secteur de l'énergie, VMD combine l'exploitant de pipelines TransCanada Corp. et le producteur de gaz naturel et la pétrolière intégrée EnCana.

TransCanada fait aussi partie des 10 titres de VMD les plus susceptibles d'afficher un meilleur rendement que le marché sur 12 mois.

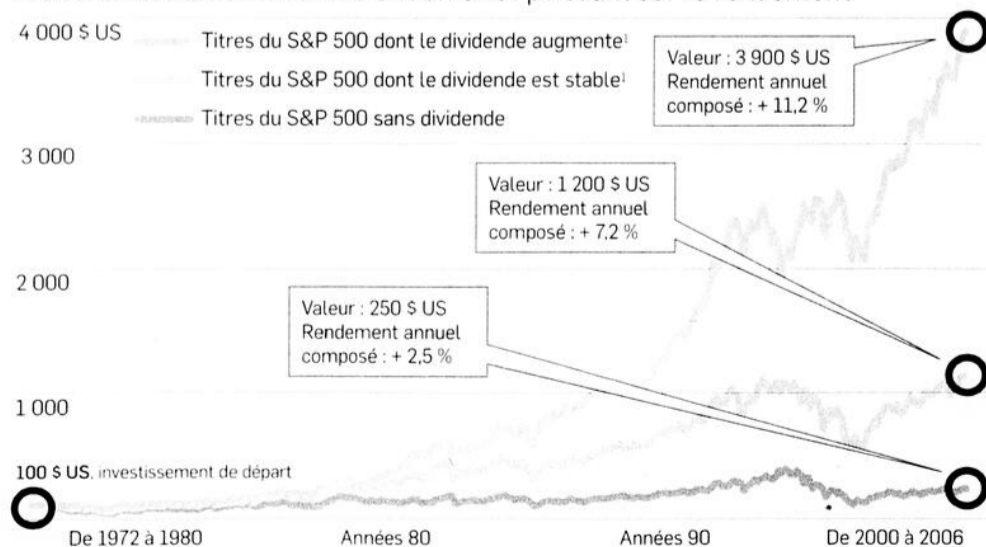
L'amélioration de son rendement de l'avoir des actionnaires sert d'appui à son rendement de dividende de 3,6 %, dit M. Evans.

La société a accru son dividende à un rythme d'environ 5 % par année depuis 10 ans.

Pour sa part, EnCana génère un rendement de l'avoir élevé de 22,1 %, et qui ne cesse de s'améliorer. La société vient de doubler son dividende à 1,59 \$ par année.

Sa production croît et la hausse de ses réserves de combustible équivaut à deux fois sa production annuelle. Le cours du titre est peu élevé, à 13,4 fois le bénéfice. ■

## Des dividendes croissants ont un effet puissant sur le rendement



<sup>1</sup> Les dividendes sont réinvestis dans l'achat d'actions de la société.

Source : Ned Davis Research

## Coup d'œil sur les 19 titres sélectionnés

Société, symbole	Cours au 12 mars 2008	Valeur boursière (G\$)	Dividende ou distribution <sup>1</sup> (\$)	Rendement de dividende ou de la distribution <sup>1</sup> (%)	Rendement de l'avoir <sup>2</sup> (%)	Indicateur de croissance de la rentabilité <sup>3</sup>	Ratio cours-bénéfice <sup>4</sup>
<b>Canada</b>							
Consommation essentielle							
SHOPPERS DRUG MART, SC	50,34 \$	10,9	0,86	1,7	17,1	0,5	22,0
Services de télécommunications							
TELUS CORP., T	42,92 \$	13,9	1,80	4,2	17,4	0,5	12,6
Industrie							
FINNING INTERNATIONAL, FTT	27,92 \$	4,9	0,40	1,4	16,4	0,9	18,3
Consommation discrétionnaire							
FONDS DE REVENU PAGES JAUNES, YLO.UN	10,42 \$	5,2	1,13	10,8	9,0	2,0	10,5
Services aux collectivités							
TRANSALTA CORP., TA	34,11 \$	6,9	1,08	3,1	11,7	2,1	27,0
EMERA, EMA	20,82 \$	2,4	0,95	4,5	9,8	1,3	17,1
Finance							
GREAT-WEST, GWO	29,75 \$	25,9	1,17	3,9	21,7	0,7	12,3
Énergie							
TRANSCANADA CORP., TRP	39,78 \$	21,6	1,44	3,6	11,4	0,4	19,5
ENCANA, ECA	71,95 \$	57,4	1,59	2,1	22,1	0,3	13,4
<b>États-Unis<sup>5</sup></b>							
Consommation essentielle							
ALTRIA GROUP, MO	74,74 \$	158,5	3,00	4,0	50,0	2,7	16,3
H.J. HEINZ, HNZ	45,75 \$	14,5	1,52	3,5	43,2	0,4	16,9
Consommation discrétionnaire							
NORDSTROM, JWN	34,50 \$	7,9	0,64	1,9	42,5	3,0	12,9
TIFFANY & CO. TIF	37,95 \$	5,2	0,60	1,6	19,0	2,3	14,5
HASBRO, HAS	26,60 \$	3,9	0,80	3,0	23,4	1,5	11,8
Technologies de l'information							
ROCKWELL AUTOMATION, ROK	52,75 \$	7,9	1,16	2,2	31,2	0,9	14,1
INTEL CORP., INTC	21,25 \$	123,9	0,51	2,5	18,0	0,4	16,0
XILINX, XLNX	22,70 \$	7,0	0,56	2,5	20,2	1,5	18,5
Santé							
MERCK & CO., MRK	42,91 \$	91,8	1,52	3,6	34,7	2,5	14,5
PFIZER, PFE	21,38 \$	148,3	1,28	6,0	15,5	0,5	14,6

1 Dividende du dernier trimestre annualisé (multiplié par 4). 2 Rendement de l'avoir des actionnaires des 12 derniers mois; mesure le rendement réalisé avec le capital des actionnaires. 3 Croissance du rendement de l'avoir des actionnaires entre le dernier trimestre et le trimestre précédent, par rapport à la croissance moyenne de ce rendement sur 10 ans. 4 Multiple des bénéfices réalisés au cours des quatre derniers trimestres. 5 Les données sont en dollars américains.

Source : Valeurs mobilières Desjardins, groupe de stratégie quantitative

## Des titres choisis selon une méthode quantitative

Pour proposer une sélection de sociétés solides aux investisseurs, Valeurs mobilières Desjardins (VMD) a d'abord cherché les titres procurant un rendement de dividende supérieur à 1,4 % et affichant une croissance de rentabilité supérieure à la moyenne.

Cela a permis de retenir 98 des 747 sociétés nord-américaines qui composent le S&P/TSX de Toronto et le S&P 500 de New York.

« Ce groupe représente seulement 13 % de la valeur boursière de ces deux indices. C'est dire que les dividendes élevés et une bonne croissance des bénéfices sont une denrée plutôt rare en Bourse », souligne Peter Gibson, analyste principal chez VMD.

VMD a ensuite choisi, parmi ces 98 sociétés, les 19 titres qui affichent les meilleures perspectives de bénéfices. Pour ce faire, elle a étudié la variation du rendement de l'avoir des actionnaires, un indicateur assez fiable de progression des bénéfices. Il mesure la variation du taux de croissance du rendement de l'avoir des actionnaires entre le dernier trimestre de l'entreprise et le précédent, et divise cette variation par la volatilité sur 10 ans de ce taux de croissance.

Ce calcul sert à repérer les accélérations de croissance de la rentabilité des entreprises. Plus l'indice est élevé, meilleure est la progression des bénéfices. Un indice de 0,3 est le minimum exigé : ainsi, si le rendement de l'avoir d'une entreprise passe de 10 à 11 %, il a varié de 1 %; si la volatilité du rendement de l'avoir est de 3 %, on obtient un écart-type de 0,33 (1%/3%). Dit autrement, son rendement de l'avoir augmente 0,3 fois plus vite que le rythme de croissance trimestriel moyen enregistré au cours des 10 années précédentes.

VMD s'assure aussi que le rendement de l'avoir provient bien de l'exploitation et non pas d'un accroissement de l'endettement. D.B.

## Des titres américains solides pour équilibrer son portefeuille

L'achat de titres américains s'impose pour compléter son portefeuille dans les secteurs de la consommation, de la santé et des technologies, trois secteurs d'activité peu représentés à la Bourse canadienne.

Voici les 10 titres sélectionnés par Valeurs mobilières Desjardins (VMD).

**Altria Group et H.J. Heinz**

Dans le secteur de la consommation essentielle, Altria Group, qui fabrique les cigarettes Marlboro, se démarque par son rendement de l'avoir de 50 % et son dividende de 4 %.

La société s'apprête à distribuer à ses actionnaires des actions sa division Philip Morris International. Altria croit que cela permettra à chaque entreprise de raffiner sa stratégie et d'améliorer sa compétitivité.

Les deux entreprises prévoient une cure minceur de 2 milliards de dollars américains d'ici 2011 et des acquisitions dans leur secteur d'activité pour soutenir leur croissance.

Le fabricant de ketchup, soupes et sauces H.J. Heinz attire aussi l'attention avec son dividende de 3,4 % et son rendement de l'avoir de 43,2 %. Son dividende a augmenté de 33 % depuis quatre ans. La société prévoit que ses bénéfices croîtront de 9 à 10 % en 2008, grâce à une hausse de ses ventes. Elle réalise 60 % de ses ventes à l'extérieur des États-Unis.

**Nordstrom, Tiffany et Hasbro**

Dans le secteur de la consommation discrétionnaire, le détaillant de vêtements haut de gamme Nordstrom se distingue par un rendement de l'avoir des actionnaires de 42,5 %.

Malgré la baisse de ses ventes comparables depuis trois mois et la chute de 40 % de son action depuis avril, le détaillant de Seattle vient d'augmenter son dividende de 19 %.

Le détaillant de produits de luxe Tiffany & Co. dégage un très bon rendement de l'avoir (18,9 %). Son rendement de dividende de 1,6 % est modeste, mais la société l'a majoré à un rythme de 19,7 % par année depuis 10 ans.

Son action a déjà perdu 35 % de sa valeur depuis son sommet d'octobre, comme la plupart des détaillants. Les analystes abaissent leurs prévisions de croissance de bénéfices pour l'exercice qui se terminera en janvier 2009.

Pour sa part, Hasbro combine un rendement de dividende de plus de 3 % et un rendement de l'avoir élevé de 23,4 %. Le fabricant des jouets Playskool et du jeu Monopoly a accru son dividende de 33 % depuis quatre ans. Les analystes prévoient une baisse de ses bénéfices de 4 % en 2008, suivie d'un rebond de 9,6 % en 2009.

**Rockwell Automation, Intel et Xilinx**

Dans les technologies de l'information, le spécialiste de l'automatisation des procédés de

fabrication Rockwell Automation a accru son dividende de 13,5 % par année depuis 10 ans.

Son rendement de l'avoir de 31,1 % est élevé et augmente, grâce à de meilleures marges et une meilleure utilisation de l'actif.

La société du Wisconsin prévoit que ses ventes augmenteront de 10 à 12 % en 2008, et ses bénéfices, de 18 %. Elle réalise la moitié de ses ventes à l'extérieur des États-Unis.

Dans le segment des puces, VMD choisit à la fois le géant Intel Corp. et Xilinx.

Les deux entreprises affichent des rendements de dividende, des rendements de l'avoir et des marges similaires, même si les ventes d'Intel correspondent à 21 fois celles de Xilinx.

Xilinx conçoit des puces programmables pour différentes applications, mais ne les fabrique pas. Ses bénéfices croîtront deux fois plus vite que ceux d'Intel en 2008, selon les estimations, mais son titre est plus cher que celui d'Intel, en fonction de sa valeur comptable et de ses bénéfices.

**Merck et Pfizer**

Dans le secteur pharmaceutique, VMD met de l'avant les rendements de dividende de 3,7 % de Merck et de 6 % de Pfizer.

Les deux multinationales dégagent un rendement de l'avoir des actionnaires de 34,6 % et de 15,5 %, respectivement.

Merck se redresse après avoir englouti beaucoup d'argent dans le retrait de son antidouleur Vioxx en 2004, ce qui améliore son rendement de l'avoir. Son titre vaut 11 fois le bénéfice prévu en 2008, de 3,34 \$ US par action, soit 4 % de plus qu'en 2007.

Pour sa part, Pfizer amorce un plan d'augmentation de la productivité qui lui fera économiser de 1,5 à 2 milliards de dollars par année.

Pfizer veut augmenter de 16 à 28 le nombre de ses nouveaux médicaments à l'étape des essais cliniques de phase III d'ici la fin de 2009.

Il est essentiel qu'elle commercialise rapidement de nouveaux produits pour suppléer à l'expiration des brevets sur ses médicaments-vedettes, tels que Lipitor, qui procure à lui seul des revenus annuels de 12 milliards.

Pfizer prévoit que ses revenus resteront stables à 48 milliards de dollars en 2008 et que ses bénéfices croîtront de 9 %. La plus importante société pharmaceutique au monde veut aussi réaliser des ventes de 8 milliards de dollars sur les marchés émergents de l'Asie d'ici 2017, en y augmentant sa part de marché de 4 à 6 %.

L'entreprise a augmenté son dividende de 10 % en décembre, une quarantième hausse consécutive. L'année dernière, Pfizer a racheté pour 15 milliards de dollars de ses actions en Bourse, et prévoit encore en racheter pour 5 milliards en 2008. D.B.

## conseils investir

# ATS Andlauer est le favori de l'industrie du camionnage

**Profil – Canada.** Les analystes prévoient que le titre du transporteur ontarien croîtra de 13 % en 2008.

par Daniel Renaud > daniel.renaud@transcontinental.ca

La fiducie ATS Andlauer (Tor., *ATS.UN*, 12,50 \$) devrait figurer en tête de liste des investisseurs friands de titres de sociétés de camionnage, estiment les analystes.

La société d'Etobicoke, en Ontario, s'est mise à l'abri d'un ralentissement économique en se spécialisant dans les services de transport de biens pour lesquels le respect du délai de livraison est primordial, dont les produits pharmaceutiques et les appareils de télécommunications, souligne Kelvin Cheung, de la Financière Banque Nationale, et Walter Spracklin, de RBC Marchés des Capitaux.

## Bonne année en perspective

Les quatre analystes qui se prononcent sur le titre de la fiducie de revenu établissent en moyenne un cours cible de 13,88 \$ pour les 12 prochains mois. Cela équivaut à un gain de plus de 13 % qui est fort appréciable dans un contexte économique difficile pour le secteur du transport.

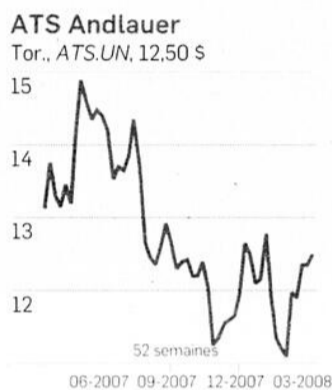
L'optimisme des analystes est attribuable à la vigueur de la croissance prévue en 2008.

Le chiffre d'affaires annuel devrait franchir le cap des 200 millions de dollars, en hausse de 8 % par rapport aux résultats prévus pour l'exercice terminé le 31 décembre dernier.

La volonté de freiner la hausse des coûts d'exploitation, due à une pénurie de main-d'œuvre dans l'Ouest canadien et à la flambée des prix du carburant, permettra de maintenir la marge bénéficiaire brute autour de la moyenne des trois derniers exercices, soit 11,5 %.

ATS Andlauer mise sur un modèle à coûts variables en ayant recours à des propriétaires exploitants, en louant des sites et du matériel et en faisant appel à des employés contractuels.

Son niveau de rentabilité lui permettra de verser une distribution annuelle totale de 1,52 \$, soit 0,10 \$ de plus que l'année dernière. « Compte tenu de



Source : Bloomberg, au 14-03-2008

son ratio de versement historique de 80 à 90 %, ATS accroîtra à coup sûr sa distribution », affirme RBC. Les analystes croient aussi probable que la société verse une distribution spéciale en fin d'année.

En 2007, la fiducie a versé une distribution supplémentaire de 0,25 \$ à ses détenteurs en raison de la vigueur des résultats du quatrième trimestre.

## Des tendances de marché qui favorisent ATS

L'optimisme des analystes repose aussi sur plusieurs tendances dans le marché.

Un nombre croissant de sociétés impartissent leurs services de distribution et de transport afin de réduire leurs frais d'exploitation.

Par ailleurs, la croissance des grandes chaînes de magasins et du nombre de points de vente des grandes surfaces a modifié le modèle de livraison des produits. Cette tendance a fait augmenter la taille des envois et favorise la demande de livraison sur rendez-vous.

« Les clients du secteur de la fabrication et des biens de consommation exigent une meilleure qualité de service, notamment une heure de livraison précise, un cadre d'expédition contrôlé et surveillé, des renseignements précis sur le suivi », indique la société ontarienne.

## Des clients très fidèles

Depuis sa fondation en 1991, ATS a connu une croissance vigoureuse grâce à sa capacité

## Potentiel

- > Rentable depuis sa fondation en 1991.
- > Croissance probable de la distribution.
- > Modèle bien adapté aux besoins du marché.

## Risques

- > Prolongation de la flambée du pétrole et de la pénurie de main-d'œuvre.
- > Ralentissement économique nord-américain plus fort que prévu.

## CHIFFRES CLÉS

**205 millions de dollars :** Chiffre d'affaires prévu en 2008

**1,52 \$ :** Distribution annuelle prévue en 2008

**11,5 % :** Taux de rendement de la distribution

**8,84 \$ :** Valeur comptable par action (au 31 décembre 2007)

**113 millions de dollars :** Valeur boursière (au 6 mars 2008)

de répondre aux besoins de quelques créneaux du secteur des biens de consommation qui nécessitent un transport rapide et sécuritaire.

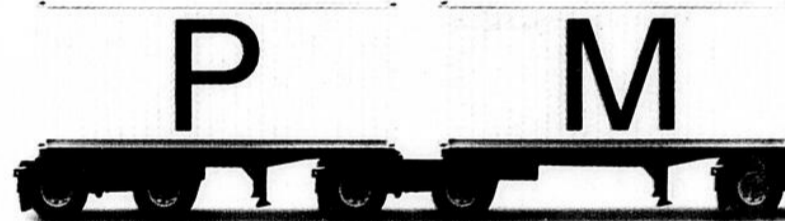
La société compte près de 1 400 clients, dont les plus importants fabricants des secteurs du divertissement, des soins de santé, des télécommunications et des produits électroniques : Bell Distribution, Buena Vista Home Video, L'Oréal Canada, Pfizer Canada, Sony Music et Warner Video. Certains sont clients depuis sa fondation il y a 17 ans.

ATS fournit des services de messagerie, de camionnage en charges partielles ou complètes ainsi que des services de transit de fret aérien.

Elle a également ajouté une gamme de services à valeur ajoutée tels que la gestion des retours et la livraison sur rendez-vous grâce à 23 centres de tri et de distribution d'un océan à l'autre. ■

DE

À



## POSSIBILITÉS P M<sup>MC</sup>

Vous avez des projets d'expansion ? RBC® peut vous épauler dans vos projets d'expansion et les risques liés à la croissance avec l'aide de nos directeurs. Nous pouvons vous aider à dresser un plan d'action qui tienne compte de toutes les possibilités.

ou au [rbcbanqueroyle.com/possibilites-pme](http://rbcbanqueroyle.com/possibilites-pme).



© Marques déposées de la Banque Royale du Canada.  
\* Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.



uler dans cette étape déterminante de votre parcours. En évaluant les  
 os directeurs de comptes, vous pourrez élaborer une stratégie optimale et  
 ibilities. Communiquez avec nous dès maintenant au **1 800 ROYAL® 2-0**



CHOISIS > RBC

investir conseils

# Pas de dérouté à la Bear Stearns à craindre au Canada

**Finance.** Mais la crise du crédit est profonde et pourrait plomber sérieusement les résultats des banques.

par Jean Gagnon > jean.gagnon@transcontinental.ca

Il est peu probable que les courtiers canadiens connaissent une dérouté semblable à celle de Bear Stearns et entraînent les banques dans un naufrage. Cela dit, les banques souffriront de la crise du crédit, souligne François Dupuis, économiste en chef au Mouvement Desjardins.

« Les courtiers canadiens sont des acteurs plus marginaux et sont moins impliqués dans les transactions risquées que les courtiers américains », explique M. Dupuis.

« Les courtiers canadiens ont participé aux marchés des produits structurés, tels le papier commercial adossé à des actifs (PCAA), mais dans une moindre mesure que les courtiers américains », ajoute-t-il.

**Les banques touchées**  
 Au Canada, contrairement aux États-Unis, il n'y a pas de grands courtiers indépendants tels que Bear Stearns, Lehman Brothers ou Goldman Sacks.

Les grands courtiers canadiens sont des entités privées appartenant aux six principales banques depuis que celles-ci les ont acquis entre 1986 et 1993. C'est dire qu'une banque canadienne souffrirait si une société de courtage qu'elle possède connaissait de graves difficultés.

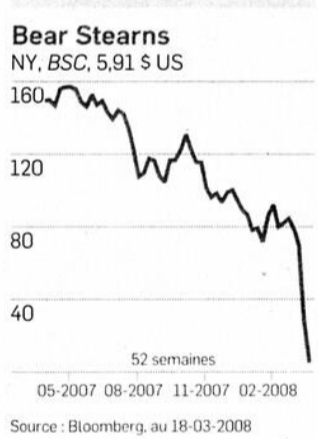
Bien qu'une dérouté à la Bear Stearns soit peu probable, il reste que la crise du crédit aura un impact notable sur les résultats des banques canadienne, précise M. Dupuis. En effet, cette crise causera une diminution marquée des prêts consentis par les banques.

De plus, la crise pourrait provoquer un important ralentissement économique, voire une récession aux États-Unis, ce qui nuirait forcément à l'économie canadienne. Dans ce contexte, les banques devraient augmenter leurs provisions pour prêts irrécouvrables.

**Un sauvetage dangereux**  
 La Réserve fédérale (Fed) a mis en place durant la fin de semaine du 15 et 16 mars des mesures extraordinaires afin d'éviter que les difficultés



« Les courtiers canadiens sont moins impliqués dans les transactions risquées que les courtiers américains », dit François Dupuis, économiste en chef au Mouvement Desjardins. [Photo : Yves Provencher]



épreuve par le courtier Bear Stearns dégénèrent en crise financière majeure

Le Réserve fédérale a orchestré la vente du courtier indépendant, fondé il y a 85 ans, afin d'éviter que celui-ci soit forcé de cesser ses activités, craignant que la faillite de Bear Stearns mette en péril le fonctionnement de l'ensemble du système financier.

Toujours dans le cadre des mesures de sauvetage de l'industrie, la Fed a annoncé que les courtiers pourraient se prévaloir des facilités de crédit qu'elle réservait auparavant uniquement aux banques, et a abaissé son taux d'escompte d'un quart de point, à 3,25 % (puis l'a baissé de trois quarts de point deux jours plus tard, le mardi 18 mars).

De plus, la banque centrale américaine a annoncé qu'elle

**Une opération de sauvetage trop large pourrait semer les germes de la prochaine bulle.**

élargissait la gamme de titres qui pouvaient être offerts en garantie contre les prêts, ce qui permet maintenant aux courtiers de financer les actifs qu'ils sont incapables de vendre pour l'instant à cause de la crise du crédit.

Toutefois, ce sauvetage comporte également un risque important, selon les analystes de RBC Marchés des Capitaux. La Fed et le gouvernement américain font face à un dilemme excessivement difficile à résoudre. Ils tentent de prévenir l'implosion d'un système financier empoisonné par une gestion du risque inadéquate.

**La crise pourrait s'aggraver**  
 Une opération de sauvetage trop large pourrait semer les germes de la prochaine bulle – sans doute dans l'or et le pétrole –, selon eux.

Par ailleurs, agir trop timidement risque de laisser cours à une réaction en chaîne qui menacerait le système financier mondial.

La gravité de la crise laisse de moins en moins de doute. « L'effondrement d'une institution de Wall Street au cours du week-end démontre que la crise financière internationale est plus grave que ne le croient les décideurs, et qu'elle pourrait même empirer », a affirmé le directeur général du Fonds monétaire international, Dominique Strauss-Khan, le lundi 17 mars.

Au cours des prochaines semaines et des prochains mois, nous pourrions assister à la fois à une augmentation des pertes des banques et des investisseurs, à des implosions de fonds spéculatifs (*hedge funds*) et à une hausse des faillites de consommateurs, selon les analystes de RBC Marchés des Capitaux. ■

## conseils investir

# Une belle année en vue pour Miranda

**Profil – Québec.** Ses problèmes réglés, l'entreprise montréalaise peut jouir de l'essor du marché de la haute définition.

par Marie-Claude Morin > marie-claude.morin@transcontinental.ca

Miranda Technologies (Tor., MT, 7,60 \$) a réglé ses problèmes d'exécution et connaîtra une bonne année en 2008, croient les analystes.

Selon eux, son ratio cours-bénéfice inférieur à celui de

ses concurrentes en fait une bonne occasion d'achat.

Cette société montréalaise fabrique du matériel et des logiciels pour les producteurs et diffuseurs télévisuels. Ces derniers utiliseront plusieurs

de ses produits lorsqu'ils se convertiront, prochainement, à la haute définition (HD).

« L'année 2007 a été particulièrement difficile, avec une première moitié d'année médiocre et une poursuite pour

violation de brevet, qui a amputé le bénéfice par action annuel de près de 20 % », dit Deepak Chopra, analyste à la Financière Banque Nationale.

Un retard dans le lancement de nouveaux produits a pesé

Cette année, nos 500 experts ont **transmis** à des centaines d'entreprises en recherche d'innovation des solutions **technologiques** concrètes.



Des gens de technologie, orientés solutions.

40 centres

500 experts

Partout au Québec

**Trans.tech**  
LE RÉSEAU DES CCTT  
reseautranstech.qc.ca  
1 866 513-6763

Partenaires financiers

Québec

• Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport  
• Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation

Miranda Technologies  
Tor., MT, 7,60 \$



Potentiel

> Les stations de télé américaines doivent convertir leurs équipements à la haute définition.

> Diversification géographique.

> Bon contrôle des coûts.

Risques

> Possibilité de ralentissement après 2008.

> Baisse de prix pour percer d'autres marchés.

sur les ventes de Miranda, qui ont chuté de 3 % au premier semestre par rapport à la période correspondante de 2006. La société s'est toutefois rattrapée en seconde moitié de 2007, haussant ses ventes de 17 % par rapport à l'année précédente.

Selon M. Chopra, tous les éléments sont en place pour une forte croissance en 2008. Un enthousiasme qui trouve écho parmi l'ensemble des analystes qui suivent le titre.

« Miranda est de nouveau dans la course, gagnant constamment des parts de marché », dit Brian Piccioni, analyste chez BMO Marchés des capitaux. Lui aussi croit que les problèmes du début de 2007 sont chose du passé.

**Des ventes et un bénéfice en croissance**

Les prévisions de croissance des ventes pour 2008 varient de 11 à 21 %, selon les analystes, ce qui le porterait entre 124,5 et 136,2 millions de dollars (M\$). Le bénéfice par action s'établirait entre 0,72 \$ et 0,85 \$.

« De très bons résultats, un marché favorable aux investissements en HD et un cours de l'action très raisonnable nous amènent à recommander l'achat du titre de Miranda », explique Chris Umiastowski, analyste chez TD Newcrest.

« Grâce au règlement de la poursuite quant au brevet et la diminution des dépenses d'exploitation, l'entreprise est bien positionnée pour augmenter ses ventes et son bénéfice en 2008 », estime pour sa part Ben Jekic, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins.

L'année dernière, Miranda a réalisé des ventes de 52,1 M\$ aux États-Unis (46 % de ses ventes totales) et de 52,2 M\$ (46 %) à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Cela repré-

sente une progression de 12,3 % à l'international et de 6,8 % aux États-Unis par rapport à l'année précédente.

Miranda a des bureaux au New Jersey, en Grande-Bretagne, à Beijing, Paris, Hong-Kong et Tokyo.

**Cap sur la haute définition**

Les stations de télévision américaines ont jusqu'en février 2009 pour se convertir à la haute définition.

Une situation qui profite à Miranda, explique Frédéric Jacques, directeur artistique et chargé du marketing de l'entreprise : « Toutes les stations doivent mettre leurs systèmes à niveau. » La diffusion des Jeux olympiques de Beijing cet été et les élections présidentielles américaines à l'automne poussent aussi les stations à se convertir à la HD.

M. Chopra croit au potentiel à long terme du marché et prévoit que les ventes du développeur de logiciels progresseront de 10 % en 2009.

**Une acquisition à venir ?**

Selon M. Jekic, Miranda pourrait annoncer une acquisition dès le deuxième trimestre de 2008. L'achat d'une société en croissance stabiliserait les ventes de Miranda pendant le ralentissement qui suivra les élections américaines, dit-il.

La société montréalaise a préparé le terrain en remaniant sa haute direction le mois dernier. Mario Settino a été nommé chef des finances, tandis que René Vachon, qui occupait ce poste, est devenu vice-président principal, développement corporatif.

« Nous souhaitons mettre les bouchées doubles en matière d'acquisitions pour renforcer notre positionnement », a alors expliqué la direction.

L'entreprise dispose de 78 M\$ de liquidités. ■



**Bernard Mooney**

bernard.mooney@transcontinental.ca

## La Bourse n'est pas pour les perfectionnistes

**I**mpossible d'être parfait quand on investit en Bourse. Même les meilleurs investisseurs ne réussissent qu'à faire 6 ou 7 bons placements sur 10.

Si vous étudiez leur portefeuille, vous verrez que deux ou trois placements sont des fiascos, alors que la grande partie du rendement du portefeuille tient à deux ou trois titres qui ont explosé au fil des ans. Les quatre ou cinq autres titres ont procuré des rendements moyens.

Lorsque j'ai expliqué cette particularité du monde de la Bourse lors d'une conférence à Québec, la semaine dernière, j'ai vu les yeux des auditeurs s'écarquiller. C'est normal.

Si vous êtes ingénieur, j'ose espérer que vous avez une meilleure moyenne au bâton. Je ne suis pas sûr que vous auriez une longue carrière si 3 des 10 ponts que vous avez conçus s'effondraient ! Et je ne voudrais certainement pas me faire opérer par le chirurgien qui rate son coup 3 fois sur 10 !

*Même les meilleurs investisseurs font parfois de très mauvais placements.*

### Apprenez à accepter vos erreurs

L'investisseur doit donc apprendre à accepter ses erreurs. La Bourse est un milieu difficile pour les perfectionnistes. Ils peuvent gâcher leur qualité de vie en angoissant à l'idée de faire des erreurs, ou même ne jamais agir de peur de commettre une erreur.

De plus, si je sais que mon taux d'erreur est de 30 %, je vais établir une stratégie pour tenter de détecter mes erreurs le plus tôt possible afin de réduire les dégâts au minimum. Je vais donc

planifier à quel moment je dois vendre mes titres perdants, ce qui est une décision très difficile.

### Le rendement global tient à quelques titres

L'autre conséquence de cette réalité, c'est que vous devrez vous faire à l'idée qu'une grande partie de votre enrichissement proviendra d'une poignée de titres. On pourrait appeler cela la règle du 80/20 : 80 % de votre rendement provient de 20 % de vos titres.

Or, si vous vendez trop rapidement vos titres gagnants, vous perdez une source importante d'enrichissement.

J'admets que c'est difficile, particulièrement dans le contexte actuel, alors que la majorité des titres déclinent et que les sociétés affichent de mauvais résultats financiers.

### Comment faire le ménage

Par contre, les marchés baissiers fournissent aussi une bonne occasion d'améliorer son

portefeuille. Il n'est pas trop tard pour liquider vos titres spéculatifs et risqués.

L'argent que vous en tirerez devrait servir à acheter des titres de sociétés solides, qui s'échangent à cours d'aubaine actuellement.


Qu'est-ce qu'un titre spéculatif ? Il s'agit de sociétés dont l'attrait se résume au supposé potentiel de leur produit ou service.

Elles n'ont pas réalisé de bénéfice depuis quelques années. Elles sont très endettées, ont besoin de liquidités périodiquement et leur titre est cher par rapport à leur valeur comptable.

À l'opposé, les sociétés solides affichent des ventes et un bénéfice en forte croissance, un niveau de rentabilité élevé et un bilan financier impeccable.

Enfin, leurs perspectives de croissance à long terme sont très intéressantes.

La Bourse vous offre ces titres à des ratios cours-bénéfice qu'on n'a pas vus depuis de nombreuses années. Profitez-en !



**AITS**  
L'association de l'industrie des technologies de la santé

CONFÉRENCE ANNUELLE  
SUR LES TECHNOLOGIES DE LA SANTÉ

**LA TECHNOLOGIE  
LA SANTÉ  
LE MONDE**

CONCOURS INNOVATION  
RECHERCHE 2008


**L'AITS et les jurés du Concours Innovation Recherche tiennent à féliciter les lauréats de l'édition 2008 :**

- **Prix Réussite**  
Systèmes médicaux LMS
- **Prix Reconnaissance**  
Emovi
- **Prix Transfert**  
GenePOC
- **Prix Relève**  
Localisation et reconstruction 3D d'outils lors d'interventions guidées par neuroradiologie angiographique biplan


Par Caroline Lau, Simon Lessard, Ramnada Chav, Daniel Roy M.D., Gilles Soulez M.D. et Jacques A. de Guise

Laboratoire de recherche en imagerie et orthopédie, Centre de recherche du CHUM Hôpital Notre-Dame, École de technologie supérieure, Centre hospitalier de l'Université de Montréal, Université de Montréal.


Nos sincères remerciements aux commanditaires du Concours :



**ÉCOLE  
POLYTECHNIQUE  
MONTRÉAL**

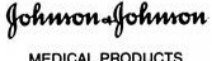


**AGFA** Agfa  
HealthCare



Université du Québec  
**École  
de technologie  
supérieure**

PRODUITS MÉDICAUX



Johnson & Johnson  
MEDICAL PRODUCTS

**L'AITS félicite l'inspiration, l'innovation et le savoir-faire déployés dans tous les projets soumis au concours.**

## conseils investir

# Alimentation Couche-Tard devra faire des acquisitions pour relancer son titre

**Profil – Québec.** Les prix exigés par les cibles potentielles demeurent cependant très élevés.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

Alimentation Couche-Tard (Tor., ATD.B, 15,02 \$) devra faire de nouvelles acquisitions pour regagner la faveur des investisseurs, affirment les experts.

« Une acquisition pourrait relancer le multiple d'évaluation accordé au titre de Couche-Tard », avance Martin Dufresne, gestionnaire de portefeuilles chez Fiera Capital. Le titre du détaillant a rarement été aussi bon marché depuis 10 ans.

## Les vendeurs sont encore trop gourmands

Couche-Tard a dans le passé profité des périodes difficiles sur le plan économique pour

réaliser des acquisitions à des conditions très favorables.

Les investisseurs devront prendre leur mal en patience cette fois-ci, car en dépit du ralentissement de l'économie américaine, les propriétaires de chaînes de dépanneurs demeurent trop gourmands au goût des dirigeants de la chaîne québécoise.

Le président et chef de la direction, Alain Bouchard, juge que les prix demandés ne reflètent pas le contexte économique actuel.

« Les prix restent trop élevés, ce qui nous oblige à demeurer prudents et patients », a-t-il dit au cours de la téléconférence portant sur les résultats du

troisième trimestre de la société, le 12 mars.

La dernière transaction conclue par Couche-Tard – l'acquisition de 28 dépanneurs de Sterling – remonte à juin dernier. L'entreprise a modéré le rythme de ses acquisitions à la fin de 2006 parce que les prix demandés pour les chaînes de dépanneurs aux États-Unis étaient rendus trop élevés. M. Dufresne rappelle que The Pantry, la grande rivale américaine de Couche-Tard, a enregistré des résultats financiers très décevants après avoir réalisé plusieurs acquisitions à fort prix à cette époque.

Les fonds d'investissement privés, qui avaient contribué à

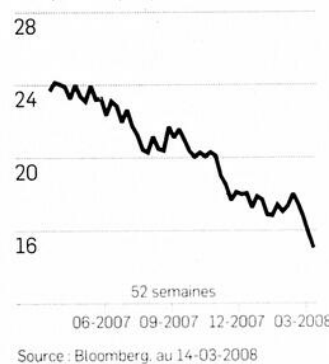
faire grimper les prix de vente des chaînes de dépanneurs, sont maintenant moins intéressés à faire des acquisitions dans ce secteur. Il n'en reste pas moins que dans certains États, comme en Arizona et en Floride, les vendeurs demandent encore des prix très élevés pour leurs actifs immobiliers, explique M. Dufresne.

La direction de Couche-Tard a néanmoins bon espoir de conclure une acquisition d'environ 200 dépanneurs aux États-Unis avant la fin de son exercice, le 29 avril.

Cette transaction devrait avoir un effet catalyseur sur le titre, écrit Vishal Shreedhar, analyste chez UBS.

## Couche-Tard

Tor., ATD.B, 15,02 \$



Source : Bloomberg, au 14-03-2008

## Potentiel

> Peut profiter de sa santé financière pour gagner des parts de marché.  
> L'éthanol gonfle ses marges bénéficiaires provenant de la vente de carburant.

## Risques

> L'inflation peut grever ses marges bénéficiaires.  
> Les analystes ont abaissé leurs cours cibles.

Mais compte tenu de sa taille, Couche-Tard doit réaliser des acquisitions de plus en plus importantes pour que celles-ci aient un effet sensible sur sa croissance.

Sebastian van Berkom, président de Van Berkom et Associés, estime qu'Alimentation Couche-Tard doit acquérir 400 dépanneurs par année pour accroître son bénéfice de 12 % par an au cours des cinq prochaines années.

## Le titre à sa plus faible évaluation depuis 10 ans

La discipline que s'imposent les dirigeants de Couche-Tard en matière d'acquisitions nuit au titre de l'entreprise. Faute de transaction importante depuis un an, les investisseurs ont cessé de lui accorder une valeur plus généreuse pour son potentiel de croissance.

Le titre de Couche-Tard s'échange à 11,6 fois le bénéfice par action de 1,26 \$ prévu par les analystes pour l'exercice qui se termine en avril 2009. Selon M. Dufresne, il se négocie à son plus faible multiple d'évaluation depuis 1998.

En 2004, année suivant la plus importante acquisition de son histoire (Circle K), le titre de Couche-Tard s'était négocié à un sommet de 28 fois le bénéfice futur.

« Le marché attend que la société fasse des acquisitions », observe M. van Berkom.

M. Dufresne rappelle toutefois qu'il n'est pas dans les habitudes des dirigeants de Couche-Tard de réaliser une transaction pour satisfaire les attentes à court terme.

Couche-Tard pâtit aussi de la faiblesse de l'économie américaine. « Cela ne change toutefois rien au fait qu'elle est en bonne position pour conso-

lider une industrie très fragmentée, affirme M. Dufresne. Et si Couche-Tard souffre, imaginez ceux qui n'ont pas les reins solides ! »

En attendant de trouver les bonnes cibles, Couche-Tard améliore son bilan. Selon les analystes, elle peut réaliser une acquisition de 1,5 milliard de dollars américains.

Un montant trop optimiste aux yeux de M. Dufresne, qui note que les banques sont plus hésitantes à prêter de grosses sommes.

## Les rachats d'actions peuvent soutenir le titre

Par ailleurs, certains financiers croient que le titre approche d'un plancher.

L'analyste Shreedhar d'UBS établit à 12 \$ US (11,88 \$ CA) le plus bas niveau auquel pourrait descendre le titre.

Michaël Van Aelst, de TD Newcrest, voit plusieurs éléments qui pourraient lui servir de bougie d'allumage, dont des acquisitions possibles, une amélioration des marges bénéficiaires et une baisse des frais liés aux transactions effectuées par carte de crédit.

Les rachats d'actions effectués par l'entreprise peuvent aussi soutenir le titre. Couche-Tard a investi 48,3 millions pour racheter des actions au cours des neuf derniers mois.

M. Dufresne recommande aux investisseurs de conserver leurs actions de Couche-Tard. « J'ai encore bien confiance en cette entreprise. On ne peut prévoir la gravité du ralentissement de l'économie américaine, mais Couche-Tard y survivra, ce qui ne sera pas le cas de nombreux autres acteurs de l'industrie. Cela va finir par créer des occasions d'acquisitions pour Couche-Tard. »

# AEROMART Montréal

## 2008

**Palais des Congrès, Montréal**  
Du 8 au 10 avril 2008

Pour la première fois en Amérique du Nord,  
**l'industrie aérospace** se donne rendez-vous à Montréal!

- 3 jours de rendez-vous d'affaires, conférences et ateliers
- 400 entreprises internationales
- Une occasion unique de rencontres individuelles entre acheteurs et fournisseurs, en un même lieu

Image fournie par Bombardier Inc.

**Événement exclusivement réservé aux professionnels de l'industrie. Merci de vous inscrire avant le 4 avril 2008 sur le site Internet <http://www.aeromart.tm.fr>**

Organisé par : **BCI AEROSPACE**

En partenariat avec :

# Les experts doutent du succès du plan de refinancement d'AbitibiBowater

**Ressources naturelles.** En sérieuses difficultés, la papetière doit offrir un taux d'intérêt de 15 % pour attirer les créanciers.

par François Riverin > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Le marché du crédit et la situation financière d'AbitibiBowater (Tor., ABH, 7,32 \$) sont si difficiles que plusieurs analystes doutent du succès de son plan de refinancement annoncé le 7 mars.

S'il échoue, le numéro un mondial du papier journal pourrait devoir recourir aux lois de protection contre la faillite pour se restructurer.

AbitibiBowater veut réunir des capitaux de 1,4 milliard de dollars américains (G\$ US), entre autres par une éventuelle émission d'actions ou de titres convertibles d'une valeur de 200 à 300 millions de dollars américains (M\$ US).

De nouveaux emprunts, qui porteraient intérêt à 15 %, suppléeraient principalement aux créances de quelque 500 M\$ US qui viennent à échéance en 2008 et 2009.

Le plan d'AbitibiBowater tient aussi compte de l'encaissement de 181 M\$ US provenant de la vente de son usine de Snowflake, en Arizona, et de la cession de territoires forestiers et autres éléments d'actif totalisant 500 M\$ US d'ici la fin de 2009.

L'échec du refinancement des 350 M\$ US de créances échéant d'ici juillet prochain mettrait la société en défaut face à ses créanciers et « pourrait la contraindre de recourir aux lois en vigueur sur la protection contre la faillite », reconnaît AbitibiBowater.

La valeur de l'action et des obligations de la papetière a chuté après l'annonce du plan de refinancement.

Au cours actuel de l'action de la société fusionnée, le titre de l'action de l'ancienne Abitibi-Consolidated, qui s'est unie à

**AbitibiBowater**  
Tor., ABH, 7,32 \$



Source : Bloomberg, au 14-03-2008

**Potentiel**

> Une hausse du prix du papier journal augmenterait de 700 millions de dollars les liquidités.  
> La fusion permettrait d'économiser 300 millions de dollars.

**Risques**

> Échec du programme de refinancement et recours à la protection des lois sur la faillite.  
> Surproduction et baisse des prix.

Bowater l'année dernière, ne vaudrait plus que 0,40 \$.

Au 31 décembre 2007, la dette nette d'AbitibiBowater s'élevait à 5,7 G\$ US, soit près de la moitié de son actif de 10,8 G\$ US. Au 26 février, elle n'avait plus que 85 M\$ US de liquidités, mais avait accès à 300 M\$ US de crédit.

**Course contre la montre**

Les analystes estiment que le sort d'AbitibiBowater repose sur la réussite de son plan de

refinancement et sur sa capacité d'augmenter le prix de ses produits.

Les six analystes consultés ont tous beaucoup réduit leur cible de 12 mois après la publication des résultats de 2007 et l'annonce du programme de refinancement.

L'analyste Richard Kelertas, de Valeurs mobilières Dundee, établit une cible d'un an de 7 \$ et conseille à ses clients de réduire leurs avoirs dans AbitibiBowater.

Il croit peu probable que son plan de refinancement réussisse, notamment parce que son délai de réalisation est trop court et que les conditions du marché du crédit sont très mauvaises. De plus, la rupture des négociations avec ses syndicats ajoute un élément d'incertitude.

« Le coût des nouveaux emprunts sera plus élevé, tandis que les actionnaires devront subir une dilution de 30 à 50 % s'il y a une émission », explique M. Kelertas.

Sean Steuart, analyste chez TD Newcrest, recommande lui aussi aux investisseurs de réduire leurs positions dans AbitibiBowater. Il a ramené sa cible d'un an de 13 à 8 \$, faisant valoir l'état du marché du crédit, les risques liés au marché du papier, au taux de change et au coût de la fibre.

« Les échéanciers du plan de refinancement sont courts et même s'il réussit, il aura des conséquences financières à peu près nulles, au mieux », affirme M. Steuart. L'analyste croit toutefois que les récentes

hausse du prix du papier journal permettront à l'entreprise de dégager un bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements de 72 M\$ US au premier trimestre de 2008, alors qu'elle avait subi une perte au quatrième trimestre de 2007.

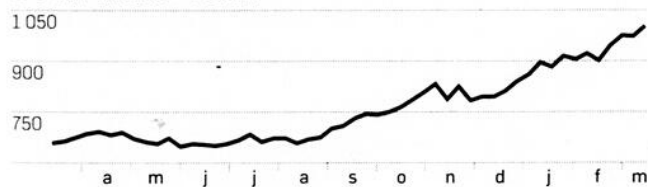
**Marché plus serré**

Stephen Atkinson, analyste chez BMO Marchés des capitaux, a abaissé sa cible de 33 %, à 10 \$, mais a rehaussé sa qualification du titre de « sous-performant » à « performance égale au secteur ».

Il tient compte de la mise en vigueur partielle des hausses de prix annoncées par AbitibiBowater, qui porteraient le prix du papier journal à 695 \$ US la tonne à la fin de juin, soit 100 \$ US de plus qu'actuellement. « Le marché du papier journal est serré [l'offre et la demande sont équilibrés] à la suite des fermetures d'usines. Et les grands producteurs mondiaux, en raison de leur fort endettement, sentent de la pression pour augmenter leurs prix », indique M. Atkinson. ■

**Baromètre des ressources**

**L'OR À NEW YORK**



FERM : 1 002,95 \$ US l'once UN AN : + 55,57 % UN MOIS : + 11,13 %

	Fermeture <sup>1</sup> 14-03-08	Variation				
		1 semaine	En 2008	1 an	3 ans	
<b>MÉTAUX</b>						
Aluminium (\$ US la livre)	1,38	-0,06	-4,35	29,35	11,50	51,69
Argent (\$ US l'once)	20,41	0,19	0,94	38,28	61,34	173,04
Cuivre (\$ US la livre)	3,85	-0,07	-1,81	27,74	35,20	155,70
Nickel (\$ US la livre)	14,81	-0,25	-1,66	26,53	-31,13	101,11
Or (\$ US l'once) <sup>2</sup>	1 003,50	31,00	3,19	20,36	56,00	127,06
Palladium (\$ US l'once) <sup>2</sup>	512,00	6,00	1,20	37,71	75,15	141,63
Platine (\$ US l'once) <sup>2</sup>	2 107,00	25,00	1,19	40,66	47,55	158,59
Plomb (\$ US la livre)	1,41	-0,02	-1,55	22,87	63,74	214,56
Uranium (\$ US la livre) <sup>3</sup>	74,00	1,00	1,37	-17,78	-17,78	240,23
Zinc (\$ US la livre)	1,17	-0,02	-1,94	9,67	-19,99	88,57
<b>PÉTROLE ET GAZ</b>						
West Texas Intern. (\$ US le baril)	110,17	4,68	4,44	14,66	89,04	100,02
Brent (\$ US le baril, livré à Montréal)	110,28	4,74	4,49	12,37	72,29	95,98
Essence (NYMEX ÇUS par gallon)	252,44	-4,24	-1,65	2,37	33,86	68,37
Gaz naturel (\$ le gigajoule, en Alberta)	8,55	0,29	3,51	39,93	25,37	17,45
<b>BOIS D'ŒUVRE</b>						
2x4 sap., pin, épin. (\$ US/1000 pmp) <sup>4</sup>	327,00	1,00	0,31	-2,97	-4,39	-27,65
Panneaux OSB (\$ US par 1 000 pi <sup>2</sup> ) <sup>5</sup>	195,00	0,00	0,00	-18,75	-9,30	-48,00
<b>PÂTES ET PAPIERS</b>						
Pâte kraft blanchie (\$ US la tonne) <sup>6</sup>	880,00	0,00	0,00	1,94	11,39	29,85
Papier journal stand. (\$ US la tonne) <sup>7</sup>	601,72	2,23	0,37	6,29	-0,67	8,30
<b>INDICE RJ/CRB</b>						
	416,40	4,75	1,15	16,08	36,95	30,45

1 Prix des métaux au Marché des métaux de Londres (LME) (sauf indication contraire). 2 Prix à Londres, 2<sup>e</sup> séance. 3 Prix selon Metal Bulletin. 4 Sapin, pin et épinette, prix des contrats à terme de Chicago. 5 Prix dans le Midwest américain. 6 Indice de prix PIX NBSK calculé par Fxex Indexes. 7 Indice de prix PIX US Newsprint 30 lb calculé par Fxex Indexes.

Source : Bloomberg

**LEXIQUE**

Chaque semaine, dans notre page *Ressources naturelles*, nous vulgarisons une notion utile pour bien comprendre cette industrie.

**Loi sur les arrangements avec les créanciers**

La Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies (loi C-36) est en vigueur depuis 1933. Elle permet aux entreprises en difficulté financière d'empêcher leur mise en faillite par un de leurs créanciers lésés.

Pendant la période de protection assurée par la loi, qu'un juge peut décider de prolonger, l'entreprise et un syndic dressent un plan de redressement qui sera soumis à l'approbation majoritaire des créanciers, selon chaque catégorie de créance. L'entreprise est exemptée du paiement des intérêts de sa dette et peut poursuivre ses activités, mais doit payer ses fournisseurs au comptant.

**Une histoire de santé depuis 1639**

La Banque Nationale du Canada remet un don de 500 000 \$ à la Fondation du CHUQ

M<sup>me</sup> Diane Racine, directrice des dons majeurs de la Fondation du CHUQ, M. Alban D'Amours, président et chef de la direction du Mouvement des caisses Desjardins et coprésident d'honneur de la Campagne, M. Louis O Vachon, président et chef de la direction de la Banque Nationale du Canada, M. Yannick Laurin, vice-président vente et service aux particuliers, Québec et Est du Québec, de la Banque Nationale du Canada, M. Denis Rhéaume, président et directeur général de la Fondation du CHUQ.

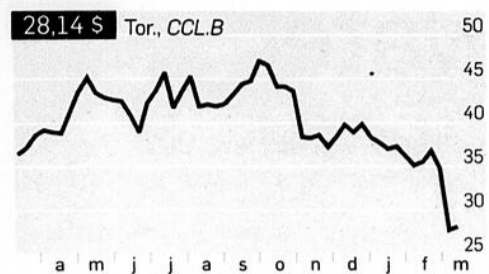
FONDATION DU CHUQ  
www.fondationduchuq.org

**Au nom des gens de Québec et de l'Est du Québec, MERCI!**

# conseils investir

## À SURVEILLER

### CCL Industries



VARIATION UN MOIS : -20,84 % UN AN : -22,69 %  
VAL. BOURS. : 924 M\$ COURS-BÉN. : 10,5 DIV. : 2 %

La chute de 41 % de l'action de CCL Industries depuis octobre offre aux investisseurs une nouvelle occasion d'acheter un titre de qualité à bon prix, selon BMO Marchés des capitaux et RBC Marchés des Capitaux. Le fabricant d'étiquettes et de contenants pour les multinationales de consommation poursuit ses acquisitions pour diversifier ses marchés et ses clients. BMO et RBC ont des cibles d'un an de 38 \$ et de 35 \$ respectivement. **D.B.**

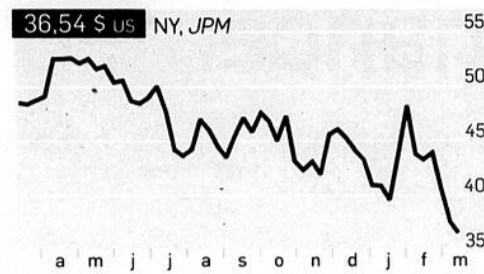
### General Electric



VARIATION UN MOIS : +160 % UN AN : -5,58 %  
VAL. BOURS. : 334 G\$ US COURS-BÉN. : 14,9 DIV. : 3,7 %

Malgré les risques de récession qui planent sur les États-Unis, Jeffrey Immelt, pdg du conglomérat General Electric (GE), est optimiste. Il a bon espoir que GE parvienne à faire croître de 10 % ses revenus et son bénéfice en 2008, comme prévu. Il est convaincu que le titre de GE obtiendra un meilleur rendement que l'indice S&P 500 cette année. D'ailleurs, il a acheté pour 5 millions de dollars d'actions de GE au cours des quatre dernières semaines. **Y.C.**

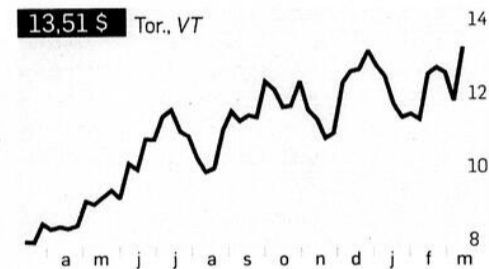
### JPMorgan Chase



VARIATION UN MOIS : -15,51 % UN AN : -24,69 %  
VAL. BOURS. : 123G\$ COURS-BÉN. : 9,1 DIV. : 4,2 %

Le titre de JPMorgan Chase a bondi de 8 % à la suite de l'acquisition du courtier en difficulté Bear Stearns, effectuée de concert avec la Réserve fédérale. Les opérations de courtage et de compensation acquises constituent des ajouts stratégiques pour le banquier, souligne Susan Roth Katzke, analyste chez Credit Suisse. Au moment de la transaction, JPMorgan se négociait à son plus faible niveau des 52 dernières semaines. **J.G.**

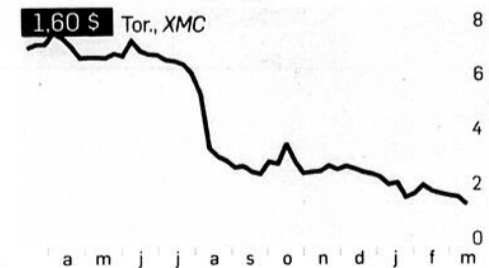
### Viterra



VARIATION UN MOIS : +5,79 % UN AN : +64,76 %  
VAL. BOURS. : 2,76 G\$ COURS-BÉN. : 19,30 DIV. : S.O.

Le manutentionnaire de grains Viterra a encore surpris le marché au trimestre terminé en janvier. Son bénéfice d'exploitation a été deux fois plus élevé que prévu. La volatilité du prix des grains et des volumes plus importants ont joué en sa faveur. Selon Cheryl Radbourne, analyste chez Scotia Capitaux, ces résultats reflètent des conditions inhabituelles et seront difficiles à répéter. Sa cible d'un an est de 12,75 \$, sous le cours actuel. **M.-C.M.**

### Xceed Mortgage



VARIATION UN MOIS : -24,17 % UN AN : -78,23 %  
VAL. BOURS. : 34,9 M\$ COURS-BÉN. : S.O. DIV. : S.O.

L'avenir du prêteur hypothécaire Xceed Mortgage est précaire. La société torontoise, qui cible une clientèle à risque, a essuyé une forte baisse de ses revenus et de son bénéfice au premier trimestre de l'exercice 2008. Pour préserver ses liquidités, Xceed n'accorde plus que des prêts hypothécaires qui sont assurables. Ses dirigeants tentent d'obtenir du financement pour rembourser des créances qui viennent à échéance en mars et avril. **Y.C.**

Source : Bloomberg, fermeture du 14-03-2008

**en démarrage**

**les affaires**

**en expansion**

Abonnez-vous au 1 800 361-7215

## ZOOM

### Le crédit toujours en panne

La crise du crédit fait toujours rage malgré les interventions de la Réserve fédérale (Fed) américaine qui, en 24 ans, n'a jamais tant baissé son taux directeur dans un aussi court laps de temps que depuis septembre.

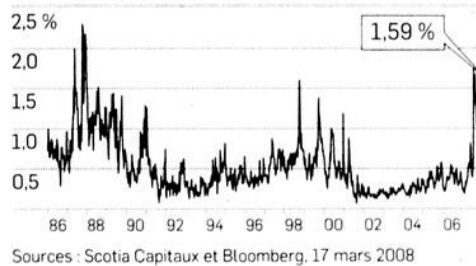
La valeur douteuse des nombreux produits financiers créés à partir des hypothèques américaines ainsi que la solvabilité incertaine des institutions créent un climat de méfiance qui empêche les banques de se prêter entre elles.

Du coup, le système bancaire ne peut pas bien fonctionner.

Cette panne se reflète dans la hausse du coût d'emprunt des banques et certains écarts de taux. Les stratèges surveillent notamment la différence entre le taux auquel les banques se prêtent entre elles en dollars américains pour trois mois (soit le taux interbancaire offert à Londres, ou LIBOR) et le rendement des bons du Trésor américain de trois mois.

À 1,59 %, cet écart est trois fois plus élevé que la moyenne de 0,53 % enregistrée depuis 1986,

### Le coût d'emprunt pour les banques augmente encore



ce qui montre à quel point les banques ont des problèmes à se financer.

Vincent Delisle, stratège chez Scotia Capitaux, compte réinvestir son encaisse de 10 % lorsque cet écart se rétrécira et que les indicateurs avancés de croissance économique aux États-Unis cesseront de décliner, ce qui pourrait survenir au troisième trimestre. **D.B.**

## À DÉCOUVRIR

### Futuremed domine l'Ontario et l'Ouest

Futuremed Healthcare Income Fund (Tor., FMD.UN) est un leader des fournitures pour soins infirmiers ainsi que du mobilier et matériel spécialisés destinés à des établissements de soins de longue durée. Elle offre entre autres des produits pour l'incontinence et le traitement des plaies, et des lits pour les patients. La société dessert l'Ontario et l'Ouest canadien et exploite trois centres de distribution situés à Toronto, Calgary et Vancouver.

#### POTENTIEL

- > Le gouvernement ontarien compte ajouter 35 000 places dans les centres de soins de longue durée en 10 ans.
- > Le cours cible moyen des quatre analystes émettant une opinion à l'égard de Futuremed est de 12,31 \$.

#### RISQUES

- > La flambée du pétrole hausse les coûts de fabrication et de livraison des marchandises.
- > La croissance de la demande est tributaire de la réglementation des provinces.

#### CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT	10 \$
VAR. DEPUIS UN MOIS	-7 %
REVENUS (12 DERN. MOIS)	107,6 M\$
VALEUR BOURSIÈRE	134 M\$
RATIO COURS-BÉN. (P 2008)	11
REND. DE DISTRIBUTION	9,3 %

### Une année décisive pour Medco

Medco distribue des médicaments par la poste et par l'intermédiaire de détaillants aux États-Unis. Ancienne division de Merck autonome depuis 2003, Medco domine son marché avec 38,4 % des envois de médicaments. Le titre a affiché un bon rendement en 2007, mais a chuté en début d'année à cause de l'incertitude entourant deux contrats majeurs. Optimiste, Medco vient d'augmenter ses prévisions pour 2008, tablant sur l'arrivée de nouveaux médicaments génériques.

#### POTENTIEL

- > Équipe de vente solide.
- > Logistique de livraison bien développée.
- > Le titre redevient attrayant à la suite de sa chute (23 %), estime Randall Stanicky, analyste chez Goldman Sachs.

#### RISQUES

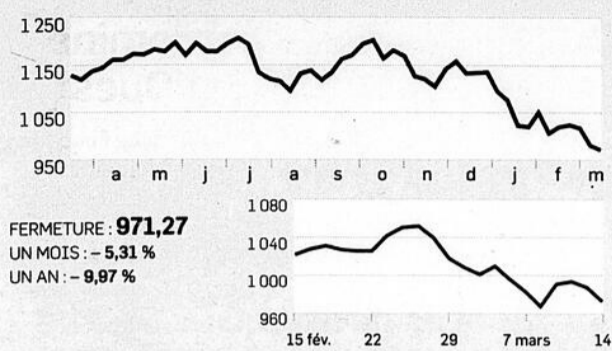
- > Deux clients majeurs reverront leur contrat avec Medco d'ici la fin de l'année.
- > Les concurrents sont peu nombreux, mais de grande taille, dont CVS Caremark (28 % du marché) et Express Scripts (25 %).
- > D'importants clients ont leur propre service de livraison.

#### CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT	42,10 \$
VAR. DEPUIS UN MOIS	-14,1 %
REVENUS (12 DERN. MOIS)	44,5 G\$ US
VALEUR BOURSIÈRE	22,8 G\$ US
RATIO COURS-BÉN. (P 2008)	15,77
REND. DE DIVIDENDE	S.O.

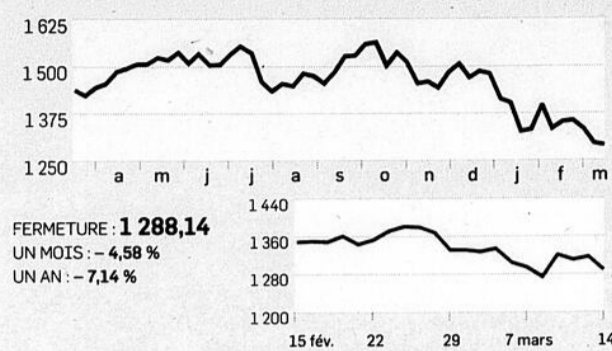
# analyse des marchés conseils

## Monde (MSCI)



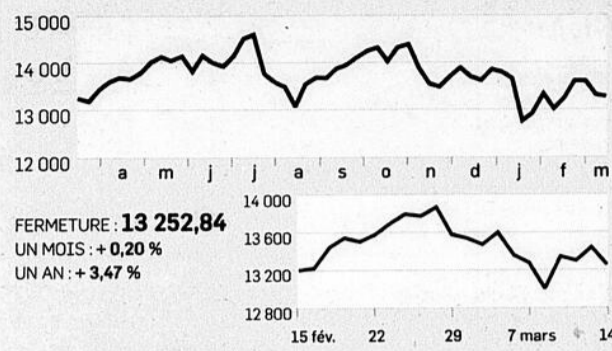
INDICES BOURSIERS	Fermeture 14-03-08	Variation				
		1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MSCI Mondial	971,27	-9,56	-0,98	-14,18	-9,97	12,15
MSCI E.A.E.O.	930,77	-15,58	-1,65	-16,94	-14,07	16,10
MSCI marchés émerg.	45 070,02	-816,66	-1,78	-12,55	18,20	76,82
Francfort (Dax)	6 451,90	-62,09	-0,95	-20,02	0,07	49,10
Hong-Kong (H.S.)	22 237,11	-264,22	-1,17	-20,05	18,05	60,81
Londres (F.T. 100)	5 631,70	-68,20	-1,20	-12,78	-6,15	14,39
Mexique (IPC)	29 048,51	435,76	1,52	-1,65	8,72	121,84
Paris (CAC)	4 592,15	-26,81	-0,58	-18,20	-13,29	13,36
Tokyo (Nikkei 225)	12 241,60	-541,20	-4,23	-20,03	-26,60	3,05

## États-Unis (S&P 500)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 14-03-08	Variation				
		1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P 500	1 288,14	-5,23	-0,40	-12,27	-7,14	8,28
S&P moyenne cap.	761,09	0,28	0,04	-11,32	-7,50	14,73
S&P petite cap.	353,32	1,13	0,32	-10,58	-11,15	8,39
Dow Jones 30 ind.	11 951,09	57,40	0,48	-9,90	-1,50	12,43
Dow Jones transport	4 506,57	16,33	0,36	-1,40	-4,44	20,16
Dow Jones serv. publics	477,75	-1,11	-0,23	-10,29	0,24	33,00
Russell 2000	662,90	2,79	0,42	-13,46	-14,54	6,48
Nasdaq (comp.)	2 212,49	0,00	0,00	-16,58	-6,71	10,20
NYSE (comp.)	8 635,92	-40,35	-0,47	-11,34	-3,60	18,68

## Canada (S&P/TSX)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 14-03-08	Variation				
		1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P/TSX indice composé	13 252,84	-28,88	-0,22	-4,19	3,47	35,86
S&P/TSX 60	778,76	-1,34	-0,17	-3,68	6,22	44,59
S&P/TSX moyennes cap.	831,94	-3,06	-0,37	-5,82	-4,55	20,63
S&P/TSX petites cap.	671,65	-0,50	-0,07	-4,76	-7,94	0,23
TSX Croissance	2 642,04	-86,42	-3,17	-6,96	-12,21	32,05

LES SECTEURS DU S&P/TSX						
	Fermeture 14-03-08	1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
Consomm. discrétionnaire	1 078,03	8,80	0,82	-16,78	-17,83	3,62
Consommation de base	1 407,85	-3,66	-0,26	-10,97	-17,30	-20,15
Énergie	3 381,54	3,60	0,11	1,78	13,14	48,55
Finance	1 572,33	-42,38	-2,63	-15,39	-20,50	10,60
Industrie	1 202,61	-21,11	-1,73	-4,07	-0,75	29,43
Matériaux	3 607,03	95,02	2,71	16,10	50,70	126,57
Services aux collectivités	1 865,58	-40,08	-2,10	-6,07	10,24	33,76
Soins de la santé	351,98	-8,46	-2,35	-8,53	-30,78	-34,82
Technologies de l'inform.	342,91	7,30	2,18	-13,12	24,06	46,71
Télécommunications	874,03	-10,68	-1,21	-11,97	-0,47	23,28

# Les fondations de la Bourse canadienne se fragilisent

**Perspectives.** Sa concentration dans les ressources pourrait causer problème.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Ceux qui investissent dans les titres de la Bourse canadienne devront rester sur leurs gardes tout au long de l'année.

En effet, à court et moyen terme, la concentration de la Bourse canadienne dans les ressources, qui l'a si bien servie récemment grâce à la flambée du pétrole et de l'or, pourrait devenir son talon d'Achille, fait valoir Vincent Delisle, stratège chez Scotia Capitaux.

L'indice S&P/TSX de la Bourse de Toronto tire 20 % de sa valeur des producteurs de denrées, et 30 % des producteurs de pétrole et de gaz. Le comportement récent du S&P/TSX donne peut-être un avant-goût de ce que nous réserve la Bourse canadienne en 2008.

Le lundi 17 mars, au lendemain de la baisse d'un quart de point du taux d'escompte américain, à 3,25 %, le S&P/TSX a reculé davantage que les Bourses américaines.

Les craintes quant à l'ampleur de la récession américaine et son effet sur l'économie mondiale et la demande en denrées se sont amplifiées; cela a fait flancher l'indice des denrées Reuters/Jeffries de 4,6 %, selon BMO Marchés des capitaux.

En réaction, le 17 mars, le S&P/TSX a cédé 300 points, ou 2,3 %, alors qu'à New York, le Dow Jones a gagné 0,2 % et le S&P 500 a perdu 0,9 %.



Le repli des denrées pourrait faire mal à la Bourse canadienne, dit Vincent Delisle, de Scotia Capitaux. [Photo : Gilles Delisle]

Le lendemain, le 18 mars, le S&P/TSX a regagné 1,4 %, alors que les indices américains rebondissaient de plus de 4 %, portés par l'espoir que les dernières interventions musclées de la Réserve fédérale américaine stabiliseront le marché du crédit.

« Paradoxalement, tout retour de la confiance envers les institutions financières américaines enlève une raison aux investisseurs d'acheter des placements refuges tels que l'or et le pétrole », dit M. Delisle.

### Rebond éphémère

Cela dit, le stratège de Scotia Capitaux est de ceux qui croient que le rebond boursier

est essentiellement technique. Il pourrait durer de quatre à six semaines et afficher des gains de 5 à 7 %.

Des indicateurs techniques de plusieurs secteurs boursiers, qui détectent des mouvements de rendement inhabituels, signalaient le lundi 17 mars que ces secteurs étaient mûrs pour se redresser.

« Les résultats du premier trimestre des banques américaines remettront vite les pendules à l'heure. Les indices américains pourraient retrouver leur plancher du 17 mars », avance M. Delisle.

À moyen terme, la prudence est aussi de mise, croit Bart Melek, stratège des denrées chez BMO Marchés des capitaux. La récession américaine aura des répercussions dans le reste du monde et diminuera la demande pour les ressources. Les spéculateurs pourraient aussi décider d'encaisser leurs gains.

« L'ampleur du mouvement de repli des denrées dépendra de celle de la récession américaine et de son effet d'entraînement dans le monde. Espérons que les dernières mesures de la banque centrale américaine aideront », dit-il.

Maintenant que la question de la récession fait consensus parmi les analystes, le débat concerne l'ampleur et la durée de celle-ci.

David Rosenberg, économiste nord-américain chez Merrill Lynch, répète que les économistes ont tort de croire à une reprise rapide.

En 2001, la récession n'a duré que huit mois, rappelle-t-il.

La baisse simultanée des prix des maisons, des indices boursiers et de l'utilisation du crédit penchent plutôt vers un ralentissement prolongé. Les baisses dans ces trois domaines n'étaient pas aussi importantes lors des récessions de 1990 et de 2001.

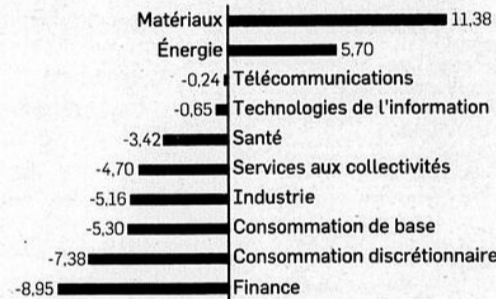
### Jusqu'en 2009

Mark Carney, gouverneur de la Banque du Canada, a aussi évoqué récemment la possibilité que les effets du ralentissement américain se prolongent jusqu'en 2009.

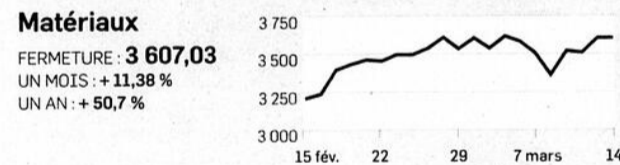
Déjà, nos exportations vers les États-Unis déclinent et le Canada n'échappe plus au resserrement du crédit.

Les consommateurs et les entreprises canadiennes ressentiront avec un décalage les répercussions de la chute du prix des maisons aux États-Unis et des turbulences sur les marchés financiers, a-t-il dit lors d'une allocution à Toronto, le 13 mars. Enfin, la récession américaine affaiblira la demande pour les denrées canadiennes en ralentissant la cadence de l'économie mondiale, prévoit M. Carney.

### PERFORMANCE SECTORIELLE (un mois) en %



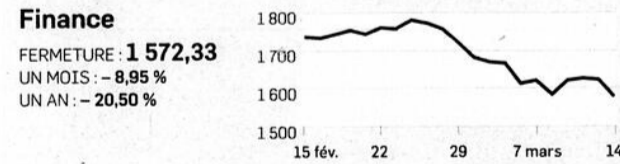
### LE MEILLEUR SECTEUR DEPUIS UN MOIS



### Le meilleur et le pire titres

▲ GAMMON GOLD, GAM : 9,14 \$ UN MOIS : +49,84 % UN AN : -52,40 %  
▼ FRONTIER DEVELOPMENT, FRG : 6,82 \$ UN MOIS : -22,06 % UN AN : -49,74 %

### LE PIRE SECTEUR DEPUIS UN MOIS



### Le meilleur et le pire titres

▲ PRIMARIS RETAIL R. ESTAT., PMZ-U : 16,90 \$ UN MOIS : +8,75 % UN AN : -17,76 %  
▼ BANQUE DE MONTRÉAL, BMO : 40,17 \$ UN MOIS : -25,38 % UN AN : -41,52 %

Source : Bloomberg, fermeture du 14-03-2008

**Vous cherchez une cote ?**  
**Le profil d'une société ?**

**lesaffaires.com**

LIEN EN OCTOBRE 2007

NOUVELLES En Bourse

SNC-Lavalin : plus grande soc

# conseils investir

## Le Top 100 Les Affaires 500<sup>1</sup>

Entreprises québécoises et canadiennes	Symbole boursier	Ferm. \$ 14 mars	Variation					Rend. ann. 3 ans %	Vol. quot. moyen (00)	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
			1 semaine \$ %	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Haut				Bas			
AbitibiBowater	A	9.40	-1.50	-13.8	-55.2	-53.0	-82.5	28	—	54.71	8.80	—	8 000	
ACE Aviation Holdings (Air Canada)	ACE.A	21.53	-0.43	-2.0	-7.6	-24.1	-17.6	3.8	7813	0.0	30.23	20.90	10.3	7 657
Aliments Maple Leaf	MFI	12.38	-0.40	-3.1	-9.8	-16.6	-10.6	-8.2	1014	1.1	16.93	12.11	24.3	1 600
Astral Media	ACM.A	38.08	1.04	2.8	-4.1	-18.4	-6.6	6.7	1297	0.9	46.95	35.70	15.6	1 400
Banque CIBC	CM	59.90	-0.23	-0.4	-9.7	-15.1	-40.1	-2.9	27747	4.5	107.45	59.65	58.7	3 153
Banque Laurentienne du Canada	LB	40.47	0.24	0.6	5.9	21.7	21.9	21.0	1253	3.3	45.08	31.30	12.8	2 904
Banque Nationale du Canada	NA	45.93	-2.40	-5.0	-10.6	-12.2	-27.3	-2.5	6409	4.7	66.50	44.51	14.1	10 299
Banque Royale du Canada (RBC)	RY	45.52	0.12	0.3	-8.6	-10.3	-19.8	11.1	35069	3.8	61.08	45.15	11.8	7 600
Banque Scotia	BNS	44.08	0.17	0.4	-7.0	-12.3	-16.6	6.5	27460	3.7	54.73	43.10	12.0	1 500
Banque TD (Groupe financier)	TD	61.29	-0.27	-0.4	-6.9	-11.8	-9.9	10.2	26311	3.2	77.10	61.00	10.3	2 323
BCE (Bell Canada Entreprises)	BCE	37.24	-0.48	-1.3	5.8	-6.1	23.5	12.5	67037	3.7	41.80	29.90	15.9	17 241
BMO Groupe financier	BMO	40.17	-1.93	-4.6	-25.4	-28.7	-42.0	-6.2	25417	4.9	72.75	39.98	10.2	5 000
BMTC (Groupe)	GBT.A	17.35	-0.65	-3.6	-15.7	-23.6	-12.0	8.7	92	1.3	24.50	17.35	10.2	2 752
Bombardier	BBDB	5.33	0.05	0.9	-3.6	-10.6	18.7	25.6	72867	0.0	6.97	4.06	35.7	13 600
CAE	CAE	11.38	-0.02	-0.2	-8.2	-14.5	-7.0	29.2	6245	0.3	15.25	9.92	19.0	3 000
Canadien Pacifique (Chemin de fer)	CP	65.07	-1.79	-2.7	-6.8	1.3	1.6	15.6	6761	1.4	91.00	57.30	15.1	1 250
Canam (Groupe)	CAM	10.02	0.11	1.1	-4.6	-29.2	2.2	22.3	893	1.2	15.98	9.40	10.0	1 329
Cascades	CAS	7.65	0.44	6.1	-6.0	-9.4	-36.3	-15.6	1113	1.9	13.05	6.96	17.4	5 375
CGI (Groupe)	GIB.A	10.55	-0.17	-1.6	-3.5	-9.0	8.1	10.4	9684	0.0	12.24	8.95	13.5	8 650
CN (Canadien National)	CNR	48.32	-1.81	-3.6	-8.3	3.6	-5.3	9.7	15827	1.8	61.00	42.51	14.3	3 253
Cogeco	CGO	27.35	-0.65	-2.3	-14.3	-30.8	-24.0	4.7	259	0.8	44.57	27.26	23.2	1 355
Cossette Communication	KOS	8.86	0.11	1.3	-3.4	-19.5	-21.6	-13.7	172	0.0	13.50	8.20	9.5	561
Couche-Tard (Alimentation)	ATD.B	15.02	-0.32	-2.1	-16.6	-17.9	-37.8	-7.1	3271	0.7	24.78	13.69	15.2	4 000
Domtar	UFS	6.37	0.34	5.6	-12.3	-16.1	-42.2	-17.0	2169	—	12.29	5.98	—	3 000
EXFO	EXF	4.08	-0.02	-0.5	-14.1	-17.6	-44.6	-11.6	673	0.0	8.19	3.93	25.6	636
Garda World (Corporation de sécurité)	GW	14.80	0.29	2.0	-7.8	-3.8	-20.4	20.3	1257	0.0	25.00	12.50	33.6	6 325
Gaz Métro (Société en commandite)	GZM.UN	15.70	0.19	1.2	-0.2	-3.9	-7.1	-3.0	417	7.6	17.58	13.77	13.1	1 739
Genivar	GNV.U	28.31	3.26	13.0	12.9	7.6	85.6	—	320	4.9	29.50	15.06	21.8	1 230
George Weston	WN	45.55	1.61	3.7	-8.9	-15.9	-36.9	-24.0	1544	2.0	83.90	43.43	11.1	22 000
Goodfellow	GDL	10.00	0.40	4.2	-5.2	-18.7	-41.2	-5.5	14	4.7	18.25	9.00	13.3	523
Héroux-Devtek	HRX	7.77	-0.28	-3.5	-14.1	-19.9	-7.3	23.6	189	0.0	11.30	7.00	14.4	750
imgold [anc. Cambior]	img	8.20	0.68	9.0	14.5	1.4	-7.3	0.9	19482	0.7	10.25	6.81	43.4	1 017
Industrielle Alliance	IAG	33.74	-0.44	-1.3	-8.2	-20.8	-2.3	7.9	1829	1.8	43.75	33.25	11.3	1 905
ING Canada	IIC	36.30	-0.68	-1.8	2.5	-8.4	-29.5	3.4	1708	2.7	52.45	33.03	9.8	2 140
IPL	IPI.A	3.99	-0.50	-11.1	-24.6	-38.6	-41.3	-17.0	35	0.0	7.80	3.54	14.8	883
Jean Coutu (Groupe)	PJC.A	9.67	0.06	0.6	-11.5	-13.4	-33.9	-19.6	4435	1.2	16.50	9.36	28.1	981
Lassonde (Industries)	LAS.A	40.50	0.49	1.2	-1.8	0.0	5.9	16.1	26	1.4	44.00	36.45	15.2	1 448
Le Château	CTU.A	12.05	0.30	2.6	-6.3	-17.2	-13.9	28.9	276	9.0	17.87	11.05	9.9	858
Logistec	LGT.B	21.00	0.00	0.0	12.0	-4.5	-6.7	—	18	7.1	25.00	18.00	13.3	1 208
Magasins Hart	HIS	3.25	0.15	4.8	1.9	-6.1	-38.7	4.8	46	5.1	5.28	2.80	11.6	1 107
Mega Brands	MB	5.11	-0.23	-4.3	-5.4	-17.6	-80.5	-34.9	1733	0.0	26.87	4.21	14.7	800
Metro	MRU.A	23.05	0.70	3.1	1.3	-12.5	-38.6	-3.8	3624	1.7	41.78	21.00	9.5	7 200
Mines Agnico-Eagle	AEM	79.00	9.10	13.0	25.0	45.2	78.7	62.4	10025	0.3	79.60	35.70	78.6	893
Molson Coors	TPX.B	50.80	-0.20	-0.4	-0.4	-0.2	-2.3	6.0	137	—	56.50	42.90	—	1 800
Morneau Sobeco (FID)	MSI.U	12.25	-0.13	-1.1	-15.1	-16.0	1.7	—	208	6.0	15.00	11.75	20.0	446
Power Corporation du Canada	POW	30.96	0.26	0.8	-9.5	-22.9	-15.6	1.8	8409	2.3	41.92	30.42	10.2	4 519
Quebecor	QBR>B	26.88	-1.13	-4.0	-15.3	-24.8	-30.3	-4.7	1099	0.5	43.25	26.76	6.0	11 405
Quincaillerie Richelieu	RCH	19.74	0.69	3.6	-5.9	-18.3	-16.6	-5.3	287	1.2	27.00	18.60	13.5	616
Reitmans (Canada)	RETA	15.95	0.20	1.3	-3.1	-16.9	-26.4	8.2	1040	3.4	27.15	15.02	11.2	1 231
Rogers Communications	RCI.B	35.17	-2.87	-7.5	-11.6	-21.8	-7.4	29.4	22220	0.9	52.20	34.77	22.8	3 299
Rona	RON	13.50	0.20	1.5	-17.4	-20.8	-42.2	-18.7	6116	0.0	25.26	13.00	8.4	8 160
Rothmans	ROC	25.57	-0.28	-1.1	1.3	1.1	27.7	11.3	2997	4.9	27.02	20.11	15.3	325
Saputo	SAP	27.05	0.26	1.0	1.7	-9.3	21.3	15.2	3134	1.5	32.99	20.06	20.7	2 800
Sears Canada	SCC	22.58	0.58	2.6	15.9	-14.8	-17.3	27.8	473	0.0	33.00	17.51	9.9	7 100
SFK Pâte	SFK.U	1.80	-0.35	-16.3	-10.0	-20.0	-63.6	-32.4	1204	19.6	5.42	1.69	16.4	307
Shermag	SMG	0.36	-0.03	-7.7	-17.2	-58.6	-82.7	-63.1	195	0.0	2.00	0.36	—	1 075
SNC-Lavalin (Groupe)	SNC	45.44	1.64	3.7	3.0	-5.6	29.7	26.0	5295	0.8	51.04	30.50	122.8	3 925
Sportscene (Groupe)	SPS.A	15.70	0.70	4.7	8.3	6.4	0.4	33.6	3	—	16.00	14.00	13.4	1 700
Sun Life (Financière)	SLF	44.75	0.75	1.7	-5.8	-19.7	-12.3	7.5	14929	2.4	56.50	43.61	11.3	1 500
TELUS Communications	T	43.61	0.51	1.2	5.0	-11.8	-24.3	6.6	10832	3.2	66.45	41.05	12.8	4 400
Tembec	TMB	3.37	0.27	8.7	-52.6	-46.1	-89.8	-69.4	639	—	35.45	2.80	—	2 560
Transat A.T.	TRZ.B	23.51	-2.99	-11.3	-19.2	-32.8	-28.1	-1.7	1156	1.3	42.38	23.00	9.9	2 579
Transcontinental	TCLA	17.89	2.16	13.7	13.0	13.7	-14.2	-9.4	1927	1.9	22.66	13.90	11.5	7 007
TransForce (Fonds de revenu)	TIF.UN	6.67	0.36	5.7	-24.2	-27.8	-51.1	-17.4	2360	17.1	15.35	6.09	7.4	5 468
Velan	VLN	12.98	0.23	1.8	-2.8	-14.9	-10.4	-1.3	163	0.0	21.00	12.25	21.3	863

Sociétés mères de filiales canadiennes	Symb. boursier	Devise	Ferm. 14 mars	Variation					Rend. ann. 3 ans %	Div. ann. %	52 semaines		Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
				1 semaine \$ %	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Haut			Bas			
ABB Can. (ABB ADR, New York)	ABB	\$ US	25.48	0.9	3.5	11.1	-11.5	52.0	61.0	—	32.08	16.89	—	1 187
Alcoa Can. (Alcoa, New York)	AA	\$ US	38.39	2.8	7.7	7.5	5.0	14.7	8.9	1.9	48.77	26.69	13.6	3 600
AXA Can. (AXA ADS, New York)	AXA	\$ US	32.10	1.3	4.2	2.6	-19.2	-19.7	9.2	—	47.10	30.09	—	1 290
Bell Helicopter (Textron, New York)	TXT	\$ US	52.86	-0.3	-0.6	-7.6	-25.9	17.5	13.4	1.2	74.40	44.54	14.0	1 940
Bridgestone Firestone Can. (Bridgestone, Tokyo)	Yens	1604.00	17.0	1.1	-9.4	-19.3	-30.4	-7.4	1.3	2715.00	1493.00	9.2	1 490	
Bureau en Gros (Staples, Nasdaq)	SPLS	\$ US	20.87	-0.1	-0.6	-5.3	-9.5	-18.1	2.6	—	27.00	19.69	14.6	2 300
Compass Can. (Compass Group PLC, Londres)	CPG	Livre	306.50	-29.0	-8.6	4.8	-0.7	2.5	9.6	3.6	384.25	272.25	20.2	2 850
Costco (Les entrepôts) (Costco, Nasdaq)	COST	\$ US	60.86	0.6	1.0	-4.8	-12.8	14.9	12.4	0.9	72.68	52.71	21.7	3 199
DMR Conseil (Fujitsu LTD ADR, Tokyo)	FJTSY.PK	\$ US	627.00	-69.0	-9.9	-18.8	-16.7	-18.9	-0.9	0.7	943.00	614.00	16.6	1 200
Electrolux (Electrolux AB, Stockholm)	Cour	99.00	1.3	1.3	1.0	-8.8	-35.3	8.1	—	—	190.00	81.25	8.9	1 670
Emb. Smurfit-Stone Can. (Smurfit-Stone, Nasdaq)	SSCC	\$ US	7.54	0.1	0.7	-14.4	-28.6	-34.7	-22.5	0.0	14.08	7.24	107.7	1 600
Ericsson Can. (LM Ericsson ADR, Nasdaq)	ERIC	\$ US	19.70	-0.1	-0.3	-11.3	-15.6	-44.3	-10.9	—	43.41	19.48	14.3	1 500
Falconbridge (Xstrata PLC, Londres)	XTA	Livre	3938.00	2.0	0.1	2.7	10.9	71.1	60.4	0.5	4251.00	2436.00	13.1	2 500
Financière Standard Life (Stand. Life PLC, Londres)	Livre	234.50	27.0	13.0	14.1	-7.2	-20.8	—	4.6	357.25	185.20	10.6	1 508	
Goodyear Can. (Goodyear Tire, New York)	GT	\$ US	25.61	0.3	1.0	-4.7	-9.2	-9.4	22.6	0.0	36.90	22.27	17.5	1 000
Home Depot Can. (Home Depot, New York)	HD	\$ US	25.75	0.8	3.0	-6.4	-4.4	-31.4	-11.1	3.0	41.19	23.77	11.2	3 500
IBM Can. (IBM, New York)	IBM	\$ US	115.23	1.2	1.1	8.5	6.6	23.6	10.0	1.4	121.46	93.39	16.0	5 500
Kraft Can. (Kraft Foods, New York)	KFT	\$ US	29.87	-0.8	-2.7	-4.7	-8.5	-1.8	0.2	3.2	37.20	28.63	16.2	1 850
Labatt (La brasserie) (InBev, Bruxelles)	INB	Euro	58.95	0.9	1.6	6.5	3.4	10.2	31.3	0.0	68.97	46.03	15.9	1 250
Merck (Frosst Can.) (Merck, New York)	MRK	\$ US	40.97	-0.3	-0.7	-13.8	-29.5	-4.9	13.2	2.6	61.62	40.59	12	

## questions et réponses conseils



Finances personnelles

**Yannick Clérouin**

yannick.clerouin@transcontinental.ca

### Les avantages insoupçonnés de la contribution REER

*Vous avez mentionné dans une de vos chroniques qu'il est moins avantageux de cotiser au REER pour les personnes ayant des revenus entre 30 000 et 35 000 \$ que pour celles qui gagnent le double.*

*N'est-ce pas inexact si on prend en considération les effets positifs que peut avoir une contribution sur de nombreux éléments des programmes sociaux et fiscaux?*

- Patrick O.

Si on parle uniquement de l'économie d'impôt, les contributions au régime enregistré d'épargne-retraite (REER) sont plus avantageuses pour les contribuables ayant des revenus élevés.

Cela s'explique par la différence entre les taux d'imposition marginaux auxquels les contribuables sont assujettis.

Pour un contribuable québécois dont le revenu imposable est de 30 000 \$, chaque contribution de 1 000 \$ au REER lui procurera une économie d'impôt d'environ 325 \$.

Quant à la personne dont les revenus s'élèvent à 60 000 \$, une contribution de 1 000 \$ lui procurera une déduction de 424 \$.

Cela dit, vous avez raison de souligner que les cotisations au REER peuvent rapporter davantage aux personnes qui gagnent des revenus modestes, puisque de nombreuses prestations gouvernementales sont calculées selon le revenu net du contribuable ou selon le revenu net familial.

Claude Laferrière, professeur de fiscalité à ESG UQAM, a

effectué de savants calculs qui nous permettent d'évaluer les effets que peut avoir une contribution REER pour 36 ménages types.

Il donne en exemple un chef de famille monoparentale avec deux enfants, qui paie des frais de garde de 1 750 \$ et a gagné 32 000 \$ en 2006. Une contribution de 1 000 \$ à un REER lui permettra d'abaisser son revenu à 31 000 \$.

Par conséquent, ce chef de famille se trouvera à payer moins d'impôt et, l'année suivante, aura droit à une augmentation de ses allocations familiales et de ses crédits d'impôt. Selon les calculs de M. Laferrière, ce contribuable récupérerait donc 830 \$, ou 83 % du montant qu'il a contribué au REER.

Il pourrait tirer davantage de sa contribution REER en investissant dans un fonds fiscalisé (Capital régional et coopératif Desjardins, Fonds FTQ, Fondation de la CSN). Il obtiendrait ainsi une économie d'impôt supplémentaire de 50 % (le crédit était de 30 % au moment de l'analyse de M. Laferrière). M. Laferrière conclut que la contribution de ce chef de famille aurait pour effet d'augmenter son revenu disponible de 113 \$.

Cet exemple illustre bien les avantages insoupçonnés d'une contribution REER pour les personnes qui gagnent des revenus modestes.

Une cotisation REER peut avoir des effets positifs sur les prestations fiscales pour enfant, la prime au travail, le remboursement d'impôts fonciers, la prime de l'assurance médicaments et plusieurs autres prestations sociales.

En revanche, contribuer au REER ne permet pas aux particuliers de réduire les cotisations aux charges sociales (la Régie des rentes du Québec, l'assurance emploi et le Régime d'assurance parentale du Québec).

Pour voir comment une cotisation au REER peut réduire votre revenu imposable, je vous invite à consulter les tableaux de M. Laferrière à l'adresse suivante : [www.er.uqam.ca/nobel/r14154/Pages/Quebec2007.html#texte](http://www.er.uqam.ca/nobel/r14154/Pages/Quebec2007.html#texte).

Malgré les bienfaits des contributions au REER pour les contribuables qui gagnent entre 30 000 et 35 000 \$, il n'en demeure pas moins très difficile pour eux d'épargner en vue de leur retraite.

Donc, bien que vous ayez raison, il faut comprendre que peu de contribuables ont la marge de manœuvre nécessaire pour profiter des avantages de contribuer au REER. ■

Merci à Daniel Laverdière, directeur principal de la planification financière à la Banque Nationale pour sa collaboration à cette chronique.



Bourse et marchés financiers

**Jean Gagnon**

jean.gagnon@transcontinental.ca

### À quel risque sont exposés les détenteurs d'obligations de BCE ?

*Je détiens des obligations de BCE venant à échéance en 2011. Ce matin, leur valeur a baissé de 5 %. Ça semble avoir été causé par la défaite en Cour des détenteurs d'obligations.*

*Quels sont les dangers de conserver ces obligations ?*

- Claude Dubois

Je présume que vous détenez des obligations de la série qui viennent à échéance le 15 décembre 2011 et qui portent intérêt à 6,90 %.

Ces obligations sont actuellement cotées 97 \$, pour 100 \$ de valeur nominale. Mais une précision s'impose : on m'indique qu'il ne s'agit que d'une cote fournie par un courtier, et non d'un prix auquel vous pourrez assurément vendre vos obligations.

En effet, il y a très peu de transactions sur les titres de dette de BCE actuellement, si bien que personne ne veut s'engager trop à l'avance.

Ce n'est que lorsque vous offrirez vos obligations à un courtier que vous connaîtrez le prix que vous obtiendrez.

Aux fins de notre analyse, nous allons supposer que le prix de vente serait bel et bien de 97 \$. Bien que le titre soit près de sa valeur nominale, cela ne veut pas dire qu'il s'agit d'un bon prix.

En effet, à ce prix, le rendement de l'obligation est de 7 %, alors que les obligations gouvernementales de même échéance se négocient à un

rendement d'environ 3 %. Il s'agit d'un écart énorme. Cet écart s'explique par l'incertitude qui entoure la vente de BCE à un groupe dirigé par Teachers.

On craint qu'une augmentation substantielle de la dette de BCE nuise à la valeur de toutes les obligations de l'entreprise, ce qui est pleinement justifié.

Mais quel risque courez-vous ? D'un côté, vous obtenez un rendement de plus de 7 % si vos titres sont évalués à 97 \$, ce qui constitue un gain intéressant.

De l'autre, vous risquez de perdre du capital uniquement si BCE est incapable de rembourser ces obligations à l'échéance, en décembre 2011.

Que la vente de l'entreprise se réalise ou non, la situation de celle-ci peut-elle se détériorer au point qu'elle ne puisse vous rembourser ? C'est possible, mais la probabilité est faible, selon moi.

Je pense que le rendement rémunère bien le risque auquel vous êtes exposé.

Notez que ce risque est beaucoup plus important pour ceux qui détiennent des obligations de plus longue échéance, car sur une plus longue période, de nombreux événements peuvent mettre en danger la rentabilité de l'entreprise.

Mais bien que faible, il s'agit quand même d'un risque et vous devez évaluer votre tolérance à cet égard. Si cela vous

inquiète trop, dites-vous qu'il n'y a pas de honte à vous contenter d'un rendement moindre s'il vous permet de dormir sur vos deux oreilles.

### Comment établir votre gain en capital aux fins de l'impôt

*En 1991, mon père m'a laissé 27 actions d'Alcan. J'ignore quand il les a achetées et à quel prix.*

*En 2007, je les ai vendues à 103,09 \$. Quand je remplirai ma déclaration d'impôt 2007, comment dois-je traiter la question du gain en capital ? Comment puis-je déterminer la valeur de ces actions afin de ne pas payer l'impôt sur le montant total de la vente ?*

- J. Y. Simard

Votre coût aux fins de l'impôt est le cours auquel se négociaient les actions le jour où elles vous ont été cédées.

S'il s'agissait d'un décès, comme votre lettre le laisse croire, la dernière déclaration de revenus de votre père doit révéler un prix de disposition de ces titres, qui doit être justement le cours auquel se négociait l'action d'Alcan à ce moment.

C'est ce montant qui représente votre coût d'acquisition et à partir duquel vous établissez votre gain en capital. ■

### Faites-nous parvenir vos questions

Si vous avez des questions au sujet de vos finances personnelles, de la Bourse, des fonds communs ou du monde du placement et de la finance, faites-les-nous parvenir par courriel à l'adresse suivante : [questions@transcontinental.ca](mailto:questions@transcontinental.ca). Nos journalistes se feront un plaisir d'y répondre dans nos pages.

**Notre monde a soif de justice**



Merci de donner.



1-888-234-8533  
[www.devp.org](http://www.devp.org)

**Gagnez une Mercedes**

Mercedes-Benz SLK350 AMG, modèle 2008

valeur de 85 000\$  
ou 70 000\$ comptant

Jusqu'à 125 000\$ en prix, seulement 3000 billets

125\$ billet régulier  
150\$ billet TSF+

Tirage additionnel de 25 000\$ avec billet TSF+

Tirage 24 avril 2008 à 16h  
**1 877 873-2433**

29<sup>e</sup> TIRAGE

[www.terresansfrontieres.ca](http://www.terresansfrontieres.ca)

## conseils finances personnelles

# Cinq notions financières essentielles que vous devriez enseigner à vos enfants

**Épargne.** Plus tôt les enfants sont initiés à l'argent, meilleures sont leurs chances d'acquérir de saines habitudes financières.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

Le seul cours d'éducation économique offert au niveau secondaire sera éliminé en septembre 2009. C'est dire combien il sera essentiel que les parents enseignent les notions financières de base à leurs enfants.

Car au moment où le crédit est plus accessible que jamais et où les produits financiers n'ont jamais été aussi nombreux et complexes, les jeunes doivent acquérir tôt de saines habitudes en matière de consommation, d'épargne et de crédit.

Nous avons demandé à deux spécialistes de la question, Marie Lachance, professeure au Département d'économie

agroalimentaire et sciences de la consommation à l'Université Laval, et Gary Rabbior, président de la Fondation canadienne d'éducation économique, de présenter les principales notions financières que les parents devraient transmettre à leur progéniture.

### 1 Expliquer d'où vient l'argent

Les parents doivent commencer à parler d'argent et de consommation avec leurs enfants le plus tôt possible, souligne M<sup>me</sup> Lachance.

« Peut-être même lorsqu'ils sont au berceau, car ils découvrent le monde à travers la consommation quand on les

emmène au supermarché, par exemple », explique-t-elle.

Les parents doivent apprendre à leurs enfants que l'argent ne pousse pas dans les arbres. « Les enfants voient leurs parents retirer de l'argent au guichet automatique des centaines de fois avant que ces derniers ne leur expliquent d'où il provient. Les enfants ne savent pas qu'il faut faire quelque chose pour l'obtenir », dit M<sup>me</sup> Lachance.

De la même façon, les parents peuvent apprendre à leurs jeunes enfants ce qu'implique le crédit.

« On peut sommairement leur expliquer que c'est un mode de paiement qui ne rem-

place toutefois pas l'argent qu'on a pas », dit-elle.

### 2 Apprendre le coût des choses

Ce n'est pas tout de savoir que l'argent ne tombe pas du ciel. Les enfants doivent également apprendre dès l'âge de cinq ou six ans que les choses qu'on veut se procurer ont un coût, indique M<sup>me</sup> Lachance.

Un enfant de quatre ans à qui on donne 25 cents va apprendre tranquillement le coût des choses. « L'enfant n'a pas la même idée de la valeur de l'argent qu'un adulte. Il associe souvent un montant d'argent à un bien qu'il aime, comme une tablette de chocolat. »

Les parents peuvent apprendre à leurs enfants le coût de la vie quand ils ont 10-12 ans. Les adolescents connaissent le prix des vêtements qu'ils convoitent, mais n'ont aucune idée du coût de la nourriture ou de l'électricité, fait remarquer M<sup>me</sup> Lachance.

### 3 Développer le sens des responsabilités financières

Les parents subviennent aux besoins de leurs enfants et achètent ce que ces derniers veulent, souvent jusqu'à ce qu'ils atteignent un âge avancé, dit Gary Rabbior.

« Certains enfants qui reçoivent de l'argent de poche de

leurs parents ou qui travaillent à temps partiel ne payent rien eux-mêmes », déplore M<sup>me</sup> Lachance.

Or, si les parents attendent trop longtemps avant de confier des responsabilités financières à leurs enfants, ils risquent de les amener à développer de mauvaises habitudes, pense M. Rabbior.

En donnant par exemple l'argent nécessaire pour les repas à l'école, les parents permettent à leur enfant de comprendre qu'il faut garder des sous pour manger. Celui-ci acquiert ainsi les premières notions du budget.

Les parents doivent-ils aller jusqu'à demander à l'adoles-

## PUBLIREPORTAGE

### LA CONVENTION D'AFFAIRES INTERNATIONALE AÉROMART 2008 À MONTRÉAL :

QUAND LA RELATION CLIENT-FORNISSEUR DEVIENT CRUCIALE AU SUCCÈS DES ENTREPRISES DE L'AÉROSPATIALE

Pour la toute première fois en Amérique du Nord, la Convention d'affaires internationale Aéromart aura lieu au Palais des congrès de Montréal, du 8 au 10 avril prochain.

Basé sur le concept d'Aéromart Toulouse et d'Aéromart Beijing, Aéromart 2008 à Montréal constitue la plus grande convention d'affaires réunissant les grands donneurs d'ordres du secteur aérospatial et les preneurs d'ordres représentés par l'ensemble des fournisseurs.

Aéromart Montréal 2008 sera l'occasion pour les participants de se retrouver en un même lieu pendant trois jours pour des rencontres interentreprises formelles, préprogrammées et ciblées. Plus de 400 entreprises du secteur de l'aérospatiale, provenant des quatre coins du monde, y sont attendus.

Les grands joueurs de l'industrie aérospatiale mondiale seront nombreux à y participer. Les Bombardier Aéronautique, Bell Helicopter Textron Canada, Esterline CMC Électronique, Pratt & Whitney Canada, AVIC, Boeing, Embraer, Rolls-Royce, SAFRAN et Thales figurent déjà parmi les participants.

Les entreprises de l'aérospatiale d'ici reconnaissent que la gestion de la chaîne d'approvisionnement constitue un vecteur clé de leur compétitivité et que la relation client-fournisseur en fait partie intégrante. Elles voient

dans l'événement Aéromart Montréal 2008 une occasion unique de créer ou de consolider de solides relations entre les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

« La croissance et le succès de Bombardier Aéronautique sont basés sur la vitalité de sa chaîne d'approvisionnement. Par sa structure unique, Aéromart constitue donc une excellente opportunité de rencontrer efficacement des fournisseurs potentiels venant du monde entier. Cette convention nous permet d'optimiser nos discussions et nos échanges afin d'améliorer la compétitivité globale de Bombardier », a déclaré monsieur Jean Séguin, vice-président, Ingénierie & Chaîne d'Approvisionnement chez Bombardier Aéronautique.



### Un événement tout aussi important pour les maîtres d'œuvre que pour les fournisseurs

La mondialisation des marchés a incité les maîtres d'œuvre de l'industrie à rechercher de nouvelles façons de réduire les coûts et les délais de conception et de fabrication afin d'être plus productifs. Cela a donné lieu à une transformation en profondeur de la chaîne d'approvisionnement.

Les grands donneurs d'ordres veulent désormais réduire le nombre de leurs sous-traitants. Ils préfèrent collaborer avec quelques entreprises intermédiaires qui sont en mesure de leur proposer des solutions intégrées et de gérer les nombreux sous-traitants.

La tendance est à l'émergence d'intégrateurs qui se voient confier la responsabilité de conception, fabrication et assemblage de systèmes complets comme les trains d'atterrissage, le poste de pilotage, etc.

Cette tendance réduit le nombre de fournisseurs des maîtres d'œuvre et provoque l'établissement de partenariats entre celui-ci et ses équipementiers allant de la co-conception jusqu'à la gestion de la chaîne d'approvisionnement.

Cette tendance provoque également des partenariats entre fournisseurs qui choisissent de se regrouper afin d'offrir des solutions globales à l'industrie, d'où l'importance d'un événement comme Aéromart Montréal 2008 pour les équipementiers et PME du secteur aérospatial.

« Pour s'adapter, les fournisseurs doivent améliorer leurs pratiques d'exploitation et les aligner sur les attentes actuelles de l'industrie. Les grands donneurs d'ordres ont changé leur méthode d'approvisionnement pour faire face à la concurrence internationale. Les petits fournisseurs doivent suivre le mouvement et s'adapter ou s'unir pour avoir plus de force », a déclaré monsieur Philippe Hoste, chef de la direction de Sonaca NMF Canada.

D'ailleurs, dans la foulée des transformations que connaît la chaîne d'approvisionnement de l'industrie aérospatiale mondiale, Aéro Montréal, la grappe aérospatiale du Montréal métropolitain, a tout récemment lancé un chantier Sous-traitance dont la charge a été confiée à l'Association québécoise de l'aérospatiale (AQA), vu l'importance de l'enjeu de la sous-traitance pour les PME qu'elle représente.

Il s'agit, pour ce chantier, d'assurer la planification, la coordination et la mise en œuvre d'un plan d'action concerté pour répondre aux grands enjeux de la sous-traitance et, ultimement, pour augmenter la compétitivité des sous-traitants québécois de l'aérospatiale. M. Philippe Hoste, de Sonaca NMF Canada, en est le champion.

« Aéromart Montréal 2008 s'inscrit tout à fait dans l'esprit du chantier Sous-traitance d'Aéro Montréal et représente une tribune exceptionnelle pour permettre aux fournisseurs des assembleurs de se positionner ou développer des liens d'affaires », a-t-il ajouté.



Enfin, pour la tenue de l'événement Aéromart Montréal 2008, BCI Aerospace, le promoteur de l'événement et le leader dans l'organisation de ces événements pour l'ensemble des industries aéronautique et spatiale, a confié aux membres d'un comité de coordination formé de représentants d'Industrie Canada, du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation du Québec, d'Aéro Montréal, de Bombardier, d'Esterline CMC Électronique et de Montréal International, le mandat de l'appuyer dans la planification de la Convention. Celle-ci promet d'être un grand succès.

## finances personnelles conseils

► cent qui travaille à temps partiel de leur verser une petite pension pour lui inculquer le sens des responsabilités ?

Les spécialistes sont partagés. « Ça dépend des valeurs que les parents veulent transmettre », dit M<sup>me</sup> Lachance.

M. Rabbior approuve l'idée que les adolescents aient accès à une carte de crédit. Selon lui, il est préférable qu'ils commencent à utiliser le crédit sous la supervision de leurs parents. Et de cette façon, un jeune peut commencer à bâtir un historique de crédit, ajoute-t-il.

### 4 Apprendre à faire des sacrifices

La gratification immédiate caractérise la vie de bien des jeunes d'aujourd'hui, fait remarquer M<sup>me</sup> Lachance.

Or, les jeunes doivent apprendre très tôt à faire une croix sur certains biens ou à économiser la somme nécessaire pour se les procurer. « Un enfant qui ne sait pas attendre ne sera jamais capable d'épargner », dit M<sup>me</sup> Lachance.

« Les jeunes doivent établir des priorités et réfléchir sur les conséquences de leurs choix », affirme M. Rabbior. En acquérant tôt le réflexe de faire des choix réfléchis, les jeunes ont plus de chances de prendre de

bonnes décisions financières tout au long de leur vie.

M<sup>me</sup> Lachance suggère de faire participer les enfants à certaines décisions, comme la planification des vacances en famille. « Par exemple, si les enfants veulent faire une activité particulière, ils devront

décider de consacrer moins d'argent aux restaurants. »

### 5 Initier au monde du placement

Plus on commence à investir jeune, plus on est susceptible d'accéder à l'indépendance financière tôt dans sa vie.

M. Rabbior ne croit pas que les parents devraient attendre que leurs enfants aient 18 ans pour discuter de placement avec eux.

Lorsqu'ils cotisent à un régime enregistré d'épargne-études (REEE) pour leur enfant, les parents peuvent lui

expliquer que cet investissement servira à financer des études. « Lorsque l'enfant sera plus vieux, il pourra y contribuer », dit M. Rabbior.

M<sup>me</sup> Lachance croit que les parents devraient commencer à parler de la Bourse et des différents produits de place-

ment vers l'âge de 14-15 ans, sans toutefois trop entrer dans les détails. La base de l'investissement demeure l'épargne, insiste-t-elle. « Parler d'investissement à des jeunes à qui on n'a pas expliqué l'importance de l'épargne, c'est donner un coup d'épée dans l'eau. » ■

**« J'AI CONFIANCE QUE  
MON ENTREPRISE TIENNE LE COUP,  
QUOI QU'IL ARRIVE. »**



### ( EN SAVOIR PLUS )

#### Sur le Web

- > tesaffaires.com (site d'information de l'Autorité des marchés financiers)
- > desjardins.com/fr/particuliers/clienteles/ados (portail de Desjardins à l'intention des adolescents)
- > yourmoney.cba.ca/tsam/fr/ (site Questions d'argent de l'Association des banquiers canadiens)

## Sécurité financière & Cie

Un expert à votre service pour vos assurances vie, invalidité et santé.

Si une maladie ou un décès venait bouleverser vos projets, auriez-vous les reins assez solides pour :

- payer tous les frais d'exploitation de votre entreprise (loyer, chauffage, électricité, taxes d'affaires, etc.)?
- racheter les parts d'un associé ?
- faire face à des pertes financières sans mettre en péril la sécurité financière de votre famille ?

Afin que votre entreprise puisse toujours maintenir le cap, quoi qu'il arrive, le conseiller en sécurité financière\* vous aidera à protéger vos avoirs.

Pour le rencontrer, adressez-vous à votre caisse ou à votre centre financier aux entreprises Desjardins.

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

[desjardinssecuritefinanciere.com/entreprise](http://desjardinssecuritefinanciere.com/entreprise)

\* Employé de Desjardins Sécurité financière, cabinet de services financiers  
\*\* Marque de commerce propriété de Desjardins Sécurité financière



**Desjardins**  
Sécurité financière™

Conjuguer avoirs et êtres

Vie, santé, retraite

**Notre monde  
a soif  
de justice**



Merci de donner.

**Développement  
et Paix**

1-888-234-8533  
[www.devp.org](http://www.devp.org)



# dossiers



**Technologies portables** p. 68

**Voyages d'affaires** p. 74

**Biotechnologies** p. 84

Le succès du téléphone préféré des gens d'affaires fait des jaloux. Une véritable concurrence se prépare. p. 66

Les téléphones intelligents, maillon faible de la sécurité des entreprises. p. 68

## QUI DÉTRÔNERA LE BLACKBERRY?

Si on s'y mettait...

JACQUES MÉNARD

UN PROJET MOBILISATEUR POUR REDONNER AUX QUÉBÉCOIS LE GÔUT DE VOIR GRAND

### Le cri du cœur de Jacques Ménard

Au Québec, quand on s'en est donné la peine, on a réussi à déplacer des montagnes. On a même créé de toutes pièces des îles au beau milieu du fleuve. C'était l'époque où on voyait grand.

Aujourd'hui, hypnotisés par notre relative prospérité, nous n'avons à cœur que notre confort personnel. Pourtant, le Québec traîne la patte, et l'heure est aux choix. Finances publiques, fiscalité, démographie, productivité, éducation: les défis auxquels nous sommes confrontés sont nombreux, et les décisions à prendre, déterminantes pour notre avenir collectif.

Ce livre est un véritable cri du cœur quant à l'urgence d'agir. Pour bâtir une société dynamique, Jacques Ménard propose **10 grands chantiers** auxquels nous devons nous attaquer. Dix chantiers assortis de propositions d'actions précises, concrètes, réalisables, pour concurrencer les meilleurs sur la planète. Alors, on s'y met?

Si on s'y mettait... • Jacques Ménard avec Denis Beaugard • 266 pages • 24,95\$

En vente dans toutes les bonnes librairies

[www.livres.transcontinental.ca](http://www.livres.transcontinental.ca)

Les Éditions  
Transcontinental

## dossiers en manchette

## LE CONTEXTE

## EMPLOI GÉNÉRALISÉ

**90 %** Proportion des entreprises canadiennes qui ont un accès courriel et Web sans fil

## CROISSANCE DES COÛTS

**12 %** Taux d'augmentation annuelle des frais de communication sans fil dans les entreprises canadiennes

## POPULAIRES

**47 %** Hausse du nombre d'utilisateurs de téléphones intelligents au Canada, du premier trimestre de 2007 au premier trimestre 2008

# Qui détrônera le BlackBerry ?

**Téléphonie mobile.** La compétition pour séduire les professionnels n'aura jamais été aussi acharnée.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

**L**es entreprises qui cherchent à doter leurs employés de téléphones professionnels (*smartphones*, en anglais) devraient peut-être patienter plutôt que de se ruer sur le BlackBerry et ses plus proches rivaux HTC, HP, Palm, Motorola ou Nokia, qui utilisent l'environnement Windows Mobile.

Certes, l'avenir promet des technologies toujours plus performantes, des appareils toujours plus séduisants. Mais cette fois-ci, un réel vent de changement souffle sur la technologie mobile pour entreprise.

Après avoir fait une percée remarquable dans le marché de la téléphonie mobile grand public, voici qu'Apple s'attaque à celui des entreprises avec un iPhone nouveau genre. Cette annonce entraînera des changements importants : davantage de concurrence, des baisses de prix sur les appareils et des forfaits plus avantageux.

#### Forfaits de données illimités bientôt

Pour l'heure, l'iPhone n'est pas commercialisé au Canada. Les fonctions professionnelles de l'appareil d'Apple, qui devraient être disponibles en juin, bénéficieront d'abord aux Américains et Européens. « Le Canada est loin d'être une priorité pour Apple, remarque Ian Grant, expert en télécommunication chez Seaboard Group. D'autant plus que Rogers, le seul opérateur qui possède la technologie GSM [Global System for Mobile Communications] nécessaire à l'iPhone, ne sent pas obligé d'accepter les conditions de commercialisation imposées par Apple. »

Les choses pourraient toutefois changer rapidement avec l'arrivée d'opérateurs sans fil qui ont annoncé vouloir adopter le GSM.

Des rumeurs chez Rogers annoncent l'arrivée de l'iPhone dès cet été. « Rogers risque de se sentir contraint de céder aux conditions d'Apple pour ne pas voir l'iPhone chez un de ses concurrents, dit M. Grant. Je m'attends à ce que les plans iPhone proposés aux entreprises et aux consommateurs combinent forfaits d'appels et services de données illimités, qui ne restreignent pas la navigation Internet et le nombre de courriels pouvant être reçus et envoyés. »

L'arrivée de l'iPhone et de ses forfaits de données illimités fera boule de neige, les autres fournisseurs (Telus, Bell, etc.) s'aligneront,

**Le BlackBerry jouit toujours du statut de périphérique mobile le plus prisé des gens d'affaires canadiens.**

comme aux États-Unis, croit cet expert.

AT&T, opérateur américain qui détient l'exclusivité de la commercialisation de l'iPhone, a proposé l'an dernier des forfaits avec un accès illimité aux services de données sans fil. Un de ses concurrents, Sprint, s'appête à faire une offre similaire – sans l'iPhone toutefois. D'autres devraient suivre, si l'on se fie aux prévisions des analystes de l'autre côté de la frontière.

#### Avantageux pour les PME

Les forfaits de données illimités s'avèrent fort avantageux, « surtout pour les travailleurs autonomes et les petites et moyennes entreprises, qui ont grand besoin des services de données, mais qui ne sont pas assez grosses pour pouvoir négocier de bons prix avec les opérateurs », explique Sean Ryan, analyste de la société de recherche IDC.

À l'heure actuelle, les opérateurs obligent les entreprises de moins de 10 employés et les travailleurs autonomes à opter pour des forfaits de services de données à la pièce.

Pour un « forfait BlackBerry », Rogers facture pas moins de 100 \$ par mois l'accès à 200 mégaoctets (Mo) de données courriel et navigation Internet... et 5 \$ le Mo supplémentaire. Pour le même prix, Bell et Telus proposent aux petites et moyennes entreprises près de 1 gigaoctet (Go) de données (1 \$ de plus par Mo supplémentaire chez Bell et 3 \$ chez Telus). Cette dernière permet toutefois d'ajouter de 4 Mo à 1 Go moyennant des frais mensuels fixes de 25 à 100 \$.

M. Ryan estime toutefois à 2 Go de données les besoins mensuels d'un professionnel qui souhaite réellement naviguer sur Internet et envoyer des courriels sur un sans-fil. Mais les coûts actuels sont prohibitifs. Au point où les utilisateurs préfèrent généralement s'assurer eux-mêmes de ne pas dépasser les limites de leur forfait, quitte à ne pas utiliser leur appareil autant qu'ils le désirent.

Aux États-Unis, AT&T facture 65 \$ US à ses clients professionnels pour l'envoi et la réception de messages textes, de courriels et la navigation Internet illimités.

#### Baisse du prix des BlackBerry...

Ce n'est pas la première fois qu'un nouveau téléphone promet de détrôner le BlackBerry. Mais ce dernier jouit toujours du statut de périphérique mobile le plus prisé des professionnels canadiens.

De plus, l'entreprise qui le fabrique, Research In Motion, a les moyens de se protéger d'une incursion d'Apple dans son marché. « La marge de RIM sur les BlackBerry est telle qu'elle peut réduire sensiblement ses prix si elle en sent le besoin », dit M. Ryan.

Le BlackBerry comptait au début de l'année près de 12 millions d'abonnés dans le monde, par rapport à 8 millions en mars 2007. Aux États-Unis, 73 % des 2 000 responsables informatiques sondés par la société de recherche ChangeWave déclaraient utiliser des BlackBerry dans leur entreprise, bien plus que les appareils Palm (18 %), Motorola (9 %) et Nokia (7 %).

#### ... à moyen terme

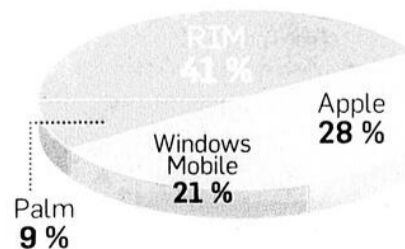
À quand la baisse de prix des téléphones intelligents ? De ceux des forfaits professionnels ? Selon les analystes, il faudra attendre de 12 à 18 mois après l'arrivée de l'iPhone au Canada. « À très court terme, les nouvelles fonctions de l'iPhone ne nuiront pas de manière importante aux ventes des autres appareils et services mobiles d'entreprise », observe M. Ryan.

D'abord, parce que ce marché est encore en croissance et que, par conséquent, la lutte pour les parts de marchés n'y est pas aussi féroce que dans un marché bien développé.

De plus, le BlackBerry est déjà bien implanté en entreprise et ces dernières préfèrent, pour une question de coûts, avoir un parc informatique et électronique homogène.

Enfin, le prix élevé de l'iPhone par rapport à ses concurrents pourrait rebuter. « Sans compter que la compétence d'Apple en matière de soutien technique aux entreprises reste à démontrer. Cela risque de refroidir les ardeurs des responsables informatiques », ajoute M. Ryan. ■

**Research In Motion, premier fabricant de téléphones intelligents aux États-Unis**



RIM devance Apple, Palm et les téléphones qui utilisent les systèmes d'exploitation Windows Mobile.

[ source : Canalys ]

[sources : Telus, IDC Canada et Mobile Maestria]

## UTILES

**79 %** Proportion des travailleurs américains qui utiliseront des équipements mobiles en 2009

## SÉCURITÉ

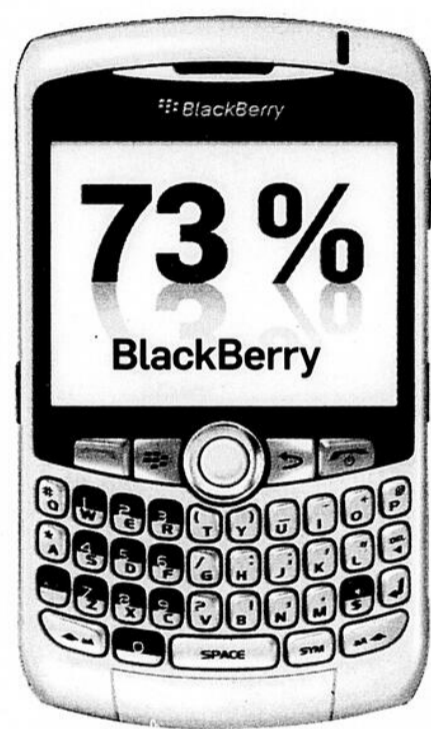
« Il n'est pas rare que des entreprises interdisent l'utilisation de téléphones intelligents, car ils constituent une porte d'entrée aux serveurs centraux, qui peuvent être attaqués par des accès sans fil. »  
— François Daigle, directeur des services professionnels chez Okiok

## NÉGLIGÉE

**36 %** Proportion d'entreprises canadiennes ayant adopté une stratégie relative à la technologie sans fil dans leur plan d'affaires

## BlackBerry, le téléphone intelligent le plus utilisé en entreprise

D'après le sondage réalisé par ChangeWave auprès de 2 000 responsables informatiques d'entreprises américaines en février dernier, les BlackBerry sont les téléphones intelligents les plus utilisés, devant les appareils de Palm (18 %), Motorola (9 %), Nokia (7 %), Apple (5 %) et Samsung (4 %). Précisons que certaines d'entre elles utilisent plus d'un type d'appareil.



## L'iPhone s'adapte aux monde des affaires

**Programmation.** Apple le dote de nouvelles fonctionnalités pour les professionnels.

Le principal reproche adressé à l'iPhone par ceux tentés de l'utiliser dans leur entreprise était qu'il n'offrait pas de fonctionnalités professionnelles. Pire, plusieurs analystes estimaient qu'il présentait des risques pour la sécurité des réseaux des entreprises.

Apple a décidé de corriger le tir. Début mars, elle a annoncé s'être entendue avec Microsoft pour que l'iPhone et l'iPod Touch soient compatibles avec le logiciel Microsoft Exchange ActiveSync et avec plusieurs normes de sécurité d'entreprise.

Dès juin aux États-Unis, l'iPhone sera plus sécuritaire et il offrira les fonctionnalités suivantes : la possibilité d'être informé en temps réel de l'arrivée d'un courriel dans sa boîte de courriel (*push mail*), une messagerie instantanée, un calendrier et un logiciel de gestion des contacts.

## Des mesures pour combler le retard

Surtout, la californienne met à la disposition de développeurs indépendants et de sociétés de logiciels des trousseaux de développement d'applications (SDK en anglais) afin de leur permettre de créer de nouveaux programmes et de nouvelles fonctions pour l'iPhone, sous le contrôle d'Apple.

« Apple arrive sur ce marché. Elle a du retard tant au chapitre de la sécurité que du nombre d'applications offertes, explique Sean Ryan, analyste chez IDC. Elle a compris qu'ouvrir son SDK à des tiers lui permettra de combler plus rapidement ce retard. »

Au moment d'écrire ces lignes, le SDK de l'iPhone avait été téléchargé plus de 100 000 fois. Et la société de capital de risque américaine Kleiner Perkins Caufield & Byers a ouvert un fond spécial de 100 millions de dollars américains, baptisé iFund, pour financer de jeunes entreprises qui souhaiteraient développer des applications pour l'iPhone. J.P.

## Research In Motion va continuer à prospérer

**Placement.** Les experts demeurent enthousiastes malgré le prix élevé de l'action.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

Le principal risque qui pèse sur le titre de Research In Motion n'est pas tant la concurrence d'Apple que la valeur élevée qu'il commande en Bourse.

« Research In Motion devrait continuer à connaître beaucoup de succès. Le problème, c'est que sa valeur boursière actuelle reflète la croissance prévue pour plusieurs années », dit François Campeau, gestionnaire de portefeuilles pour Trilogy Advisors, de New York.

Ce spécialiste des technologies ne détient pas d'actions de Research In Motion (Tor, RIM, 100,58 \$) ni d'Apple (Nasdaq, AAPL, 128,02 \$ US), car il les juge trop chères. La baisse de 36 % du titre d'Apple depuis le début de l'année l'amène toutefois à envisager de l'acheter.

Gus Papageorgiou, analyste pour Scotia Capi-taux, reconnaît que le titre de RIM, qui se négocie à 32 fois le bénéfice par action prévu pour les 12 prochains mois, est loin d'être une aubaine. Mais elle mérite selon lui d'être mieux valorisée que ses rivales, car elle est plus rentable et affiche la plus forte croissance de l'industrie.

M. Papageorgiou suggère aux investisseurs ayant une plus faible tolérance au risque de se tourner vers Nokia (NY, NOK, 32,39 \$ US). La société finlandaise cible l'ensemble du marché de la téléphonie mobile, qui croît de 10 % par an, tandis que RIM vise le créneau des téléphones intelligents, qui affiche une croissance annuelle de 40 %, note M. Papageorgiou.

Parmi les principaux fabricants de téléphones intelligents, Nokia est le seul à verser un dividende, dont le rendement annuel est de 2 %.

D'après les calculs du logiciel québécois d'analyse de titres boursiers StockPointer, RIM crée plus de valeur pour ses actionnaires que ses rivales Nokia, Palm et Apple. Elle croît plus vite et elle dégage un rendement supérieur pour chaque dollar qu'elle investit.

Par contre, son titre est celui qui comporte le risque le plus élevé. « RIM est probablement celle qui possède le plus grand potentiel, mais elle doit accroître ses profits de 45 % par an pendant les cinq années à venir pour répondre aux attentes des investisseurs », dit Carl Simard, président de StockPointer.

Jordan Zounis, analyste de Morningstar, recommande depuis le 3 mars de considérer la vente du titre de RIM, car il a atteint selon lui un seuil nettement supérieur à sa juste valeur, qu'il fixe à 65 \$ US (64,77 \$ CA).

La plupart des analystes demeurent cependant très enthousiastes face à RIM. Selon Bloomberg, 27 d'entre eux recommandent l'achat du titre, contre seulement 2 qui suggèrent de le vendre.

## Les avantages de RIM

Même si Apple, Nokia et les autres fabricants d'appareils cellulaires veulent détrôner RIM, les financiers croient que l'américaine possède

des avantages qui lui permettront de rester dans le peloton de tête.

Ils estiment que RIM sera particulièrement difficile à déloger des entreprises. « RIM a l'avantage d'avoir été la première à viser ce créneau », dit M. Papageorgiou. L'autre avantage notable de RIM est qu'une partie de ses revenus provient des redevances que lui versent les sociétés de télécommunications.

Sans égard à l'évolution de la situation concurrentielle, la croissance prévue du marché des téléphones intelligents devrait permettre à plusieurs acteurs de prospérer. Selon Walter Price, gestionnaire de portefeuilles pour RCM Global, de San Francisco, les ventes de téléphones intelligents devraient représenter plus du tiers des ventes de cellulaires d'ici cinq ans, contre 10 % actuellement.

Aux yeux de certains experts, le fait que RIM tire encore 75 % de ses revenus de la vente d'appareils la rend vulnérable. Au contraire, estime M. Price, cela constitue un avantage pour RIM, puisque la concurrence que se livrent les fabricants d'appareils entraîne de nombreuses innovations qui ont pour effet d'accélérer le cycle de remplacement des téléphones.

Il prévoit que, dans cinq ans, RIM détendra au moins le tiers du marché des téléphones intelligents, qui sera alors bien plus important qu'aujourd'hui. ■

## dossiers

## Technologies portables

## Les téléphones intelligents, maillon faible de la sécurité des entreprises

**Protection de l'information.** Les PME sont les plus vulnérables.

par Pierre Picard > dossiers@transcontinental.ca

Les statistiques ont de quoi rendre nerveux : 67 % des bris de confidentialité des données des entreprises américaines proviennent des téléphones intelligents (ou multifonctions), révèle une étude du Ponemon Institute.

La raison en est fort simple, selon Véronique Olivier, présidente de Waveroad : au moins 60 % des données contenues dans ces appareils ne sont pas protégées.

« C'est assez pour se poser des questions. Une entreprise doit y penser deux fois avant de permettre à son personnel d'utiliser les téléphones intelligents », souligne-t-elle.

#### Des PME peu conscientes du risque

Personne ne met en doute les gains immenses de productivité que les téléphones intelligents et les assistants numériques personnels (ANP) engendrent dans les entreprises. Les spécialistes de la sécurité lancent toutefois un appel à la prudence quant à l'utilisation des BlackBerry, Treo et autres ANP.

« Il faut se soucier de la sécurité de ces appareils, tout comme on le fait lorsqu'on sécurise les ordinateurs portables, étant donné que de nombreux renseignements

« Environ 30 % des bris de confidentialité provenant des téléphones intelligents ne sont jamais détectés », dit Véronique Olivier, présidente de Waveroad. [Photo : Gilles Delisle]



stratégiques peuvent y transiter », indique Patrick Naoum, vice-président, solutions clients, d'ESI Technologies.

M. Naoum invite particulièrement les PME à prendre conscience du risque.

« Les grandes entreprises sont conscientes du risque et prennent des mesures en conséquence, mais pas nécessairement les PME », dit-il.

De son côté, François Daigle, directeur des services professionnels chez Okiok, indique qu'il est faux de croire que les téléphones intelligents ne peuvent être piratés, comme le veut une légende urbaine.

« Ces appareils utilisent des systèmes d'exploitation grand public, comme Windows, Palm et BlackBerry. Pour rendre ces téléphones accessibles à la

masse des consommateurs, la sécurité a été abaissée, un peu comme ce fut le cas avec les réseaux sans fil résidentiels », explique M. Daigle.

#### Comment les entreprises peuvent se protéger

Comment les entreprises peuvent-elles s'attaquer au problème ? « La sécurité des téléphones intelligents doit

se comparer en tous points à celle mise en place pour les ordinateurs portables », répond François Daigle.

Il faut donc au départ élaborer une politique de sécurité encadrant l'utilisation de ces équipements.

« Cette politique identifiera les employés qui ont besoin d'un téléphone intelligent dans l'exercice de leurs fonctions, inclura une administration de mots de passe et autorisera notamment l'accès à son réseau seulement aux appareils qui lui appartiennent, donc sur lesquels l'entreprise exerce un contrôle », précise-t-il.

Il faut aussi doter ces équipements de logiciels de sécurité pour téléphones intelligents et ANP (antivirus et coupe-feu), lesquels sont maintenant vendus partout.

Il est également important de bien identifier les renseignements qui peuvent être contenus sur ces appareils ainsi que ceux qui ne doivent pas y transiter.

« Les entreprises ne savent pas ce que les utilisateurs feront de ces renseignements. Sans mesures de sécurité appropriées, elles prennent un sérieux risque, car 30 % des bris de confidentialité prove-

**Pour les entreprises, la première étape est d'élaborer une politique de sécurité encadrant l'utilisation des appareils multifonctions.**

nant de ces appareils ne sont jamais détectés, faute de procédures », dit M<sup>me</sup> Olivier.

#### Pensez aux serveurs de gestion

Par ailleurs, Patrick Naoum rappelle qu'il est important que les entreprises se dotent d'un serveur de gestion des téléphones intelligents.

Par exemple, le serveur de gestion BlackBerry permet d'effacer à distance tout le contenu d'un appareil lorsqu'il est perdu ou volé. « Avec un tel serveur, l'entreprise peut instaurer des mécanismes d'authentification des utilisateurs », explique M. Naoum.

« L'idée n'est pas de se passer de ces appareils, dit François Daigle. L'important est de se doter de tous les outils disponibles pour que leur utilisation soit la plus sécuritaire possible. » ■

## 10 mesures pour assurer la sécurité de vos technologies portables

**Conseils.** Une politique claire appliquée avec discipline est essentielle.

1 Évaluez les risques en termes de bris de confidentialité.

Pour ce faire, il faut se poser la question suivante : Quel est le risque pour l'entreprise de se faire voler telle ou telle information ?

2 Instaurez une politique de gestion des technologies portables qui touche à la fois les appareils utilisés par les employés et les processus d'affaires.

3 Limitez l'utilisation du réseau sans fil.

Ne pas autoriser des accès à des employés qui n'en ont pas besoin dans l'exercice de leurs fonctions.

4 Établissez un inventaire des outils sans fil.

5 Mettez en place des mécanismes de protection de base (coupe-feu, logiciels antivirus et anti-espion, encryption des données, etc.).

6 Effacez soigneusement tout le contenu des ordinateurs portables lorsqu'ils ne sont plus utilisés.

7 Utilisez uniquement le réseau privé virtuel de l'entreprise pour tout accès à distance, étant donné que celui-ci est mieux protégé.

8 Encryptez les renseignements importants et les échanges d'informations stratégiques.

9 Exercez une surveillance étroite du réseau et des données transmises.

10 Établissez un profil de risque pour chaque employé en fonction de l'accès à l'information stratégique de l'entreprise et du degré de mobilité. Les employés qui présentent un profil de risque élevé sont les plus susceptibles d'être la cible de fraudeurs.

Source : Waveroad

## technologies portables dossiers

### Attention : la sécurité est menacée de partout

**Gestion du risque.** Les technologies portables sont une source majeure de risque.

par Pierre Picard > dossiers@transcontinental.ca

En matière de sécurité, les fuites peuvent venir de partout. En plus des téléphones intelligents et des assistants numériques personnels (ANP), d'autres équipements doivent faire l'objet de mesures de sécurité.

Les ordinateurs portables viennent évidemment en tête de liste, mais il ne faut pas négliger le risque auquel s'exposent les utilisateurs de téléphones cellulaires, de clés USB, d'iPod et de caméras numériques.

En fait, les ordinateurs portables et les clés USB constituent les deux principales sources de danger pour la sécurité en matière de technologies portables, dit François Daigle, directeur des services professionnels chez Okio.

Cette menace est importante à cause du caractère stratégique des informations qui se trouvent dans ces appareils. Les mesures de sécurité mises en place doivent donc couvrir l'ensemble des outils mobiles. Une mise en garde qui, il faut le répéter, est tout aussi impor-

tante pour les PME que pour les grandes entreprises.

« La sécurité des technologies mobiles concerne aussi les PME parce que les fraudeurs testent souvent leurs attaques sur elles avant de cibler les grandes entreprises », indique Véronique Olivier, présidente de Waveroad.

« Ils savent que s'ils sont poursuivis, les représailles seront moins importantes de la part des PME que des grandes entreprises », ajoute-t-elle.

#### Gare aux endroits publics

Le plus grand défi en matière de sécurité consiste donc à protéger les échanges d'informations entre les serveurs et les équipements mobiles.

Cela n'est pas une mince tâche puisque les accès sans fil se multiplient dans les lieux publics, comme les cafés, les hôtels et les aéroports. Ces accès Web sans fil offrent peu de barrières de sécurité.

Mais ce n'est pas tout : les réseaux sans fil à la maison se multiplient, et la sécurité y est souvent fragile. Ainsi, une

étude de Gartner révèle qu'aux États-Unis, 80 % des réseaux sans fil à la maison ne sont pas sécurisés.

« Les gens ne sont généralement pas conscients du risque que présentent ces réseaux publics. Ils ne protègent pas leur réseau à la maison, par négligence ou par ignorance », dit M<sup>me</sup> Olivier.

Du côté des entreprises, ce n'est souvent guère mieux. « Plusieurs d'entre elles ne possèdent même pas un inventaire des équipements mobiles utilisés par leurs employés. Leur premier réflexe est de sécuriser ce qui se trouve entre leurs murs. Elles ne doivent toutefois pas négliger d'assurer

la protection des équipements mobiles », note M<sup>me</sup> Olivier.

#### L'objectif : limiter le risque

« La protection à 100 %, ça n'existe pas, rappelle M. Daigle. L'important est de tenter de réduire le risque à un niveau acceptable. »

Les entreprises doivent à tout le moins se doter d'une politique de gestion des appareils mobiles à l'intention des travailleurs sur la route et des télétravailleurs.

« Une telle politique permet d'identifier les informations qui peuvent circuler hors de l'entreprise et celles que l'on doit protéger, de spécifier les

renseignements devant être cryptés et de définir les types d'accès autorisés », précise M. Daigle.

La politique de gestion des appareils mobiles peut, par exemple, interdire à un utilisateur à la maison d'accéder à Internet avec le routeur de son domicile en même temps qu'il est branché à distance au réseau de l'entreprise.

Elle peut aussi interdire le recours à des messageries électroniques commerciales (comme Hotmail et Yahoo) pour toutes communications d'entreprise, et interdire l'accès au serveur de l'entreprise à partir d'une borne d'accès publique. ■



#### EXPO-CONFÉRENCES Premier Forum sur la gestion des sans-fil

Organisé par Mobile Maestria, la première édition du Forum canadien sur la gestion des sans-fil aura lieu à Montréal l'automne prochain. Le thème de cet événement, qui aura lieu le 9 octobre, portera sur la gestion des sans-fil à l'heure de la prolifération des technologies.

Le Forum s'adressera aux décideurs et aux dirigeants de PME soucieux de bien s'informer dans ce domaine complexe et évolutif. Au programme, il y aura des conférences et une exposition des technologies disponibles. P.P.

### Cinq outils en ligne pour faciliter le travail mobile

Les outils et applications visant à aider le travailleur mobile sont nombreux. En voici une courte sélection, présentée par le spécialiste Dominic Lechasseur, vice-président, technologies, chez IPTel services-conseils.

#### Serveurs de présence

Les serveurs de présence accumulent les informations sur la disponibilité des utilisateurs et leur capacité de communication afin de les rendre disponibles dans l'environnement virtuel de travail.

« De tels serveurs permettent aux entreprises de contacter les personnes compétentes à la première tentative. »

#### Find me/Follow me

Ce type d'application permet d'associer des numéros de téléphones cellulaires à des numéros de téléphones IP ou de téléphones traditionnels au bureau. L'application duplique les appels entre les différents équipements afin de joindre

l'ensemble des numéros par un seul appel. Principal avantage : vous pouvez laisser un seul message, au bureau par exemple, au lieu de multiplier les appels.

#### Outils de collaboration

Téléphonie, visiophonie et messagerie instantanée : toutes ces fonctions convergent dans différents outils de collaboration entre collègues qui travaillent à distance.

« Les entreprises qui permettent le télétravail peuvent leur offrir l'accès à de tels outils », dit M. Lechasseur.

#### Reconnaissance vocale

La reconnaissance vocale de la parole est une technologie qui permet d'analyser un mot ou une phrase captée au moyen d'un microphone pour la transcrire sous forme de texte. Elle permet entre autres la lecture des courriels et la navigation par commande vocale. P.P.



2000 MCGILL COLLEGE, BUREAU 2200, MONTRÉAL (QC) H3A 3H3  
T. : 514-397-7602 - F. : 514-397-4382 - WWW.GGD.COM

## GGD conseils judicieux.

Depuis sa création, il y a plus de 40 ans, notre cabinet oeuvre **exclusivement** en matière de propriété intellectuelle et veille sur les inventions, marques de commerce, créations et dessins industriels de sa clientèle comme s'ils étaient les siens.

- Notre équipe >** 19 professionnels, dont 6 spécialisés dans le domaine des brevets en sciences appliquées.
- Notre but >** Augmenter la valeur de votre entreprise ou de celle de votre client par la protection de la propriété intellectuelle.
- Notre méthode >** Intégrer la propriété intellectuelle dans une stratégie d'affaires.
- Notre approche >** Dynamique, efficace et adaptée à vos besoins.



On met vos idées à l'abri®

Goudreau Gage Dubuc

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE  
INTELLECTUAL PROPERTY

## dossiers technologies portables

# Des conseils pour limiter les coûts des sans-fil

**Stratégies.** Les entreprises peuvent économiser jusqu'à 30 % de leur facture.

par Pierre Picard > dossiers@transcontinental.ca

Pour bien des entrepreneurs, la gestion de leur parc de sans-fil représente un casse-tête. Ils ne savent pas par quel bout s'y prendre pour dompter ce monstre de dépenses.

Normand Cyr, président et chef de la direction de Mobile Maestria, soutient que l'entreprise qui désire s'attaquer sérieusement au problème de la croissance effrénée des dépenses en télécommunications peut réaliser d'importantes économies.

« La solution passe par une gestion continue des utilisateurs et de l'usage qu'ils font de leurs appareils », dit-il.

Certaines études montrent que ces économies peuvent varier de 20 à 30 %.

Voici six gestes à poser dans votre entreprise pour contrôler les coûts de l'utilisation des sans-fil.

### Optez pour un programme de temps partagé

Recourir à un programme de temps partagé constitue une manière de réduire les dépenses d'une entreprise.

Depuis 2001, les fournisseurs de télécoms canadiens offrent ce concept aux entreprises. Voici comment fonctionne le temps partagé.

« Les utilisateurs d'un même compte partagent un bassin global de minutes disponibles.

Quand les grands utilisateurs dépassent le nombre de minutes en vertu de leur plan d'utilisation, ils bénéficient de minutes supplémentaires à peu de frais à partir du bassin de minutes non consommées par les autres utilisateurs », explique M. Cyr.

« Le temps partagé peut représenter jusqu'à 60 % des économies globales d'une entreprise. C'est efficace », indique-t-il.

### Analysez vos dépenses

Normand Cyr recommande aux gestionnaires d'analyser de manière détaillée l'utilisation des cellulaires.

Par exemple, les appels interurbains, le recours à l'assistance annuelle et les dépassements de forfaits. Ces derniers ont un impact substantiel sur la facture.

### Ne remboursez plus les frais de sans-fil par des comptes de dépenses

La seconde chose à faire, dit M. Cyr, est de cesser d'imputer aux comptes de dépenses des employés les dépenses liées aux téléphones cellulaires.

Cette pratique fort répandue n'est pas compatible avec un système rigoureux de contrôle et de réduction des dépenses.

Il est d'autant plus important d'exercer un contrôle serré que



« Le temps partagé peut représenter jusqu'à 60 % des économies globales d'une entreprise. C'est efficace », dit Normand Cyr, de Mobile Maestria. [Photo : Gilles Delisle]

l'accès aux transmissions de données sur les réseaux sans fil a un effet multiplicateur sur les dépenses.

### Assurez-vous d'obtenir les meilleurs forfaits

« Les entreprises doivent s'assurer de tirer avantage des meilleurs forfaits disponibles. Bien des PME paient des coûts par minute trop élevés pour leurs besoins », indique M. Cyr.

### Optez pour une facturation unique

Le recours à une facturation unique assure un meilleur contrôle. De nombreux outils informatisés de contrôle sont offerts sur le marché.

### Responsabilisez vos employés

Il est important également de responsabiliser chaque employé-utilisateur quant aux dépenses associées à la téléphonie cellulaire. ■

## Trois étapes pour déterminer ses besoins en équipements portables

Les dépenses en télécommunications d'une entreprise représentent généralement le quatrième poste budgétaire en importance.

Une part accrue de ce budget est consacrée aux équipements de mobilité : ordinateurs portables, téléphones cellulaires, assistants numériques personnels et téléphones intelligents comme les BlackBerry.

La mobilité a donc un coût, et il est essentiel pour une entreprise d'exercer un contrôle serré de ces dépenses.

Pour y arriver, il faut avant tout analyser ses besoins réels.

C'est d'autant plus importants que les entreprises et les

utilisateurs ont tendance à mettre la charrue devant les bœufs : on choisit les appareils avant même de connaître ses besoins réels.

Voici les trois étapes à suivre que propose Philippe Giffard, vice-président, ventes marché d'affaires, chez Bell Mobilité, pour être en mesure de choisir le bon équipement en fonction de ses besoins.

### ÉTAPE 1 Déterminez les tâches à accomplir à l'extérieur du bureau

Il faut dresser la liste de ce qu'on veut accomplir de façon mobile. Voulez-vous accéder à votre courriel, naviguer sur

Internet, partager des fichiers et les modifier, mener des vidéoconférences ou simplement téléphoner ?

Tous les utilisateurs mobiles ont-ils les mêmes besoins ?

### ÉTAPE 2 Inventoriez l'équipement que vous utilisez déjà

Dressez un inventaire complet des outils et des logiciels qui sont déjà utilisés dans votre entreprise.

Il s'agit d'une tâche laborieuse et ardue, mais essentielle.

Selon les spécialistes, cette étape est souvent la plus négligée. Voulez-vous vraiment acheter de l'équipement que vous possédez déjà ?

### ÉTAPE 3 Regardez vers l'avenir

La dernière étape consiste à réfléchir aux besoins futurs de l'entreprise.

Il faut tenter d'imaginer les besoins en mobilité qui naîtront de la croissance de votre entreprise ou de l'évolution des technologies.

Ce n'est qu'une fois ce travail d'analyse réalisé que l'entreprise pourra envisager de nouveaux achats. C'est à partir des informations recueillies et de la réflexion sur les besoins futurs que les gestionnaires pourront trouver les solutions mobiles qui répondront aux attentes et qui évolueront avec l'entreprise. P.P.

## Lexique

### Ordinateur portable

Version taille réduite de l'ordinateur de bureau; il comporte un écran et un clavier de grande taille afin d'accomplir des tâches plus complexes ou la consultation de fichiers, de tableaux ou de textes nécessitant plusieurs modifications.

**Avantages :** Écran et clavier faciles à utiliser; système d'exploitation et logiciels pareils à ceux au bureau; souvent le seul ordinateur de l'employé pleinement mobile. **Désavantages :** Sensible aux chocs et supporte mal d'être échappé; réparations coûteuses; on doit avoir une surface et un minimum de temps libre afin de réaliser une tâche.

### Assistant numérique personnel

Version réduite de l'ordinateur portable, qui comprend souvent un clavier (BlackBerry, Tréo, HTC 5800, 6800) ou un Stylet (Tréo, HTC) permettant de répondre à un courriel ou de consulter ses contacts, agenda ou tâches à la volée. Autrefois, cet assistant n'était à jour que lorsqu'on effectuait une synchronisation au bureau; aujourd'hui, la synchronisation constante et sans fil est devenue indispensable.

**Avantages :** Facilement transportable dans un veston, un étui à la ceinture ou un sac à main, il remplace souvent l'ordinateur portable lors d'un voyage d'affaires d'un jour ou lors d'une rencontre client. Plus durable qu'un ordinateur portable, le fait de le synchroniser permet de conserver une copie de sauvegarde de toutes les données qui y sont contenues ainsi que d'effacer ces données à distance si l'appareil est perdu.

**Désavantages :** Trop petit pour les tâches complexes (consultation de tableaux, de plans ou de schémas techniques); clavier trop petit pour la rédaction de textes ou d'instructions détaillées.

### Téléphone intelligent « Smartphone »

Téléphone possédant certaines caractéristiques de l'assistant numérique personnel, sa fonction première est de servir de téléphone pour les conversations vocales tout en permettant de consulter les courriels, les contacts ou le calendrier. Son interface se résume souvent à un clavier

de 10 chiffres. La composition d'un courriel peut donc être laborieuse. Par contre, sa petite taille en fait un outil idéal pour celui ou celle qui veut rester au courant, sans pour autant avoir besoin de répondre aux courriels immédiatement.

**Avantages :** Petite taille et interface très connue (il ressemble à un téléphone ordinaire et s'utilise comme celui-ci).

**Désavantages :** Répondre à une demande nécessitant plus d'une phrase peut devenir long et ardu; perd tranquillement sa place dans le marché au profit des assistants numériques personnels avec un clavier offrant une plus grande facilité d'utilisation et plus de possibilités pour les applications d'entreprise.

### Applications en ligne

Applications disponibles par une connexion Internet ou intranet de l'extérieur de l'entreprise. Souvent hébergée par un fournisseur d'applications ou par son propre service TI, l'application en ligne permet un accès aux données de l'entreprise sans pour autant que celles-ci résident sur un ordinateur ou un appareil portable. Cela en assure la sécurité et permet une mise à jour en temps réel.

**Avantages :** Un seul ensemble de données à sécuriser et à mettre à jour pour un grand nombre d'utilisateurs; facilement accessible de n'importe quel appareil (assistant numérique personnel, ordinateur portable, ordinateur fixe à la maison); données à jour et faciles à consulter autant pour les utilisateurs que pour les gestionnaires.

**Désavantages :** L'application peut ne pas être disponible si l'utilisateur n'a pas d'accès Internet ou s'il est hors de la zone de couverture d'un réseau de transmission de données cellulaires. Une solution de mobilisation appropriée permettra qu'une certaine quantité d'information se trouve dans l'appareil mobile. Elle permettra à l'utilisateur d'accomplir sa tâche tout en gérant la synchronisation avec l'application en ligne et en permettra l'effacement des données sur l'appareil mobile lors de sa prochaine connexion au réseau. P.P.

Source : Bell Mobilité

**C'EST AUSSI**

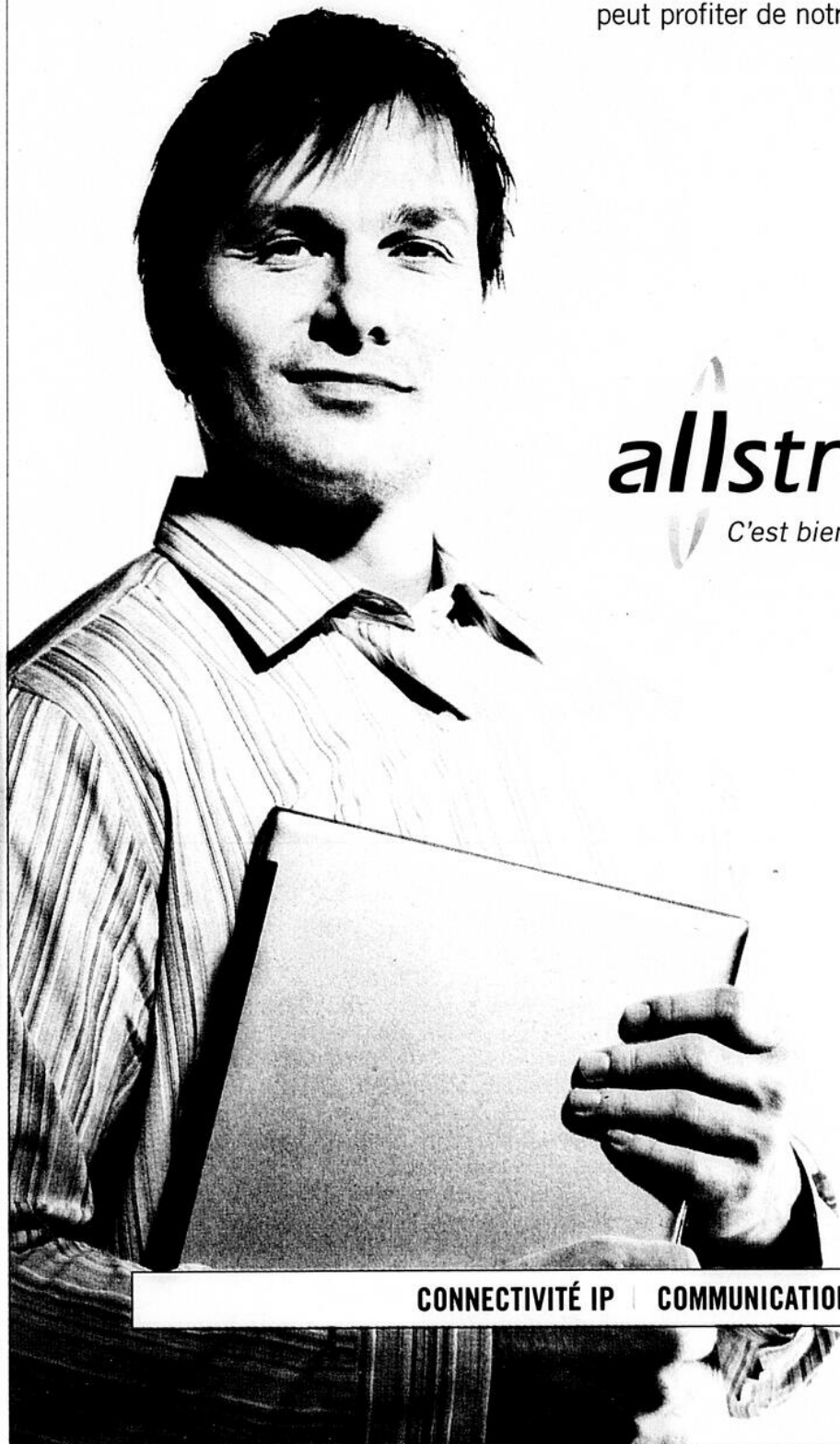
# **FAVORISER LA PRODUCTIVITÉ PAR DES COMMUNICATIONS EFFICACES**

Imaginez – Vos employés, clients, fournisseurs et partenaires disposant d'un mode de communication fiable et efficace, peu importe le lieu, l'heure ou le dispositif employé. Cette vision peut maintenant devenir réalité.

Notre équipe d'experts en communications unifiées vous accompagnera dans l'implantation et l'intégration de toutes vos applications de communication vous permettant ainsi de faire des gains de productivité importants.

Vous êtes à la recherche d'une solution de téléphonie IP, de messagerie unifiée, de présence virtuelle, de messagerie instantanée, d'audioconférence, de vidéoconférence, de télétravail ou de mobilité ? Nous pouvons vous aider.

Des milliers d'entreprises bénéficient déjà de la différence Allstream. Appelez-nous dès aujourd'hui pour savoir comment votre entreprise peut profiter de notre expertise.



**allstream**  
C'est bien plus qu'un réseau.<sup>MD</sup>

plus d'un siècle à  
brancher les Canadiens  
sur l'avenir

**Pour en savoir plus,  
composez le 1 888 438-3803  
ou visitez le site [www.allstream.com](http://www.allstream.com)**

**CONNECTIVITÉ IP | COMMUNICATIONS UNIFIÉES | SÉCURITÉ | CONSULTATION EN TI**

<sup>MD</sup>Manitoba Telecom Services Inc. Utilisé en vertu d'une licence.

## dossiers technologies portables

## Le développement des réseaux s'accélère

**Tendance.** Les équipementiers lanceront bientôt une quatrième génération de réseau.

par Pierre Picard > dossiers@transcontinental.ca

Il semble bien que rien n'évolue plus rapidement que les technologies portables, poussées par des innovations fulgurantes en matière de transmission de données.

Le premier réseau cellulaire avait une capacité de transmission de données de 9 600 bits par seconde (b/s). Le réseau cellulaire de seconde génération transmettait les données à un débit de 14 400 b/s. Le réseau actuel, de troisième génération, fonctionne à 14 millions de b/s.

Dans quelques années à peine – on parle ici de 2011 ou 2012 –, la quatrième génération de réseau mobile verra le jour, avec un débit pouvant atteindre les 150 millions de b/s. Ceux qui pensaient avoir déjà tout vu seront étonnés par ce qui s'en vient.

« Les gens ont adopté la mobilité comme mode de vie », constate Samuel Pierre, professeur à l'École Polytechnique de Montréal et titulaire de la Chaire de recherche industrielle CRSNG/Ericsson en systèmes réseautiques mobiles de prochaines générations.

#### Évolution constante

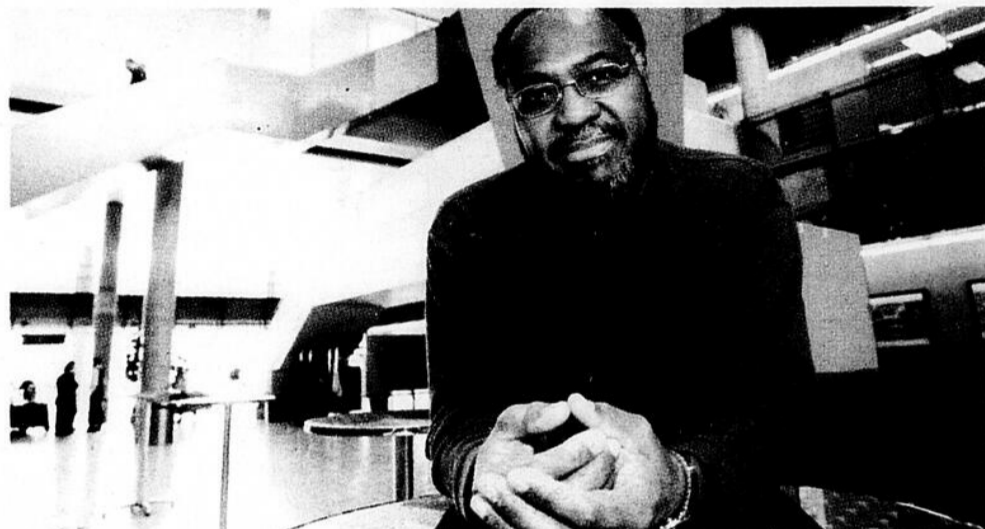
Il rappelle que chaque génération de réseau mobile vient avec des technologies qui lui sont propres et que la durée de vie d'une génération ne dépasse guère une décennie.

« La première génération de réseau s'en tenait aux premières technologies de transmission de la voix. Par la suite, la deuxième génération a été dominée par la téléphonie cellulaire, avec le recours à trois niveaux d'équipement,

soit les antennes et les cellules, le concentrateur de trafic et le commutateur. La troisième génération de réseau mobile – l'actuelle – est celle de l'amélioration de ces trois niveaux d'équipements auxquels a été ajoutée la transmission de données », précise-t-il.

La prochaine génération, la quatrième, fera place, selon lui, à une intégration de tous les équipements intermédiaires développés par les opérateurs de réseaux et à la création de produits toujours plus petits et puissants de la part des équipementiers.

« Il y aura un accroissement phénoménal tant sur le plan des équipements destinés aux utilisateurs que celui des équipements d'infrastructure. À ce chapitre, le défi sera de créer des périphériques mobiles de



Samuel Pierre, de l'École Polytechnique de Montréal : « Les gens ont adopté la mobilité comme mode de vie. » [Photo : Gilles Delisle]

taille raisonnable pouvant être utilisés comme des mini-serveurs », prédit M. Pierre.

#### Télévision mobile

Pierre Boucher, directeur de la recherche chez Ericsson Canada, donne un avant-goût de la technologie à venir. « Avec la quatrième géné-

ration, il sera possible de capter des canaux de télévision numérique à haute définition avec un téléphone portable », dit-il.

Les utilisateurs de téléphones cellulaires pourront aussi avoir accès à des technologies de capteurs permettant notamment de dresser un inventaire

des articles dans un magasin. Un consommateur pourra éventuellement effectuer des paiements à partir de son téléphone cellulaire.

« Les réseaux seront parfaitement intégrés et intelligents. Ils seront capables de s'auto-configurer les uns par rapport aux autres », signale-t-il. ■



Pour attirer et fidéliser les meilleurs, soyez le meilleur employeur !

DÉFI  
MEILLEURS EMPLOYEURS  
2008

Une invitation à  
s'évaluer, à se comparer et à s'améliorer

AUCUNS FRAIS D'INSCRIPTION - RAPPORT GRATUIT

Pour en savoir davantage et pour assister à nos rencontres  
d'information : [www.defimeilleursemployeurs.com](http://www.defimeilleursemployeurs.com)  
ou 514 985-6570 ou 1 800 992-8828

Affaires  
PLUS

Watson Wyatt  
Business

Ordre des  
CRHA et CRIA  
du Québec

EN PARTENARIAT AVEC  
Emploi  
Québec

## Comment ne pas devenir esclave de son BlackBerry

**Gestion du temps.** L'important, c'est de garder le contrôle. Encore faut-il y arriver.

Personne ne dira le contraire : les technologies portables entraînent d'importants gains de productivité pour les entreprises. En contrepartie, elles ont créé chez les employés ce que d'aucuns qualifient d'obligation d'être accessible en tout temps.

« C'est peut-être une bonne chose pour les entreprises, mais certainement pas pour les employés », relève avec un certain humour Samuel Pierre, professeur à l'École Polytechnique de Montréal et titulaire de la Chaire de recherche industrielle CRSNG/Ericsson en systèmes réseautiques mobiles de prochaines générations.

« La communication mobile représente une des différentes façons de travailler », dit-il.

#### Effet d'entraînement

L'utilisation des technologies portables a un effet boule de neige : elle peut empiéter sur la vie privée des individus.

Normand Cyr, président et chef de la direction de Mobile

Maestria, fait remarquer qu'il y a dans les entreprises une génération *technovores* avides de tout tester et de tout adopter le plus rapidement.

#### Établir ses limites

De son côté, Philippe Giffard, vice-président ventes (marché d'affaires) chez Bell Mobilité, n'hésite pas à parler d'un phénomène de dépendance, qualifiée de *CrackBerry*.

« Nous avons dû interdire l'utilisation des terminaux mobiles dans nos réunions d'équipe afin que les participants soient plus attentifs au déroulement de la rencontre qu'à leur BlackBerry », dit-il.

Il n'y a pas de formule magique afin de départager ce qui est acceptable de ce qui ne l'est pas. « Il revient à chacun de déterminer quels sont ses moments personnels », note-t-il.

Il est important, selon lui, de décrocher durant la fin de semaine. Ce qui veut dire que l'on peut éteindre ses équipements portables.

Quant à lui, Patrick Naoum, vice-président, solutions clients, chez ESI Technologies, insiste sur l'importance de savoir mettre la « *switch* du BlackBerry à *off* ».

« Est-ce raisonnable de répondre à un courriel à 21 heures lorsque vous êtes au cinéma ? » demande-t-il en préconisant d'enlever l'avis de réception d'un courriel en dehors des heures normales.

#### Réorganiser le travail

Le professeur Samuel Pierre estime qu'il serait approprié d'établir des plages horaires d'utilisation des équipements portables.

« Une telle pratique permettrait de préciser les moments où une personne peut être jointe et les moments où elle ne le peut pas. Cela pourrait faire partie de l'organisation du travail de l'entreprise », propose-t-il. À ce chapitre, les spécialistes reconnaissent qu'il y a encore beaucoup de chemin à faire. P.P.



**Inutile de tout arracher pour décrocher !**

**Gardez la ligne.**

**Changez sans tout chambouler**

Vous entendez souvent qu'il faut tout chambouler pour passer à la voix sur IP. La réalité est beaucoup plus simple. Qui parle d'acquérir du nouveau matériel ? Un nouveau logiciel suffit. Gardez votre matériel – votre commutateur téléphonique, vos passerelles, et même vos appareils téléphoniques. Pour passer à la voix sur IP, ajoutez un logiciel qui s'intègre à

Active Directory<sup>MC</sup>, Microsoft<sup>MD</sup> Office, Microsoft Exchange Server, de même qu'à votre commutateur téléphonique. Optimisez votre investissement dans votre commutateur téléphonique en l'intégrant à votre nouvelle solution logicielle de voix sur IP. Un seul logiciel et le tour est joué.

Renseignez-vous sur [microsoft.ca/voixsurIP](http://microsoft.ca/voixsurIP).

**Voix sur IP : vous y êtes déjà**

*Votre potentiel. Notre passion.<sup>MD</sup>*

**Microsoft<sup>MD</sup>**

## dossiers

## Voyages d'affaires

## Des destinations à découvrir

Les gens d'affaires savent que les voyages d'affaires sont rarement de tout repos. Bien dormir, bien manger et pouvoir se détendre un peu aident à rendre le séjour profitable. C'est pourquoi nous vous présentons aujourd'hui deux destinations d'affaires en offrant des conseils sur les endroits où dormir, manger et se détendre. Las Vegas est une destination d'affaire de plus en plus incontournable, car c'est l'endroit numéro un en Amérique pour les congrès et foires commerciales. Quant à Québec, les festivités de son 400<sup>e</sup> anniversaire mettent en lumière le dynamisme d'une région qui est une importante destination pour les voyageurs d'affaires et congressistes. Ce dossier présente également certaines nouvelles d'intérêt pour les gens d'affaires, comme des nouveautés du côté des sociétés aériennes. Bon voyage !

## Las Vegas, capitale du jeu... et des affaires

**International.** La ville attire plus de 25 000 congrès et foires commerciales par année.

par Claudine Hébert > dossiers@transcontinental.ca

LAS VEGAS (Nevada) - Capitale du jeu et des spectacles, Las Vegas présente aussi de nombreux attraits pour les gens d'affaires et les congressistes. La ville est ainsi la destination numéro un des congrès et des foires commerciales en Amérique du Nord. Elle accueille près de 25 000 événements du genre par année et elle n'a pas du tout l'intention de céder sa place.

Las Vegas, qui reçoit plus de 39 millions de visiteurs par année (près d'un visiteur sur cinq y va pour affaires), s'apprête à investir tout près d'un milliard de dollars pour revamp et agrandir son Centre de congrès au cours des prochaines années. « Et d'ici 2012, près de 40 milliards de dollars seront investis pour ajouter 40 000 chambres aux 133 000 existantes ainsi que 50 % plus d'espaces aux 9,5 millions de pieds carrés qui sont déjà réservés aux divers événements », fait savoir Jeremy Handel, responsable des relations publiques du Las Vegas Convention and Visitors Authority, rencontré sur place cet hiver.

Le taux d'occupation des hôtels, qui dépasse les 90 % (soit 27 % de plus que le taux moyen à l'échelle nationale

américaine), explique en majeure partie ces investissements colossaux. À la fin de 2008, la ville comptera 9 000 nouvelles chambres.

Ville de démesure, il n'y a nul besoin de jouer aux tables pour y faire fondre son compte en banque. Les attraits de Las Vegas s'en charge. La capitale mondiale du divertissement déborde d'activités pour vous tenir éveillé 24 heures sur 24. À commencer par les mégahôtels de la Strip. Ces palaces de plus de 2 500 chambres, avec chics restos au décor fascinant, proposent un tour du monde sur un même boulevard. De l'élégante tour Eiffel à l'enivrante métropole new-yorkaise, des canaux de Venise aux luxuriants jardins, il ne manque plus qu'un hôtel avec centre de ski... Et ça s'en vient, dit-on.

## À savoir

Le prix moyen d'une chambre à Las Vegas est de 120 \$. Une course de taxi à partir de l'aéroport vers un hôtel de la Strip varie entre 10 et 20 \$. Comptez entre 35 et 50 \$ pour le transport en limousine. Assurez-vous néanmoins du tarif auprès du chauffeur avant

de quitter l'aéroport afin d'éviter les mauvaises surprises. La plupart des tarifs sont publiés sur Internet, <http://taxi.state.nv.us/FaresFees.htm>. Pour d'autres informations : [lcva.com](http://lcva.com)

## Où dormir ?

## Le comble de l'ultra chic

Chaque fois que Steve Wynn construit un hôtel à Las Vegas, le nouvel établissement surpasse littéralement la compétition. Pensez au Mirage, au Treasure Island, au Bellagio... Son plus récent bébé de 2 700 chambres, le Wynn, est le seul hôtel 5 étoiles de tout le Nevada. Une distinction, en fait, accordée à la section Tower Suites qui, avec ses 296 chambres, est un hôtel en soi à l'intérieur de ce splendide complexe de 2,7 milliards de dollars. Cette luxueuse tour de verre bronze, qui abrite neuf restaurants gastronomiques, un concessionnaire Ferrari, l'unique boutique de chaussures Manolo Blahnik hors de New York et quelques villas avec vue sur le golf à 5 000 \$ la nuit, redéfinit le faste et le chic associés désormais aux hôtels de la Strip. On a déjà hâte de voir ce qu'offrirait Encore, la tour jumelle du Wynn, dont

l'ouverture est prévue d'ici la fin de l'année. L'hôtel sera composé de 2 000 suites de plus de 1 000 pieds carrés de superficie. Tout comme le Wynn, le nouvel hôtel aura 61 étages. Le 13<sup>e</sup> ainsi que les étages 40 à 49 (des chiffres qui ne portent pas chance) n'existeront pas, à la demande de M. Wynn. Chambre partir de 199 \$ la nuit. [wynnlasvegas.com](http://wynnlasvegas.com)

## L'Italie au cœur du désert

Le Venetian et sa place Saint-Marc ont maintenant un nouveau grand frère, le Palazzo. Ouvert depuis janvier, ce complexe de la société Las Vegas Sands a coûté près de 2 milliards de dollars. L'immense tour de 50 étages comprend 3 066 chambres et une soixantaine de boutiques, dont un concessionnaire Lamborghini. Chambre à partir de 199 \$ la nuit. [palazzo.com](http://palazzo.com)

## La bonne affaire

Saviez-vous que septembre 2001 a forcé l'hôtel Aladdin (qui venait juste d'ouvrir), à changer de nom ? Cet édifice de 2 500 chambres, désormais baptisé Planet Hollywood, est apprécié pour sa situation au cœur de la Strip et ses tarifs assez compétitifs.

Chambres à partir de 119 \$. [planethollywoodresort.com](http://planethollywoodresort.com)

## Où manger ?

Vous recherchez les tables couvertes des plus grandes distinctions ? Sachez que le Joël Robuchon, au MGM Grand, est le seul 3 étoiles Michelin en ville. Ce dernier est également coté 5 diamants CAA-AAA. Tout comme le sont le Alex, du Wynn, le Cirque et le Picasso, du Bellagio.

## D'autres tables

## exceptionnelles

## Bartolotta, au Wynn

Outre sa vue imprenable sur le mini-lac de l'hôtel, ce resto italien offre des pâtes et d'incroyables produits de la mer Méditerranée pêchés deux jours plus tôt. Des poissons et des crustacés que de grandes institutions culinaires de l'Italie peinent à obtenir. L'occhiona, un poisson servi dans une croûte de sel marin sicilien, est un pur délice. À noter que la fine cuisine nord-américaine du Tableau, servie du matin au soir, et la somptueuse gastronomie chinoise du Wing Lei, qu'on peut déguster du jeudi au lundi soir, sont deux tables qui

POUR VOS CONGRÈS  
ET APRÈS-CONGRÈS



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



LAVAL  
Plein d'affaires à faire

1 877 465-2825

## voyages d'affaires dossiers



1 Le Palazzo 2 Le Wynn, le seul hôtel 5 étoiles de tout le Nevada 3 Le Bartolotta offre d'incroyables produits de la mer Méditerranée

► valent un détour au Wynn.  
www.wynnlasvegas.com

**Pour petit budget**  
La plupart des grands hôtels

proposent de gargantuesques buffets à l'heure des repas pour moins de 20 \$ par personne... Il suffit de faire la file.

**Un sympathique mexicain**  
S'il vous vient une envie de fajitas, tortillas, nachos et margaritas, cap sur le Cozymel Grill, situé non loin de la Strip.

Ce resto du Hughes Center Drive propose une authentique cuisine mexicaine à prix abordables.  
www.cozymels.com

### Quoi faire entre deux rendez-vous ?

**PRENEZ LE TEMPS DE VISITER LA STRIP À PIED**  
Près de sept kilomètres d'hôtels thématiques qui s'illuminent de mille et un feux chaque soir de la semaine. En plus de loger des casinos aussi originaux les uns que les autres, la plupart des hôtels proposent leur lot de boutiques exclusives.

**RÉSERVEZ-VOUS DU TEMPS POUR LES SPECTACLES**

« O », du Cirque du Soleil, demeure un classique qu'il faut voir au moins une fois dans sa vie. Ne ratez pas non plus les spectaculaires prestations extérieures gratuites du Bellagio, du Treasure Island et du Mirage offertes en soirée.

**GOÛTEZ AUX PARCOURS DE GOLF DE LA RÉGION**

Vous pouvez dépenser la petite fortune de 500 \$ qu'exige l'éclatant parcours du Wynn, un terrain de la Strip revampé à coups de millions qui disparaîtra un jour pour faire place



Le Grand Canyon en hélico.

aux hôtels du Wynn Boulevard. Ou vous éloigner en banlieue et dénicher un parcours pour moins de 100 \$.

**METTEZ LE CAP SUR LE GRAND CANYON**

Profitez de la proximité de l'Arizona pour survoler le Grand Canyon en hélicoptère avec vos clients. Une expérience des plus mémorables si vous ajoutez le petit déjeuner au champagne sur le bord de l'immense vestige d'un phénomène géologique.



## Doux Plaisirs en Vogue

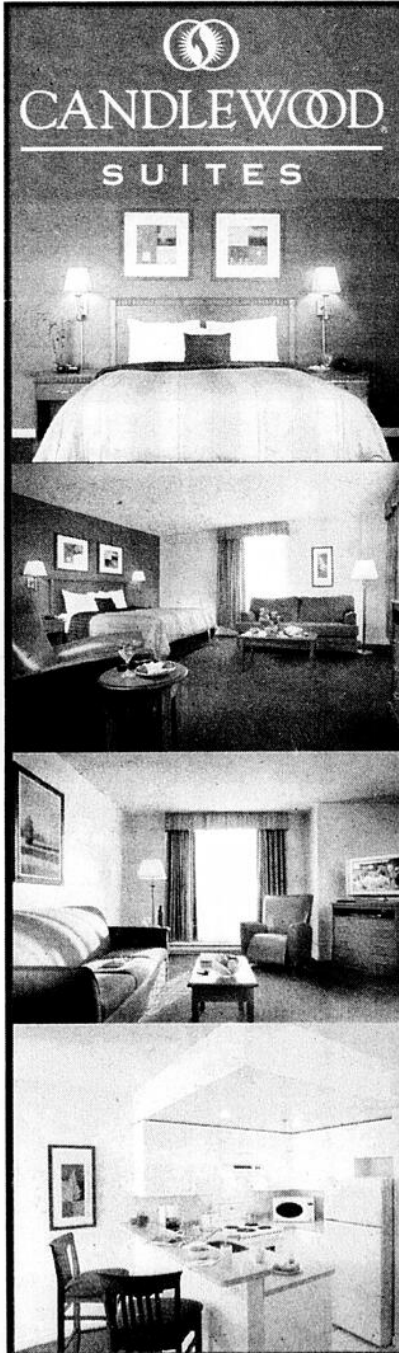
Invitez votre groupe pour une réunion au Loews Hôtel Vogue entre le 1er janvier et le 30 avril 2008 et vous bénéficierez de:  
Une chambre complémentaire par 20 chambres payées par nuit,  
Un surclassement dans une suite luxueuse pour la durée de votre séjour, Internet haute vitesse gratuit dans toutes les chambres,  
une pause «Doux plaisirs en Vogue »

VEUILLEZ CONTACTER NOTRE ÉQUIPE DES VENTES AU  
**514-285-5728**

Certaines restrictions s'appliquent, merci d'appeler pour plus de détails.

**LOEWS HOTEL VOGUE MONTRÉAL**

1425 rue de la Montagne, Montréal, QC www.loewshotels.com



## Découvrez le premier Candlewood Suites au Canada

Candlewood Suites, le spécialiste en séjour à long terme, vous offre:

- Ⓞ suites spacieuses
- Ⓞ accès gratuit à l'internet haute vitesse
- Ⓞ centre d'affaires
- Ⓞ cuisines complètes
- Ⓞ salle d'entraînement.
- Ⓞ buanderie
- Ⓞ programme de récompenses Priority Club®

**Candlewood Suites Bienvenue chez vous !**

Candlewood Suites Montréal  
191, boul René-Lévesque E.  
Montréal, Québec  
H2X 3Z9  
514.667.5002  
sales@cwsmontréal.com  
www.cwsmontréal.com

## dossiers voyages d'affaires

# Un boom étonnant dans l'Ouest-de-l'Île

**Hôtels.** En moins de deux ans, l'offre dans ce secteur a doublé, et d'autres hôtels s'y ajouteront d'ici janvier 2009.

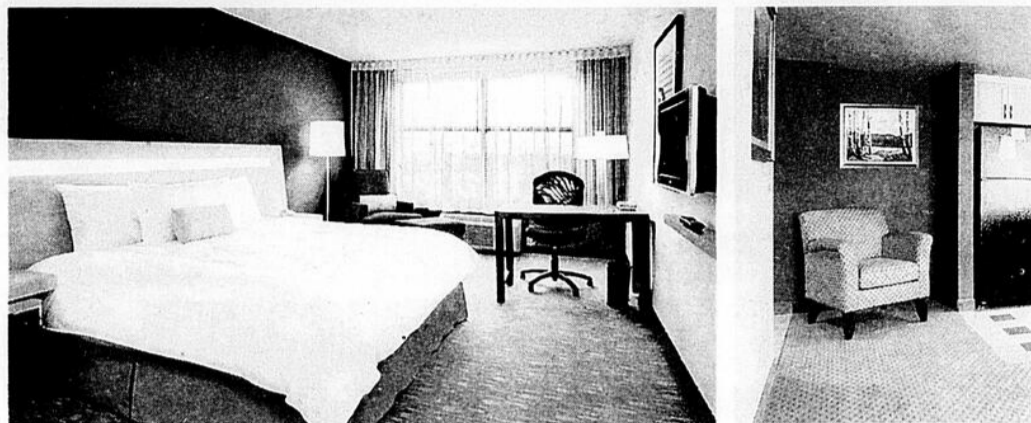
par Claudine Hébert > dossiers@transcontinental.ca

Si vous cherchez à séjourner près de l'aéroport Montréal Trudeau, à Dorval, ou si vous voulez proposer de l'hébergement à vos visiteurs d'affaires, le choix ne manque pas. En moins de deux ans, l'offre hôtelière dans ce secteur a doublé, et d'autres hôtels s'y ajouteront d'ici janvier 2009. À ce moment-là, l'Ouest-de-l'Île

comptera plus de 800 chambres de plus.

Pourquoi cette croissance ? Il y a deux raisons, indique Tourisme Montréal. D'abord, on assiste aux premières retombées de la fusion des deux aéroports de Montréal (Dorval et Mirabel). L'ajout de vols et de passagers accentuent les besoins en hébergement.

Puis, il y a l'activité économique de l'Ouest-de-l'Île qui connaît un essor fulgurant. « En 10 ans, le nombre d'emplois a grimpé de 30 % dans cette partie de l'île de Montréal, pour atteindre un peu plus 130 000 postes », indique le directeur général du CLD Ouest-de-l'île, Gerry Arsenault.



Une chambre de style contemporain de Novotel et une cuisine complète du Marriott Residence Inn, à droite

Cette croissance économique, nourrie principalement par les secteurs pharmaceutique, des transports et de l'aéronautique, nécessite de nouvelles chambres pour la clientèle d'affaires et, surtout,

davantage de salles de réunion. C'est ce qui explique que la communauté économique de l'Ouest-de-l'Île réclame l'établissement d'un centre de congrès.

Voici un aperçu des nouveaux hôtels qui ont ouvert leurs portes à proximité de l'aéroport.

### Hampton Inn & Suites

Cet établissement du groupe Hilton, qui comptait déjà 100 chambres depuis 2001, en a ajouté 43 nouvelles en avril 2006. À partir de 140 \$ la nuit, la réservation d'une chambre comprend le petit déjeuner continental, Internet haute vitesse, le stationnement pour les voyages de neuf jours et moins ainsi que le service de navette vers l'aéroport.

1900, autoroute Transcanadienne  
514-633-8243  
hamptoninn.com

### Marriott Courtyard Aéroport de Montréal

Ce nouvel établissement, inauguré en août 2006, propose 160 chambres spacieuses dans le secteur Saint-Laurent. L'accès Internet haute vitesse est gratuit. La réservation d'une chambre, offerte à partir de 169 \$ (105 \$ la fin de semaine), comprend le stationnement et le service de navette gratuit vers l'aéroport pour vos déplacements longue durée. L'hôtel abrite un centre de conférence, une piscine d'eau salée et une salle d'exercice.

7000, Place Robert-Joncas, Montréal  
514-339-5333  
marriott.com/property/propertypage/yulap

### Marriott Residence Inn Aéroport de Montréal

Relié au Marriott Courtyard par le centre de conférence, cet hôtel de 170 chambres propose

## Porter s'arrête à Québec

**Transport aérien.** La société offre déjà des vols vers Montréal et Mont-Tremblant.

À l'instar de WestJet, Porter Airlines atterrira, elle aussi, à Québec cet été. Au moment d'écrire ces lignes, le transporteur aérien torontois s'apprête à annoncer deux nouvelles liaisons estivales quotidiennes, sept jours sur sept, pour le marché de la Vieille Capitale, soit Toronto-Québec et Québec-Halifax.

Cette entreprise torontoise, qui a la particularité d'exercer

ses activités à partir du Toronto City Centre Airport, assure déjà la liaison Toronto-Montréal neuf fois par jour du lundi au vendredi. Les vols Toronto-Mont-Tremblant, offerts depuis décembre dernier, cesseront à la fin mars. Les résultats concluants de ce produit pourraient inciter le transporteur à renouveler l'expérience l'hiver prochain, a indiqué le porte-parole de

Porter Airlines, Brad Cicero.

La compagnie aérienne, qui propose également Ottawa et New York à sa liste de destinations, prévoit offrir jusqu'à 17 villes canadiennes et américaines sur de courtes distances à partir de la région de Toronto. Boston, Chicago, Washington et Philadelphie figurent d'ailleurs dans sa mire.

Porter utilise des Q400 de

Bombardier, un avion régional à turbopropulseurs reconnu pour être rapide, silencieux et surtout faible en émissions de gaz à effet de serre. L'appareil de 70 places possède des sièges en cuir personnalisés avec plus d'espace pour les jambes que ce qu'offre habituellement la classe économique. Porter Airlines, qui compte six appareils, portera ce nombre à 12 d'ici la fin 2008. C.H.

## LES LAURENTIDES...

toujours à la hauteur !

**Hôtel**  
**mont Gabriel**  
GOLF • SPA • TENNIS • SKI

**RÉUNION AU SOMMET !**

Forfait affaire à partir de **119 \$**  
ppod incluant 1 nuit, 3 repas et 2 pauses ainsi que les frais de services.

Valable du dimanche au jeudi. Pour l'année 2007. Certaines restrictions s'appliquent.

Réservez maintenant et obtenez **une chambre gratuite** par tranche de 15 chambres utilisées.

1699, chemin Mont-Gabriel, Sainte-Adèle (Québec) Canada J8B 1A5  
info@montgabriel.com

**1 800 668-5253** • www.montgabriel.com

*Idéal... pour les affaires ou pour le plaisir!*

**139 50 \$**  
par personne\*

Le forfait comprend :

- ◆ Luxueuse suite une chambre
- ◆ Petit-déjeuner continental
- ◆ Lunch L'Éloquent
- ◆ Deux pauses-café

- ◆ Salle de réunion
- ◆ Service de navette VIP
- ◆ Frais de service
- \* prix par personne, par jour, occupation double, taxes en sus

CHÂTEAU  
BEAUVALLON  
• MONT-TREMBLANT •

- 70 suites décorées avec raffinement
- Installations pour conférences (70 personnes)
- À la porte d'une panoplie d'activités
- À deux pas de nombreux terrains de golf

Contactez le service des groupes 1-888-681-6611  
www.chateaubauvallon.ca

*Forfait réunion d'affaires*

à partir de **139 \$\*** p.p.  
/jour /occ. double  
\*Taxes en sus

**Comprend :**

- Hébergement
- Salle de réunion principale
- Déjeuner, dîner et souper
- Pauses santé

**HÔTEL DU LAC**  
Charme | Loisirs | Spa & Conférence  
Mont-Tremblant, Québec

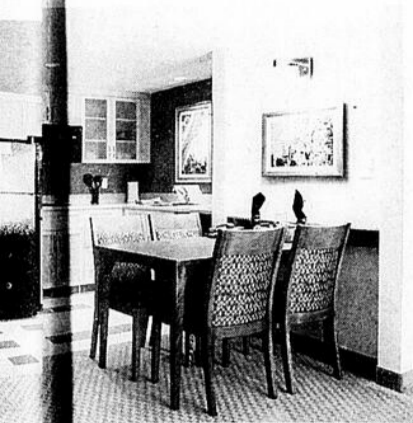
**1.800.567.8341 | www.hoteldulac.ca**

**1-800-611-8532 poste 233**  
**www.laurentides.com**

TOURISME LAURENTIDES

Québec

# voyages d'affaires dossiers



de grandes suites dotées d'une cuisine complète. Idéal pour les longs séjours. Les chambres sont offertes à partir de 179 \$ la nuit (159 \$ la fin de semaine). Le coût comprend le petit déjeuner buffet chaud, le stationnement longue durée et le service de navette vers l'aéroport. L'établissement partage les infrastructures de loisirs du Courtyard. 6500, Place Robert-Joncas 514-336-9333 [marriott.com/property/propertypage/YULRA](http://marriott.com/property/propertypage/YULRA)

### Novotel Aéroport de Montréal

Ouvert depuis un an, ce superbe hôtel du groupe Accor propose 120 chambres au décor contemporain et sept salles de réunion. Situé à 10 minutes de l'aéroport, l'établissement comprend une piscine et une salle d'exercice. Les chambres sont équipées d'écran plasma et offrent l'accès Internet haute vitesse gratuitement. Les chambres sont offertes à partir de 99 \$ la nuit (129 \$ du dimanche au jeudi). On a aussi pensé au stationnement longue durée et au service de navette vers l'aéroport. 2599, boulevard Alfred-Nobel, Montréal 514-337-3222 [novotel.com](http://novotel.com)

### Marriott Fairfield Inn & Suites Aéroport de Montréal

Ce tout nouvel hôtel de 162 chambres et de quelques 3 000 mètres carrés de locaux de réunion (le premier de la catégorie Fairfield Inn au Québec) ouvrira ses portes le 31 mars. À partir de 149 \$ la chambre par nuit (129 \$ les week-ends), le voyageur aura accès à Internet haute vitesse, à la piscine intérieure, au service de stationnement (jusqu'à 14 jours) et de navette vers l'aéroport, ainsi qu'au petit déjeuner continental. 700, avenue Michel-Jasmin, Dorval 514-631-2424 [marriott.com/yulfi](http://marriott.com/yulfi) [À noter que les sites Web de Marriott ne prévoient pas encore de version en français.]

## La Montérégie

La Montérégie compte sur son territoire deux centres de congrès et une trentaine d'établissements spécialisés pour le congrès, les colloques et les réunions d'affaires. Ces établissements totalisent plus de 225 salles pour vos événements.

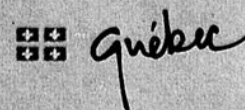
Réunion d'affaires en Montérégie



- Proximité
- Accessibilité
- Diversité



<b>BELOIR</b> Hostellerie Rive Gauche <a href="http://www.hostellerievegauche.com">www.hostellerievegauche.com</a>	<b>CHAMPLY</b> Fourquet Fourchette <a href="http://www.fourquet-fourchette.com">www.fourquet-fourchette.com</a>	<b>MONT-SAINT-HILAIRE</b> Manoir Rouville-Campbell <a href="http://www.manoirrouvillecampbell.com">www.manoirrouvillecampbell.com</a>	<b>SAINT-BERNARD-DE-LACOLLE</b> Auberge Premier Inn <a href="http://www.aubergepremier.com">www.aubergepremier.com</a>	<b>SAINT-MATHIEU-DE-BELOIR</b> Location VR St-Cyr <a href="http://www.vrstcyr.com">www.vrstcyr.com</a>
<b>BOUCHERVILLE</b> Comfort Inn Boucherville <a href="http://www.choicehotels.ca/cn327">www.choicehotels.ca/cn327</a> Hôtel Mortagne <a href="http://www.hotelmortagne.com">www.hotelmortagne.com</a> Hôtel WelcomInNS Montréal-Boucherville <a href="http://www.hotelwelcominns.com">www.hotelwelcominns.com</a>	<b>CHATEAUGUAY</b> Manoir d'Youville <a href="http://www.sgm.qc.ca/manoir">www.sgm.qc.ca/manoir</a>	<b>NOTRE-DAME-DE-L'ÎLE-PERROT</b> Centre Notre-Dame-de-Fatima <a href="http://www.centredfatima.com">www.centredfatima.com</a>	<b>SAINT-CÉSAIRE</b> La CoopAQ <a href="http://www.coopaq.ca">www.coopaq.ca</a>	<b>SAINT-PAUL D'ABBOYSFORD</b> Vignoble Les Petits Cailloux <a href="http://www.lespetitscailloux.com">www.lespetitscailloux.com</a>
<b>BROSSARD</b> ALT Hôtel Quartier DIX30 <a href="http://www.althotels.ca">www.althotels.ca</a> Best Western Hôtel National <a href="http://www.bestwestern.com">www.bestwestern.com</a> Comfort Inn Brossard <a href="http://www.choicehotels.ca/cn328">www.choicehotels.ca/cn328</a> Econo Lodge Montréal-Brossard <a href="http://www.choicehotels.ca">www.choicehotels.ca</a> Quality Inn & Suites <a href="http://www.choicehotels.ca">www.choicehotels.ca</a>	<b>LA PRAIRIE</b> Restaurant Au vieux fort <a href="http://www.auxvieuxfort.com">www.auxvieuxfort.com</a>	<b>RIGAUD</b> Auberge des Gallant (Sainte-Marthe) <a href="http://www.gallant.qc.ca">www.gallant.qc.ca</a> Sucrerie de la Montagne <a href="http://www.sucrerieedelamontagne.com">www.sucrerieedelamontagne.com</a>	<b>SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU</b> Auberge Harris <a href="http://www.aubergeharris.com">www.aubergeharris.com</a> Comfort Inn Saint-Jean-sur-Richelieu <a href="http://www.choicehotels.ca/cn343">www.choicehotels.ca/cn343</a> Relais Gouverneur Saint-Jean-sur-Richelieu <a href="http://www.relaisgouverneur.com">www.relaisgouverneur.com</a>	<b>SOREL-TRACY</b> Auberge de la Rive <a href="http://www.aubergedelarive.com">www.aubergedelarive.com</a>
<b>LONGUEUIL</b> Holiday Inn Montréal-Longueuil <a href="http://www.holidayinnlongueuil.com">www.holidayinnlongueuil.com</a> Hôtel Gouverneur Île Charron Montréal <a href="http://www.gouverneur.com">www.gouverneur.com</a> Hôtel Le Dauphin Montréal-Longueuil <a href="http://www.hoteldauphin.ca">www.hoteldauphin.ca</a> Sandman Hôtel Montréal-Longueuil <a href="http://www.sandmanhotels.com">www.sandmanhotels.com</a>	<b>SAINT-ANICET</b> Manoir Lac Saint-François <a href="http://www.manoirlacstfrancois.com">www.manoirlacstfrancois.com</a>	<b>SAINT-HYACINTHE</b> Hôtel des Seigneurs Saint-Hyacinthe <a href="http://www.hoteldesseigneurs.com">www.hoteldesseigneurs.com</a> Hôtel Le Dauphin Saint-Hyacinthe <a href="http://www.hoteldauphin.ca">www.hoteldauphin.ca</a>	<b>SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU</b> Auberge Handfield <a href="http://www.aubergehandfield.com">www.aubergehandfield.com</a> Les Trois Tillouls et Spa Givenchy <a href="http://www.lestroistilleuls.com">www.lestroistilleuls.com</a>	<b>SALABERRY-DE-VALLEYFIELD</b> Hôtel Plaza Valleyfield <a href="http://www.plazavalleyfield.com">www.plazavalleyfield.com</a>
<b>MONTEGREGIE</b> Procurez-vous notre brochure de promotion sur le tourisme d'affaires en Montérégie ■ 1 866 469-0069 ■ <a href="http://www.tourisme-montregie.qc.ca">www.tourisme-montregie.qc.ca</a>				<b>VARENNES</b> Chalet du boisé <a href="http://www.chaletduboise.com">www.chaletduboise.com</a>
				<b>VAUDREUIL-DORION</b> Château Vaudreuil Suites Hôtel <a href="http://www.chateau-vaudreuil.com">www.chateau-vaudreuil.com</a>



## dossiers voyages d'affaires

# Petit guide du voyageur à Québec

par Claudine Hébert > dossiers@transcontinental.ca

Depuis déjà quatre siècles, la ville de Québec trempe dans le commerce. Au-delà de la forte présence de fonctionnaires et de politiciens, soit plus de 40 % de la population active, la capitale jouit d'une solide réputation dans plusieurs secteurs tels que le savoir, la haute technologie et l'assurance. Faire des affaires à Québec n'est pas plus sorcier qu'ailleurs en province. « Ne considérez pas Québec comme une région. Il faut la traiter comme n'importe quel centre urbain », insiste Daniel Denis, président de la

Chambre de commerce de Québec. La grande région de Québec qui compte 700 000 personnes constitue le second pôle économique du Québec, le septième au Canada.

À retenir ? Les petits déjeuners et dîners d'affaires sont très populaires. Ce qui alimente les discussions ? L'équipe de football du Rouge et Or, le Canadien de Montréal et les autres sujets qu'abordent les très verbomoteurs animateurs des réseaux radiophoniques de la Capitale. Essentiellement des radios d'opinions.

## Où dormir ?

### Le classique

Depuis son ouverture il y a 115 ans, le Château Frontenac reçoit les hauts dignitaires de la planète qui passent par Québec. Synonyme d'élégance et de prestige, l'hôtel de 618 chambres trône sur l'un des plus beaux emplacements de la ville, le cap Diamant. Ce qu'on aime ? Internet haute vitesse gratuit pour les membres du Club du président (l'inscription est gratuite), la piscine intérieure et les quatre étages Fairmont Or nouvellement rénovés avec service de petit déjeuner continental de luxe à la réception du 14<sup>e</sup> étage. Tout pour choyer le voyageur d'affaires. L'hôtel offre aussi des services d'un ambassadeur canin. Ce gentil toutou aux airs de chien labrador vous accompagne pour des promenades dans le Vieux-Québec et sur les plaines d'Abraham. Chambre standard à partir de 159 \$ la nuit. fairmont.com

### L'hôtel-musée

Chapeau à l'Auberge Saint-Antoine qui a su marier architecture, patrimoine et milieu hôtelier. Encensé par les critiques à travers le globe, ce bijou de 82 chambres et de 12 suites rend hommage au passé de la ville. Des milliers d'artefacts découverts lors des derniers travaux d'agrandissement sont exposés aux quatre coins de l'établissement qui occupe l'ancien îlot Hunt, dans le Vieux-Québec. Literie de luxe, peignoirs, grande table de travail, accès Internet haute vitesse font partie des attentions de cet hôtel membre du réseau Relais & Châteaux. De plus, un nouveau gymnase avec sauna vient d'être aménagé sous le toit de l'édifice. Chambre à partir de 199 \$. 8, rue Saint-Antoine 1 888 692-2211 saint-antoine.com

### Le château... en banlieue

Douceur californienne au cœur de la banlieue. Voilà ce que vous offre le Château



Une chambre Fairmont Or, nouvellement rénovée au Château Frontenac.

Bonne Entente, à Sainte-Foy. Ici, on dort paisiblement sans craindre le brouhaha de la ville. Même les fenêtres ouvertes. Membre de la chaîne *The Leading Hotels in the World*, cet hôtel urbain compte 120 chambres et 45 suites luxueuses, dont celle de la section Urbania. Une section privilégiée qui comprend un salon, où l'on sert quotidiennement le petit déjeuner, le cinq à sept et le champagne accompagné

de fraises à 21 h 30, sans frais. Chambre affaires à partir de 159 \$.

3400, chemin Sainte-Foy  
1 800 463-4390  
chateaubonneentente.com

### Le petit nouveau

L'ancien Holiday Inn du quartier Saint-Roch fait peau neuve. Vive le nouvel Hôtel PUR. Les 238 chambres de l'immeuble de 18 étages ont été complètement rénovées. Un nouveau

Le Manoir lance pour le 400<sup>ième</sup> ses  
**NOUVEAUX FORFAITS**  
[www.lacdelage.com](http://www.lacdelage.com)

LE MANOIR DU LAC DELAGE

À seulement 15 minutes de Québec  
**1.800.463.2841**

Québec 108-2008

Hôtellerie Champêtre

Une offre distinctive...

**Tout chic ! Tout neuf !**

CENTRE DE CONGRÈS ET D'EXPOSITIONS DE LÉVIS

Hôtel quatre étoiles • Écrans au plasma • Internet sans fil  
Piscine spa • Stationnement gratuit • Restaurant Cosmos

Informations et réservations | **418. 838-3811**  
1 888 838.3811  
congres@centrecongreslevis.com  
www.centrecongreslevis.com

FOUR POINTS BY SHERATON

VILLE DE LÉVIS

Tourisme LÉVIS.com

# voyages d'affaires dossiers



L'Initiale, temple de la gastronomie de la Vieille Capitale, est membre de la prestigieuse chaîne Relais Gourmands.



Tout le monde craque pour les créations de poissons et de canards du Yuzu Sushi Bar.

restaurant-bar est prévu pour le printemps. Et le centre d'entraînement doté de la plus grande piscine intérieure de la région ouvrira ses portes à l'automne. Chambre à partir de 139 \$.  
hotelpur.com

### La bonne affaire

Il est possible de trouver une chambre au centre-ville de Québec pour moins de 100 \$ sans compromettre votre confort. Le Château Laurier, situé près de la Grande-Allée, en est un exemple. L'Hôtel Champlain, rue Sainte-Anne, et le Gîte des Trois Balcons, qui s'élève face aux Champ-de-bataille, prévoient également le petit déjeuner et l'accès Internet haute vitesse dans ce tarif très abordable.  
vieuxquebec.com/laurier  
troisbalcons.qc.ca  
champlainhotel.com

## Où manger ?

### Quartier Saint-Roch

On chuchote que la vieille garde de Québec aime demeurer fidèle à ses institutions...quitte à sous-estimer les succulentes tables qui émergent dans le nouveau Saint-Roch. Surmontez ces préjugés et découvrez les délices culinaires de cet ancien quartier de commerçants en voie de retrouver son lustre.

### L'Utopie

Cette cuisine française sans crème ni beurre vous propose, pour moins de 20 \$, une table d'hôte trois services à l'heure du lunch. Des plats légers, juste assez consistants, qui n'hypothèquent pas votre estomac pour la journée. Même le dessert se mange sans culpabilité. Outre un salon qui peut accueillir jusqu'à 50 personnes, les proprios mettent leur toute nouvelle salle de spectacle Le Cercle à la disposition des groupes. Ouvert également en soirée.  
restaurant-utopie.com

### Yuzu Sushi Bar

Ce restaurant de la rue du Parvis était surtout reconnu pour son bar à sushis... jusqu'à ce que certains critiques culinaires fassent l'éloge des talents cachés du jeune chef Vincent Morin. Depuis, c'est la folie. Tout le monde craque pour ses créations de poissons et de canards que l'on commande volontiers les yeux fermés. Ouvert tous les midis, en semaine, et les soirs.  
yuzu.ca

### Dans le Vieux-Québec Le Champlain

Solennel et somptueux, Le Champlain est l'endroit désigné pour captiver vos clients d'affaires. Non seulement le chic restaurant du Château Frontenac offre une vue sublime sur le fleuve et la terrasse

Dufferin, mais les créations mi-françaises mi-locales de son chef, Jean Soulard, enchantent les plus fins palais.  
fairmont.com

### Sainte-Foy Michelangelo

La table italienne de Québec. Pâtes, grands vins, service impeccable, salons à l'écart pour discussions privées... tout ce qu'il vous faut pour conclure l'entente du siècle.  
restomichelangelo.com

### L'Initiale

Logé dans une ancienne banque du Vieux-Québec, ce restaurant français est devenu le temple de la gastronomie de la Vieille Capitale. Membre de la prestigieuse chaîne Relais Gourmands, cette table vous promet raffinement et délices

en bouche du début à la fin du repas.  
restaurantinitiale.com

### L'Échaudé

Sans tomber dans la haute gastronomie, ce sympathique bistro du Vieux-Québec propose tartares, confits, bavettes et terrines à prix d'ami.  
echaude.com

### Petit déjeuner

Pour le petit déjeuner et

l'heure du lunch, les restos Cochon Dingue attirent une foule de gens d'affaires. Les plats maison de cette chaîne constituent une valeur sûre qui n'outrepasse pas votre budget. Les succursales Cosmos figurent aussi parmi les lieux favoris pour le petit déjeuner et le lunch d'affaires dans la Capitale.  
cochondingue.com  
lecosmos.com

### Les classiques

Le Parlementaire, à l'Assemblée nationale, et le Louis-Hébert, sur Grande-Allée, grouillent de députés, de ministres et d'employés de la machine gouvernementale à l'heure du dîner.

Le Cercle de la Garnison, unique club privé de Québec, ouvre ses portes aux membres des autres clubs de la province le midi et le soir. Cet édifice militaire, qui jouxte la porte Saint-Louis, est prisé par les gens d'affaires. On rapporte qu'une invitation dans ce lieu ultra-sélect n'est jamais refusée. ■



EN BREF

### CINQ À SEPT

#### Pub Dunn

Les amateurs de scotch seront bien servis au Pub Dunn, face au palais de justice. La maison sert plus de 90 whiskies.

#### Boudoir Lounge

Cocktail au milieu d'une clientèle constituée d'artistes, de professionnels et d'étudiants. Ce bar branché du quartier Saint-Roch abrite également une discothèque au sous-sol.  
boudoirlounge.com

### PROMENADE

#### L'Observatoire de la Capitale.

Vous aimez les hauteurs ? Allez à l'observatoire du Complexe G. Le 31<sup>e</sup> étage du plus haut édifice de la ville vous permet de contempler la Vieille Capitale et ses alentours.  
observatoirecapitale.org ■

L'ENDROIT IDEAL POUR VOTRE PROCHAINE REUNION.

**Mentionnez cette publicité lorsque vous réserverez!**

**Nos Avantages**

- Hôtel 4 étages adjacent à la station de métro Longueuil et à 10 minutes du centre-ville de Montréal.
- 215 chambres avec vue imprenable.
- 11 salles de réunion pouvant accueillir jusqu'à 350 personnes.
- Salle de conditionnement physique, piscine intérieure, sauna et terrasse extérieure.
- Internet haute vitesse.
- Centre d'affaires.
- Restaurant sur place.
- Stationnement gratuit pour les clients séjournant à l'hôtel.
- Accès direct et rapide aux principales autoroutes en provenance ou en direction des États-Unis, de l'Ontario et de l'est du Québec.

**Sandman Hôtel**  
MONTRÉAL | LONGUEUIL

999, rue de Sérigny, Longueuil QC, J4K 2T1  
Tél 450 670 3030 Fax 450 670 5928

1-800-SANDMAN sandmanhotels.com

**VISION 2000**  
GROUPE VOYAGES - TRAVEL GROUP

SOLUTIONS D'AFFAIRES · CORPORATE SOLUTIONS

RÉUNIONS & ÉVÉNEMENTS · MEETINGS & EVENTS

CROISIÈRES & VACANCES · CRUISES & VACATIONS

[www.vision2000quebec.com](http://www.vision2000quebec.com)

POUR TOUTES INFORMATIONS S.V.P. COMMUNIQUER AVEC :

DENISE MOREL  
GESTION DES VOYAGES D'AFFAIRES  
514-855-4877  
DMOREL@VISION2000.CA

CHARLES SYLVESTRE  
RÉUNIONS & ÉVÉNEMENTS  
514-855-4284  
CSYLVESTRE@VISION2000.CA

100, BOUL. ALEXIS NIHON, SUITE 110, ST-LAURENT, QC H4M 2N6

## dossiers voyages d'affaires

## Les travaux à Montréal-Trudeau achèvent

**Investissement.** Le hall d'enregistrement à destination des États-Unis sera transformé.

par Claudine Hébert > dossiers@transcontinental.ca

Près d'un milliard et demi de dollars plus tard, l'aéroport Montréal-Trudeau termine la cure de revitalisation entreprise en 2000.

Parmi ces derniers grands travaux : le réaménagement complet du hall d'enregistrement de la section des vols canado-américains. À pareille date l'an prochain, les passagers des vols transfrontaliers n'auront plus à franchir plus d'un demi-kilomètre pour accéder à leur rampe d'embarquement. Les passagers accéderont aux salles d'embarquement de la jetée transfrontalière par un couloir débouchant près de la porte 76. Finis les longs sprints !

Le nouveau hall d'enregistrement augmentera sa surface

de 33 %. L'aire d'attente à la douane américaine doublera de superficie. Le nombre de guérites passera de 20 à 29.

Cette phase de 120 millions de dollars comprend également une nouvelle boutique hors taxes, 500 nouvelles places de stationnement et la présence (enfin !) d'un hôtel sur les lieux mêmes de l'aéroport. L'édifice, qui sera géré par la chaîne Marriott, sera doté de 275 chambres, de plusieurs salles de réunion, d'une piscine, gymnase et restaurant. L'ouverture de l'hôtel est prévue pour la fin 2008 et celle du hall des départs transfrontaliers pour le début 2009.

« Ce nouvel édifice abritera aussi l'emplacement de la future navette ferroviaire qui

reliera l'aéroport au centre-ville de Montréal. Le service qui pourrait être offert d'ici 2012... si les pourparlers vont bien », souligne Christiane Beaulieu, vice-présidente aux affaires publiques à Aéroports de Montréal.

La nouvelle configuration implique un prolongement du débarcadère supérieur (niveau départs) vers le nouveau hall des départs transfrontaliers. Une partie du débarcadère actuel devra être démolie afin d'en modifier la géométrie. Pendant la durée des travaux, la circulation véhiculaire empruntera une rampe de descente temporaire. Aéroports de Montréal soutient que des mesures sont prévues afin d'assurer la fluidité de la circu-



Les voyageurs pourront enfin compter sur la présence d'un hôtel à l'aéroport Montréal-Trudeau. Géré par la chaîne Marriott, il comptera 275 chambres et comprendra notamment des salles de réunion. Ouverture prévue : fin 2008. [Photo : Aéroport de Montréal]

lation dans ce secteur.

Cela dit, la modernisation de la jetée domestique, elle, est terminée. L'aménagement intérieur des salles d'attente a été harmonisé avec celui des

autres jetées, les passerelles d'embarquement ont été remplacées et les postes de stationnement ont été reconfigurés de manière à en accroître le nombre à 13. Les services

commerciaux ont également été réaménagés. On y retrouvera une plus grande variété de boutiques et de restaurants. La salle de récupération des bagages, au niveau des arri-

## Le trafic de l'aéroport a atteint des sommets en 2007

**Transport aérien.** Un nombre record de passages enregistrés.

Les aménagements entrepris depuis l'année 2000 portent fruit. Le trafic des passagers à Montréal-Trudeau a progressé de 8,5 % en 2007 pour atteindre un nouveau sommet de 12,4 millions de passagers (embarqués ou débarqués).

Le trafic international a connu la plus forte augmentation, avec un impressionnant bond de 13 %. Les secteurs domestique et transfrontalier ont connu des hausses de 9,8

et 1,2 % respectivement.

Trois nouveaux transporteurs se sont ajoutés en 2007. JetX, un transporteur islandais membre du groupe de voyage Primera, assure une liaison hebdomadaire vers Reykjavik en B737. Royal Jordanian relie Montréal à Amman deux fois par semaine, soit le lundi et le vendredi, avec des A340. Air Algérie propose deux vols par semaine vers Alger en A330. Montréal est devenue la

première destination en Amérique du Nord pour ce transporteur en juin dernier.

Pour maintenir la tendance de croissance du trafic, Aéroports de Montréal a entrepris la relocalisation des hangars de service situés à l'extrémité ouest du tarmac. La démolition des hangars facilitera la circulation des aéronefs et permettra éventuellement de prolonger la jetée internationale. C.H.

*La vie de château à prix modique*

**CHÂTEAU REPOTEL**  
à partir de **76,95\$**

**Club de tout repos 10<sup>ème</sup> nuit sans frais**  
valable jusqu'au 31 décembre 2008  
Ne peut être jumelé à aucune autre promotion.

Inclus :  
• petit déjeuner  
• appels locaux  
• café gratuit 24 heures  
• stationnement gratuit.  
• Internet haute-vitesse sans fil gratuit

**QUÉBEC**  
www.chateaurapotel.com

**(418) 872-1111** ♦ **(418) 872-1112**

Réservation: 1 800 463-5255 Angle Duplessis et Wilfrid-Hamel  
Réservation: 1 866 520-2022 Angle Henry IV et Wilfrid-Hamel

Maintenant 2 hôtels à Québec pour mieux vous accueillir

## AU PIED DU Mont-Sainte-Anne

Pour rencontres de famille ou entre amis,  
maisons de campagne pour le SKI DE PRINTEMPS



De 4 à 32 chambres  
à coucher,  
de 2 à 15 salles de bain,  
jusqu'à 76 personnes  
par maison !

Réservations :  
**1 888 604-4437**

Vous pouvez visiter chaque maison sur notre site Internet :  
**www.chalets-village.com**



VOS RÉUNIONS D'AFFAIRES AU  
HYATT REGENCY MONTRÉAL,  
AUSSITÔT DIT, AUSSITÔT FAIT

Des forfaits réunion pour aussi peu que 65 \$ par personne vous donnent accès à notre service de "Meeting Concierge", 36 000 pieds carrés d'espace de réunion fraîchement rénové qui peuvent accueillir de 10 à 1 200 personnes, sans parler de nos 20 000 pieds carrés de terrasse pour vos réceptions champêtres en plein cœur du centre-ville. De plus, 605 chambres et suites nouvellement rénovées combleront tous vos besoins en hébergement. C'est la Touche Hyatt. Communiquez avec notre service des banquets au 514 982 1234 ou visitez-nous en ligne à [montreal.hyatt.ca](http://montreal.hyatt.ca).

**HYATT**  
REGENCY  
MONTRÉAL

## Air Canada gâte sa classe Super Affaires

**Innovation.** La société aérienne offre maintenant le confort du Boeing 777.

Depuis décembre, les passagers Super Affaires d'Air Canada peuvent voyager à bord du gros porteur le plus évolué au monde, le Boeing 777, à partir de Montréal.

Air Canada, qui utilise ces appareils pour des vols directs quotidiens à destination de Paris, a été le premier transporteur nord-américain à offrir le confort et l'intimité des fauteuils lits en cabine Super Affaires sur les vols internationaux ainsi qu'en classe

Affaires. L'appareil desservira également la liaison Montréal-Francfort de mai à novembre sur une base quotidienne.

Outre Montréal, ces appareils desservent déjà quatre liaisons directes à partir de Toronto (Londres Heathrow, Francfort, Tokyo et Hong-Kong) et deux liaisons directes à partir de Vancouver (Tokyo et Sydney).

Air Canada est la seule compagnie aérienne à assurer une liaison sans escale entre le

Canada et l'Australie. D'une durée de 15 heures en direction sud et 14 heures en direction nord, ce vol permet de gagner plus de trois heures par rapport à la liaison actuelle avec escale à Honolulu.

Ces appareils, qui établissent de nouvelles normes en matière de confort, proposent un choix de 42 suites Super Affaire. Les places en classe économique, qui varient de 228 à 307 sièges selon le modèle, gâtent aussi les passagers. Ces

derniers profitent du système de divertissements personnel avec écran numérique installé dans le dossier du siège. Plus de 80 heures de programmation vidéo et 50 heures de programmation audio sur demande sont proposées.

Le transporteur, en processus de rajeunissement de son parc aérien, est impatient de recevoir son premier Boeing 787, le Dreamliner, en 2010. Moins gourmand en carburant, il sera composé de matériaux composites plus légers. Son fuselage, qui permettra d'humidifier davantage la cabine, rendra le vol plus agréable aux passagers. Air Canada a déjà commandé 37 de ces appareils. C.H.

## WestJet plus présent au Québec

Nouveaux vols, nouveaux services : WestJet accroît sa présence au Québec

WestJet posera pour la première fois ses ailes à Québec. Le transporteur de Calgary offrira un vol quotidien reliant Québec et Toronto dès la mi-mai. La compagnie promet un service bilingue.

Outre cette nouvelle route, WestJet reliera six fois par semaine Montréal à Halifax et Edmonton à compter du 18 mai. Ces vols directs s'ajoutent aux autres vols hebdomadaires vers Toronto (42), Calgary (12), Winnipeg (7), Vancouver (5) ainsi que Fort Lauderdale (9) et Orlando (5) à partir de Montréal.

Le transporteur, reconnu

pour sa ponctualité, souhaite accentuer sa présence au Québec et ailleurs sur le continent. La compagnie portera sa flotte de Boeing 737 à 77 avions d'ici la fin de 2008. « D'ici cinq ans, nous voulons porter ce nombre à 116 et offrir plus de 60 destinations en Amérique du Nord et dans les Caraïbes. WestJet dessert en ce moment 46 villes, dont 27 au Canada », fait savoir Richard Bartrem, porte-parole de WestJet.

Parmi les autres nouveaux services du transporteur, les voyageurs d'affaires apprécieront l'accès aux salons d'aéroport WestJet. Ces aires de repos, opérées par Servisair, existent à Calgary, Ottawa, Vancouver et Winnipeg.

L'aéroport de Toronto devrait avoir le sien pour le début de l'été. Aucune décision n'a été prise pour Montréal. Cet accès limité, qui coûte environ 25 \$ pour trois heures, est offert à tous les passagers de WestJet sans distinction.

Le transporteur propose également un service aux voyageurs qui désirent rentrer plus tôt. Pour autant qu'il reste des places, les clients peuvent embarquer sur un vol plus tôt que celui prévu, moyennant 40 \$.

WestJet permet aussi à ses clients de s'enregistrer 24 heures avant le départ au moyen d'un BlackBerry. Le dispositif mobile peut être utilisé comme carte d'embarquement. C.H.



EN BREF

### TECHNOLOGIE Enregistrez-vous à l'aide votre BlackBerry

Les clients d'Air Canada peuvent dorénavant s'enregistrer au moyen de leur assistant numérique personnel (BlackBerry, Treo) et obtenir une carte d'accès à bord électronique. Pour autant que l'appareil mobile soit compatible avec la technologie de lecture des codes à barres bidimensionnels, les clients peuvent recevoir une carte d'embarquement sous forme de message SMS. Ils n'ont ensuite qu'à présenter ce message aux agents de sûreté à l'aéroport et aux agents aux portes d'Air

Canada. Cette carte électronique remplace celle de papier. Les passagers qui ont des bagages à enregistrer n'ont qu'à les laisser, comme d'habitude, au dépôt des bagages. Les détenteurs d'appareils non compatibles peuvent utiliser l'enregistrement mobile d'Air Canada et imprimer leur carte d'accès à bord à une borne libre-service ou en s'adressant à un agent. Ce service est offert pour les vols intérieurs et internationaux, y compris les ceux de correspondance au Canada desservis par Air Canada et Jazz. Attention, les vols transfrontaliers sont exclus. C.H.

**BESOIN DE NOLISER  
UN AÉRONEF?**



**www.corporatecharters.ca**

*Nolisement d'avion Corporatif*

## Vos réunions sur les plaines à l'Hôtel Château Laurier Québec

**Pour des réunions aussi agréables qu'efficaces, profitez :**

- du décor enchanteur des plaines
- de nos salles de réunions tout équipées
- de notre localisation au cœur du centre-ville de Québec
- des services de notre centre de santé

Renseignez-vous sur la façon de personnaliser vos rencontres.

Le plaisir est toujours au rendez-vous!



*avec Plaisir!*



**HÔTEL CHÂTEAU  
LAURIER QUÉBEC**



VIEUX-QUÉBEC · GRANDE ALLÉE · PLAINES D'ABRAHAM

**1-866-822-9222**

VOTRE HÔTEL SUR LES PLAINES

www.hotelchateaulaurier.com  
laurier@vieuxquebec.com

# Chaîne du froid

1 On parle de chaîne du froid pour décrire l'ensemble des opérations (transport, manutention, stockage) visant à maintenir des produits à une température assez basse pour assurer le maintien de sa salubrité. En effet, le froid limite la prolifération des micro-organismes.

2 La conservation par le froid concerne avant tout les produits alimentaires, mais on peut penser aussi aux médicaments et aux produits pharmaceutiques.

3 Pourquoi chaîne? Pour souligner l'importance de la continuité des étapes, du lieu de production au consommateur. Aucun maillon ne doit céder et anéantir ainsi l'effort déployé pour aboutir à un produit en bon état, préservé de tout échauffement.

4 Diverses réglementations s'appliquent : unités de production, transports en camions frigorifiques, stockages, rayons réfrigérés des magasins, réfrigérateurs des consommateurs, etc.

## Fabriquer du froid, une activité énergivore

Pour réfrigérer ou congeler, on utilise essentiellement des fluides frigorigènes. Dans les pays industrialisés, on estime que jusqu'à 15% de l'énergie totale consommée est ainsi consacrée à la production du froid.



## Congébec

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

## PARCE QUE VOS BESOINS VONT AU-DELÀ DE L'ENTREPOSAGE!

- Entreposage sous température contrôlée
- Services complets d'exportation et d'importation
- Congélation rapide
- Gestion de poids variables
- Prise d'inventaire
- Déchargement et chargement transitaire
- **Portail de service à la clientèle en-ligne nouvelle génération**
- Préparation de commandes
- **Impartition de centres de distribution**
- Transport
- **Consolidation et gestion de transport**

Congébec, le savoir-faire en entreposage et transport frigorifique reconnu internationalement par l'IARW (*International Association of Refrigerated Warehouses*).

**BOUCHERVILLE**

(1)

**MONTRÉAL**

(1)

**QUÉBEC**

(3)

**SAINTE-JULIE**

(1)

**MANSEAU**

(Été 2008)

Avec l'aide des nanotechnologies qui commencent à peine à livrer leurs promesses, les matériaux d'emballage de demain constitueront un maillon important de la chaîne du froid.

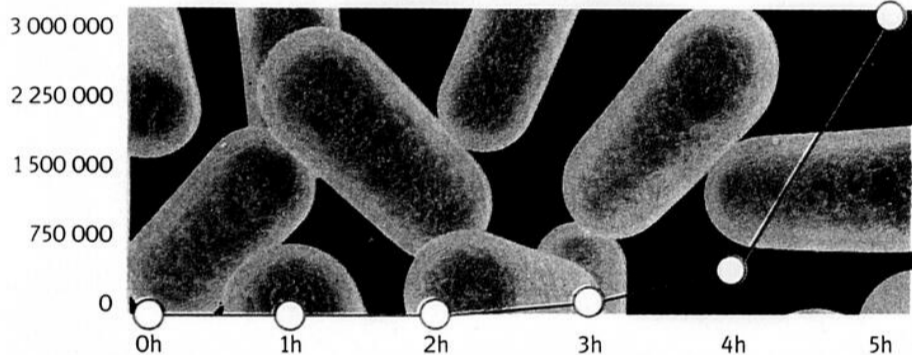
## L'emballage, maillon important de la chaîne du froid

Selon Paul Butler, spécialiste du département des Matériaux à l'université d'Oxford, l'emballage pourra jouer plusieurs fonctions et répondre, notamment, à un grand nombre de spécifications mécaniques, chimiques, électriques ou électroniques. Un emballage dit « intelligent » pourra signaler toute interruption dans la chaîne du froid.

De nombreux produits, sans être congelés, doivent être constamment maintenus en deçà d'un certain degré, faute de quoi les bactéries prolifèrent.

Il ne faut que cinq heures à une centaine de bactéries pour se multiplier et former une population microscopique de plusieurs millions.

### Courbe de prolifération des bactéries



Dans un milieu propice, à une température ambiante de 37°C, le nombre de bactéries passe de 100 à plus de 3 millions en cinq heures. - Photo : virus de l'influenza.

Industrie pharmaceutique

## World Courier étend son réseau de chaîne du froid aux 36 villes les plus importantes de Chine

Leader mondial dans la réalisation des transports sensibles dans les domaines comme le biomédical, l'automobile et les hautes technologies, l'entreprise américaine World Courier couvre désormais les 36 villes les plus importantes de Chine.

« D'ici 2012, la Chine occupera le 4ème rang mondial sur le plan pharmaceutique, note Korhan Yalcinyuva, directeur régional de

World Courier Asie Pacifique. De nombreuses solutions doivent être implantées en Chine pour maintenir la chaîne de froid. Actuellement, les sociétés de transport locales ne maîtrisent pas encore les diverses normes internationales en vigueur dans la gestion de ce type d'envois, ce qui fait que jusqu'à présent, les principaux groupes pharmaceutiques en Chine ne trouvaient pas de réponse adaptée à leurs besoins. »





4°C



2°C



-18°C

**Transport de produits alimentaires**  
Secs • Frais • Surgelés

- Service 24 heures
- Réseau provincial
- Entreposage frais et surgelé
- Préparation de commandes
- Services dédiés / juste à temps
- Service charge partielles et entières

**Remorques :**

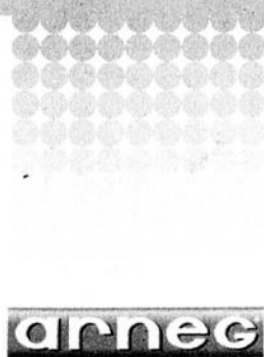
- Multitempératures
- Température contrôlée

Accréditation HACCP



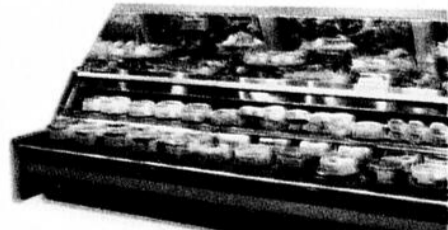
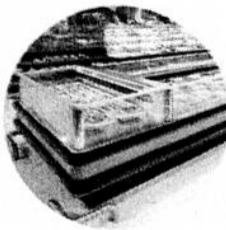
**Fraicheur d'origine!**

(418) 681-1212 • info@eskimoexpress.net  
**groupemorneau.com**



## Fabricant de comptoirs réfrigérés

- Supermarchés
- Boucheries
- Fromageries
- Poissonneries
- Restaurants
- Fruiteries
- Pâtisseries



www.arnegusacanada.com

18, rue Richelieu, Lacolle (Québec) J0J 1J0 CANADA • Téléphone : 450 246-3837 • 1 800 363-3439 • Télécopieur : 450 246-4428  
750 Old Hargrave Road, Lexington, NC 27295 U.S.A. • Téléphone : 336 224-6787 • 1 800 ARNEG-US • Télécopieur : 336 956-5301



## dossiers

## Biotechnologies



EN BREF

LES ENTREPRISES  
BIOTECHS  
EN CHIFFRES

80 %

ont plus de 5 ans  
d'existence.

85 %

prévoient créer  
de nouveaux postes  
au cours des  
12 prochains mois.

63 %

recherchent du  
financement.

7 %

choisissent les  
marchés publics.

35 %

sont intéressées par le  
capital de risque.Source : BIOQuébec, Raymond  
Chabot Grant Thornton, 2007

## La relève tarde à se présenter

**Main-d'œuvre.** La rareté des jeunes entrepreneurs dans les entreprises en démarrage pourrait compromettre le développement de l'industrie.

par Carole Le Hirez > carole.lehirez@transcontinental.ca

Peu de graines ont germé au cours des deux dernières années dans l'industrie des biotechs.

Il s'est créé moins d'entreprises de biotechnologies en 2006 qu'on compte de doigts à une main, selon l'étude *Beyond Borders Global Technology Report* produite en 2007 par Ernst & Young. Et la tendance s'est poursuivie en 2007. La firme comptable livrera son analyse de la dernière année le mois prochain, mais elle est déjà en mesure d'annoncer que la situation ne s'est pas améliorée.

Les investissements qui avaient atteint 1,8 milliard de dollars américains au Canada dans le secteur en 2006 sont passés sous la barre du milliard en 2007. « On observe des baisses de 20 % et plus de la capitalisation boursière de certaines sociétés du secteur. Les compagnies en démarrage sont principalement touchées. On voit de moins en moins de fonds d'amorçage », observe Rod Budd, chef du secteur des sciences de la vie chez Ernst & Young.

Après une période faste, où le capital et l'appui gouvernemental étaient disponibles, l'heure est donc aux vaches maigres. Le financement de démarrage se fait rare, et les petites nouvelles qui débarquent sur le marché doivent souvent se contenter des miettes laissées par les compagnies déjà bien établies qui les ont devancées.

On est loin du début des années 2000, où les programmes gouvernementaux étaient au rendez-vous. La Caisse de dépôt et placement du Québec, le Fonds de solidarité de la FTQ et la Société générale de financement du Québec n'avaient pas encore retiré leurs billes, et la perte de confiance des investisseurs privés, déçus par la lenteur de l'industrie à tenir ses promesses, n'avait pas encore eu lieu.

**Manque de champions**

Résultat de cette traversée du désert : un certain écrémage - bénéfique, de l'avis de plusieurs - se produit actuellement dans l'industrie. Le nombre d'entreprises de



Rod Budd, de Ernst & Young : « On observe des baisses de 20 % et plus de la capitalisation boursière de certaines sociétés du secteur. »  
[Photo : Gilles Delisle]

biotechnologie a diminué d'environ 10 % au cours des trois dernières années, selon M. Budd, qui croit que le mouvement n'est pas terminé.

La situation n'est cependant pas désespérée. « La consultation va s'accélérer dans l'industrie, ce qui va amener une consolidation plus rapide du secteur, prédit-il. Les fondations sont bonnes, mais il nous faut des succès pour attirer l'attention des investisseurs, et il nous les faut bientôt. »

Un avis partagé par Michel Leblanc, vice-président de Génome Québec. « On ne voit pas émerger actuellement de nouvel entrepreneur qui fasse l'unanimité. On manque de stars », estime-t-il. On a de la difficulté à détecter les futures *success stories* et à les faire émerger. « Il faut trouver le bon *deal* pour ces entreprises tout en assurant un niveau acceptable de protection du capital investi », considère M. Leblanc.

Autre facteur d'inquiétude : le manque de leadership dans l'industrie. « Il manque une nouvelle génération de promoteurs. Après la vague des années 1990, durant laquelle un travail colossal a été effectué, on manque de rassembleurs

qui permettraient d'asseoir les joueurs autour de la table », affirme pour sa part Louis-François Hogue, chef national du groupe de pratique des sciences de la vie chez Fasken Martineau.

**Renverser la vapeur**

Il y a tout de même des raisons de se montrer optimiste. « On est arrivé à une certaine maturité dans le capital de risque, on peut compter sur d'excellents chercheurs et le *pipeline* de produit est bien alimenté », énumère Patrick Montpetit, président de BioQuébec. Il

« On ne voit pas émerger actuellement de nouvel entrepreneur qui fasse l'unanimité. »

- Michel Leblanc,  
Génome Québec

croit qu'on peut s'attendre à redresser la barre de la création d'entreprises d'ici trois ou quatre ans.

Assurer la relève n'est pas seulement une question de ressources financières, mais aussi de capital humain. Pour Carl Viel, directeur général de

Montréal InVivo, la grappe montréalaise des sciences de la vie, il est essentiel d'attirer davantage de jeunes dans le domaine scientifique.

Il faut également que la première génération des biotechs, qui a atteint une certaine maturité, épaula la nouvelle vague. « On a besoin de *coachs* qui peuvent transmettre leur savoir-faire et agir comme mentor pour aider les plus jeunes à faire face aux défis. » Assurer la transmission du savoir, c'est encore le meilleur moyen d'assurer l'avenir de l'industrie. ■

## L'art de lever des capitaux

**Incubation.** Le Genopole d'Évry, en France, a créé un modèle qui fait ses preuves.

Consacré à la recherche en génomique et au développement d'entreprises de biotechnologie, le Genopole d'Évry, lancé il y a 10 ans par le gouvernement français, associe jeunes entrepreneurs, chercheurs, cliniciens, enseignants et industriels.

Ce pôle qui regroupe une vingtaine de laboratoires de recherche, 60 entreprises de

biotechnologies et une université a constitué deux fonds d'incubation : un fonds de préamorce pour financer les analyses de projets avant leur validation par un comité d'experts et un autre fonds qui offre une aide complémentaire au préamorce.

Au 31 décembre 2006, 149 millions de dollars ont été injectés en amorçage dans le

cadre de premier, deuxième et troisième tours de table réalisés par des investisseurs institutionnels dans des sociétés du portefeuille. Le montant moyen d'intervention se situe autour de 100 000 \$, dans une fourchette comprise entre 45 000 \$ et 150 000 \$ sous forme de capital et d'obligations convertibles. C.L.H.

## Les PME veulent se mettre sur le radar

**Croissance.** L'industrie a besoin d'une masse critique de PME pour faire valoir son savoir-faire.

« Il y a cinq ans, les grandes sociétés pharmaceutiques regardaient les petites et moyennes biotechs de haut. Elles s'autosuffisaient en matière d'innovation. Le rappel de certains produits et l'apparition de nouveaux éléments réglementaires leur ont fait réaliser que leur pipeline pouvait s'interrompre. Elles ont regardé ce qui se faisait à côté et ont découvert qu'elles pouvaient trouver des solutions à leurs besoins d'innovation dans les petites biotechs », dit Richard Cloutier, vice-président développement au Centre québécois de valorisation des biotechnologies (CQVB).

Se retrouver sur le radar des grandes pharmaceutiques est une bonne nouvelle pour l'industrie des biotechs, qui bénéficie ainsi d'un tremplin de premier plan pour la commercialisation de ses découvertes. Et elle en a besoin.

### Structurer une offre

Le rendement d'un investissement dans la recherche tarde en effet à se matérialiser. Entre 2002 et 2005, le rapport entre la valeur des licences et le nombre de brevets déposés a baissé de 36 %, selon une étude AUTM/Canadian Licensing Survey. « Ou bien nos technologies ne répondent pas à la demande du marché, ou bien nous manquons de visibilité », analyse M. Cloutier.

Pour répondre à la demande, les PME biotechnologiques doivent donc structurer leur offre. Pour y parvenir, elles ont besoin de plateformes technologiques, mais aussi d'aide à la commercialisation. « Les jeunes entreprises évaluent mal les coûts associés à cette étape. Elles peuvent investir des dizaines de milliers de dollars en R-D et se retrouver sans le sou quand vient le temps de commercialiser leur découverte. Il faudrait que le gouvernement accorde plus d'aide pour la mise en marché », estime Denis Beaumont, directeur de TransBIOTech.

### Plateforme technologique

Ce centre collégial de transfert technologique rattaché au Cégep de Lévis-Lauzon permet de diminuer les coûts de R-D. À la fin du mois, débutera la seconde phase de son développement qui lui permettra de doubler la superficie de ses installations. De 2006 à 2007, les revenus découlant des services fournis à sa clientèle ont augmenté de 45 %.

Il a récemment déposé un projet de 250 000 \$ afin d'offrir aux PME une plateforme conforme aux normes de Santé Canada en vue de développer des technologies communes et diminuer ainsi les coûts liés à la recherche. Le centre mise entre autres sur les produits de santé naturels et

les nutraceutiques, un marché en forte croissance, pour prendre sa place sur les marchés.

### Une porte d'entrée étroite

Si les idées ne manquent pas, la porte d'entrée dans l'industrie reste fort étroite pour les PME aspirantes. Le Centre québécois d'innovation en biotechnologies (CQIB) de Laval n'accepte que de 20 à 30 % des demandes reçues annuellement. Cet incubateur a contribué à la naissance de 25 entreprises au cours des cinq dernières années, dont 80 % sont encore en activité.

« L'entreprise doit avoir un service ou un produit qui se démarque et qu'elle peut développer. Il faut également vérifier la solidité du brevet », signale Jacques Gagné, président du CQIB.

S'il est indispensable de démarrer localement, il est recommandé de ne pas tarder à se faire connaître à l'international. Le centre a ainsi développé un réseau avec des institutions aux États-Unis, en Espagne et en France. Il lorgne d'ailleurs du côté du Genopole d'Évry, qui a réussi à constituer un fonds d'amorçage de près de 150 millions de dollars. Depuis plus de deux ans, l'incubateur tente de trouver des partenaires financiers pour reproduire cette formule au Québec, sans grand succès pour le moment. C.L.H.



### LES ENTREPRISES BIOTECHS EN CHIFFRES

# 29%

sont préoccupées par l'approbation clinique.

# 20%

sont aussi préoccupées par la commercialisation.

Source : BIOQuébec, Raymond Chabot Grant Thornton, 2007

NOTRE SOUPLESSE  
SE VEUT LE MIROIR DE  
VOTRE RÉALITÉ

**CIRION**  
LABORATOIRE CENTRAL

La science est fondamentale pour CIRION. Nous y consacrons nos vies et nos activités. Notre équipement de pointe, comme notre organisation, nous permet d'offrir des services de laboratoire à toute échelle. La qualité de nos résultats reflète parfaitement l'engagement que nous prenons envers nos clients.

[www.cirion.com](http://www.cirion.com)  
1-866-688-2474

LOGISTIQUE INTERNATIONALE

SERVICES D'ANALYSES

MÉTHODES SPÉCIALISÉES

DÉVELOPPEMENT ET VALIDATION

Toujours  
au-delà de  
vos attentes

# Bienvenue à la destination d'affaires No 1 en Europe

[www.uktradeinvest.gov.uk](http://www.uktradeinvest.gov.uk)

Vous visez l'Europe et cherchez une économie solide, libérale et flexible? Pensez au Royaume-Uni. Vous y trouverez également une main-d'oeuvre qualifiée et adaptable, ainsi que des capacités de R&D de classe mondiale. Ce n'est pas un hasard si les entreprises les plus prospères au monde choisissent souvent le Royaume-Uni pour une implantation ou une expansion. Le gouvernement du Royaume-Uni offre un service dédié et gratuit aux investisseurs étrangers pour faciliter vos démarches. Composez le (514) 866-5863, poste 2237 ou visitez le [www.uktradeinvest.gov.uk](http://www.uktradeinvest.gov.uk).

UK  
TRADE &  
INVESTMENT



[www.uktradeinvest.gov.uk](http://www.uktradeinvest.gov.uk)

## dossiers biotechnologies

# Plus d'entreprises auront accès au crédit d'impôt fédéral à la R-D

**Investissement.** Le budget du gouvernement Harper hausse la limite de dépenses admissibles.

par Carole Le Hirez > carole.lehirez@transcontinental.ca

Dans son dernier budget, le gouvernement Harper étend le crédit d'impôt pour les programmes de Recherche scientifique et développement expérimental (RS-DE) à un plus grand nombre d'entreprises canadiennes. Serge Gloutnay, associé chez Fasken Martineau, explique les nouvelles dispositions.

### Quelle était la situation avant le budget ?

Dans la mesure où elles étaient engagées au Canada, les dépenses courantes en R-D étaient admissibles à un crédit d'impôt pour investissement de 20%. Les petites sociétés privées sous contrôle canadien

pouvaient bénéficier d'un taux bonifié de 35% applicable sur la première tranche de 2 millions de dollars (M\$) investis en R-D.

Les crédits d'impôt inutilisés de cette première tranche de 2 M\$ étaient entièrement remboursables à la société. Les crédits d'impôt inutilisés pour des dépenses excédant ce plafond donnaient droit à un remboursement de 8% des dépenses. Enfin, la limite de 2 M\$ aux fins du calcul du crédit d'impôt au taux de 35% était réduite progressivement si, l'année précédente, la société avait un revenu imposable compris entre 400 000 et 600 000 \$ ou un

capital imposable situé entre 10 et 15 M\$.

### Que permet le nouveau régime ?

Désormais, le gouvernement porte la limite de dépenses admissibles à 3 M\$. Le montant théorique de crédit d'impôt remboursable passe donc de 700 000 \$ à 1,05 M\$. La limite de 600 000 \$ passe à 700 000 \$ et le plafond de capital imposable est relevé pour s'établir entre 15 et 50 M\$.

### Quelles sont les conséquences ?

Les crédits d'impôt à la R-D deviennent accessibles à un

plus grand nombre d'entreprises. Les sociétés de moyenne importance pourront en bénéficier. Le nouveau budget rend admissibles au crédit d'impôt à l'investissement certaines acti-

vités de R-D engagées à l'étranger par des sociétés canadiennes, à condition que ces dépenses soient réalisées pour appuyer la R-D effectuée au Canada. Elles s'appliquent à la

rémunération des employés résidents à des fins fiscales au Canada et sont limitées à 10% de la totalité de la rémunération attribuable à la R-D effectuée par la PME au Canada. ■

## Des alliances, ententes et partenariats risqués ?

En 2003, les biotechs québécoises ont conclu en moyenne 3,7 alliances stratégiques par firme, un chiffre à la baisse par rapport à 2001 alors que cette donnée s'établissait à 5,4 partenariats. De leur côté, les biotechs ontariennes concluent

en moyenne 6,6 alliances stratégiques par entreprise.

Le 3 avril, le Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO) consacra une journée aux occasions et aux risques associés aux alliances

et partenariats au sein des biotechnologies. Les participants découvriront comment la collaboration d'innovation entre entreprises ou avec des centres de recherche peut aider leur firme à renforcer sa position sur le marché. C.L.H.

**Centre de développement des biotechnologies de Laval**



**CDBL**

Situé au cœur de la « Cité de la biotechnologie et de la santé humaine du Montréal métropolitain » et implanté sur le campus universitaire de l'INRS - Institut Armand-Frappier, le CDBL est un bâtiment multilocatif aménagé selon les critères les plus élevés en matière de biotechnologie. De plus, le CDBL bénéficie d'un programme unique d'avantages fiscaux accordé par le Gouvernement du Québec.

3 000 à 30 000 pi.<sup>2</sup>

**Pour informations : (514) 847-0301** [www.cdblaval.ca](http://www.cdblaval.ca)

**Québec**  
400 ans  
d'innovation en santé

La région métropolitaine de Québec constitue un pôle stratégique dans le développement de l'industrie au niveau international.

L'industrie de la santé des villes de Québec et Lévis, c'est :

- Plus de 170 entreprises
- Plus de 5 600 emplois directs
- Chiffre d'affaires de plus de 1,3 milliard \$
- 6 centres et groupes de recherche majeurs
- 3 650 emplois reliés à la recherche.

**Chefs de file internationaux :**

- Atrium Innovations, Vachon Group, BDI, Dectro International et Advitech : 250 employés, chefs de file des industries **nutraceutique, cosméceutique et produits de bien-être.**
- GlaxoSmithKline Biologicals et Medicago : 850 employés, production de **vaccins et développement technologique.**
- Anapharm : 800 employés, chef de file et pionnier dans le domaine de la **recherche contractuelle.**
- Becton Dickinson et DiagnoCure : 300 employés, **développement et commercialisation de produits diagnostiques.**
- IBM, DMR, Medisolution, Cardinal Health : 570 employés chef de file en **Télesanté.**
- Victhom Human Bionics, Steris, Stryker : 685 employés, leaders de l'industrie des **dispositifs médicaux.**

**PÔLE** Québec  
Chaudière-Appalaches  
L'agence de développement économique

[www.pole-qca.ca](http://www.pole-qca.ca) info@pole-qca.qc.ca  
ou contactez l'équipe de Santé-Nutrition au 1 877 681-9700

# Québec mise sur la santé naturelle

**Développement.** La Capitale-Nationale se tourne vers les aliments fonctionnels et les nutraceutiques pour relancer les biotechs.

par Carole Le Hirez > carole.lehirez@transcontinental.ca

Le secteur des biotechnologies crée peu de nouvelles entreprises. Il faut donc trouver de nouveaux filons pour assurer le développement de l'industrie. La région de Québec a choisi de miser sur un secteur plein de promesses : les produits de santé naturels et de bien-être.

Spas revigorants, boues apaisantes, jeunes pousses de plantes pour garnir les assiettes, produits de beauté à base d'algues, huiles essentielles biologiques : le domaine ratisse large.

« Ce secteur est en train de devenir une importante industrie de haute technologie. Sa croissance est favorisée par le vieillissement de la population, les pressions sur les coûts des services de soins de santé et l'intérêt de plus en plus grand

des citoyens pour leur santé. Il y a là une occasion de recycler les talents de nos spécialistes des biotechnologies et de garder leur expertise », déclare Perry Niro, vice-président, santé et nutrition, du Pôle Québec Chaudière-Appalaches.

### Un nouveau pôle d'excellence

D'ici 2012, l'industrie de la Capitale-Nationale entend se positionner comme un pôle d'excellence dans ce secteur. Pour y arriver, elle s'appuie sur un secteur agroalimentaire qui emploie 6 600 personnes et une industrie de la santé générant près de 5 600 emplois directs.

Dans la région, le secteur concentre 28 entreprises et 869 employés. Le mouvement a déjà donné naissance à

plusieurs initiatives innovatrices. Advitech, de Québec, utilise le lait de vache pour lutter contre certaines maladies inflammatoires comme le psoriasis. Océanova, de Rimouski, s'attaque au vieillissement de la peau grâce aux algues. Vertigo élève des micropousses pour les restaurateurs. Avec ses trois filiales (Laboratoires Vachon, Rolmex et Pharmalab), le Groupe Vachon, spécialisé dans la santé par les plantes, réalise un chiffre d'affaires annuel de 25 millions de dollars.

### Les atouts de la Capitale-Nationale

Selon M. Niro, plusieurs atouts favorisent le développement de ce secteur d'activité dans la région : la présence de grands employeurs, comme GSK et



Perry Niro, du Pôle Québec Chaudière-Appalaches : « Ce secteur est en train de devenir une importante industrie de haute technologie. » [Photo : Martin Martel]

cité, un projet de 250 millions sur 10 ans consacré aux applications reliées aux maladies dégénératives.

D'ici cinq ans, l'industrie vise à créer six nouvelles entreprises et faire accréditer neuf nouveaux produits ou technologies en santé. Elle espère des investissements en capital à risque de plus 60 millions de dollars par année dans les entreprises du créneau et la création de 90 emplois.

Le marché mondial des nutraceutiques et des aliments fonctionnels est estimé à 138 milliards de dollars selon Agriculture et Agroalimentaire Canada. Certains spécialistes prédisent qu'il approchera les 500 milliards en 2010. Il affiche un taux de croissance annuel de 16 % aux États-Unis et en Europe. ■

Anapharm, un bassin de petites entreprises déjà actives dans le domaine, des leaders en recherche orientés vers la valorisation, tels le Centre de

recherche en infectiologie, l'Institut des nutraceutiques et des aliments fonctionnels de l'Université Laval et le complexe scientifique Neuro-



Plus d'investissements dans la recherche universitaire au Québec grâce à **R&D** Les compagnies de recherche pharmaceutique du Canada

En tant que Québécois, vous profitez de notre engagement continu à développer de nouveaux médicaments et vaccins. Certes, cet engagement est bénéfique pour la santé de toute la population, mais connaissez-vous les autres bienfaits de notre travail ?

Chaque année, nous investissons plus de 450 millions de dollars dans la recherche et le développement au Québec\*. De ce montant, plus de 30 millions de dollars vont aux universités et aux hôpitaux. Il est clair qu'un accroissement des investissements en recherche profite à tous les Québécois. Pour en savoir davantage sur les bienfaits de nos activités au Québec, visitez notre site à l'adresse [www.canadapharma.org](http://www.canadapharma.org)

**30 millions de dollars investis pour la recherche dans les universités et hôpitaux du Québec.**



\*Références : CEPMB Rapport annuel. Palmer & D'Angelo Consulting Inc.

## dossiers biotechnologies

# Dirigeants résistants au stress recherchés

**Compétences.** Les gestionnaires des biotechs doivent avoir des nerfs d'acier pour relever les défis de l'industrie.

L'industrie des biotechs ne ménage pas les nerfs de ses gestionnaires. Les crises financières, les hauts et les bas des approbations réglementaires, la nécessité de faire preuve d'innovation constante : le parcours de cette génération de chefs d'entreprises - qui doivent être aussi à l'aise

devant la transformation d'une molécule que devant l'évolution d'une courbe de rentabilité - se compare à celui des montagnes russes.

« L'énergie, la résilience et la faculté à traverser les tempêtes » : ce sont les trois qualités fondamentales d'un gestionnaire du domaine des biotechs,

selon le Dr John Hooper, fondateur et pdg de Genizon.

Sous sa direction, la compagnie Phoenix International est passée de 20 à 2 600 employés et son chiffre d'affaires a grimé à 300 millions de dollars en 10 ans. Ce docteur en chimie a fondé, en 2004, Genizon BioSciences, une entreprise

spécialisée dans les cartes géniques et les biomarqueurs.

### Déficit d'expérience

« Le secteur des sciences de la vie comporte beaucoup de difficultés, dit-il. C'est un domaine très imprévisible. Il a besoin de leaders qui peuvent supporter ce genre de stress. » Le Dr Hooper avoue sans gêne être un bourreau de travail, qui n'hésite pas à consacrer ses soirées et ses fins de semaine à son entreprise.

Selon lui, ce qui manque le plus souvent aux gestionnaires du domaine, c'est l'expérience. « Il n'y a personne pour les former. Les dirigeants qui ont plus de 15 ans d'expérience dans le domaine sont rares », estime-t-il.

Chez la génération X des biotechs, la fibre marketing est à développer, considère Denis Beaumont, biologiste et direc-

teur de TransBIOTech. « Ces jeunes, issus du milieu universitaire, sont d'excellents scientifiques, mais ils ne connaissent rien au monde des affaires. Il faut leur montrer comment aller chercher des appuis, entre autres pour les affaires régle-

mentaires et la commercialisation », note-t-il.

« Ce sont des gestionnaires qui ont une grande ouverture d'esprit. Ils sont très créatifs et présentent une véritable soif d'apprendre, décrit Patrick Montpetit. Ils sont investis

### Biotechs québécoises qui ont changé de mains

**Estracure** : Prise de participation majoritaire de Duravent (États-Unis). L'entreprise poursuit ses activités à Montréal.

**H3 Pharma** : Acquis par le Groupe Debio (Suisse), mais pas délocalisée.

**NéoKimia** : Fusion avec Tranzyme US, mais les activités de R-D demeurent à Sherbrooke.

**Biomira** : Fusion avec Oncocyteon (États-Unis).

**Axcan Pharma** : Achetée par TPGC (Texas Pacific Group Capital), mais les activités demeurent au Québec.

**Celmed Biosciences** : Filiale de Theratechnologies, vendue à Kiadis BV (Pays-Bas).

**Triosyn** : Acquis par Safe Life et a déménagé son siège social à San Diego tout en conservant les activités de R-D au Québec.

Source : BioQuébec



**Le Québec est au cœur de nos découvertes!**

Avec plus de 45,000 participants à ses études portant sur 25 maladies complexes, Genizon BioSciences - une compagnie de Montréal à l'avant-garde de la recherche génétique - a déjà identifié des gènes associés à la maladie d'Alzheimer, la maladie de Crohn, au psoriasis, à la schizophrénie, à l'endométriose et au trouble du déficit de l'attention et hyperactivité, ainsi que des gènes associés à la longévité.

Ainsi, grâce au succès de ses recherches, elle travaille déjà en partenariat avec des leaders pharmaceutiques mondiaux, comme Pfizer et Genentech.

La force de ses études repose en majeure partie sur l'héritage unique de la population fondatrice du Québec - une population particulièrement homogène sur le plan génétique.

Ses découvertes sont cruciales - elles vont aider à découvrir de nouveaux outils diagnostiques et de nou-

veaux traitements pour ces maladies.

Genizon BioSciences est très reconnaissante envers la population québécoise, qui par sa généreuse participation à son programme de recherche, contribue à son succès.

Genizon BioSciences tient aussi à remercier tout le réseau de médecins et infirmières collaborateurs, pour la qualité de leur travail.



**GENIZON BioSciences**  
*Chef de file mondial en découvertes de gènes associés aux maladies*

**« NOUS ASSURONS LE SAVOIR. »**



- Responsabilité de produits
- Responsabilité découlant d'essais cliniques
- Responsabilité professionnelle (erreurs et omissions)
- Responsabilité des administrateurs et des dirigeants
- Responsabilité des atteintes à la propriété intellectuelle
- Assurance collective de personnes

Spécialiste en assurance pour les entreprises pharmaceutiques et biotechnologiques




**VÉZINA** Vézina, Dufault  
 Cabinet de services financiers

4374, avenue Pierre-De Coubertin • bureau 220 • Montréal (Québec) • H1V 1A6  
 \*\*\*\*\*  
 T 514 253-5221 • F 514 253-4453 • www.vezinadufault.com

# biotechnologies dossiers

► d'une mission importante : sauver des vies. »



## 500

Nombre d'entreprises de biotechnologie au Canada

Source : Investissement Québec

## 4<sup>e</sup>

Position du Québec pour le nombre d'entreprises en biotechnologie en Amérique du Nord

Source : Investissement Québec

### UN SECTEUR PRÉDOMINANT

Au Québec, le secteur de la santé regroupe la majorité des entreprises de biotechnologie, soit 75 entreprises employant plus de 2 100 personnes.

Source : Investissement Québec

### Une formation sur mesure

Pour former les futurs dirigeants des biotechs, le président de BioQuébec et chef de la direction financière de Bio-niche Life Sciences rêve d'un programme universitaire combinant les notions de base en sciences de la vie et un volet en gestion, une sorte de maîtrise en administration des affaires scientifiques.

L'Université du Québec à Montréal propose déjà une maîtrise en gestion des bio-industries pour les scientifiques qui veulent acquérir des compétences en gestion.

Pour Carl Viel, directeur général de Montréal InVivo, les chercheurs universitaires n'osent pas assez faire le saut vers le secteur privé. « Il faut les stimuler, leur faire comprendre que ce n'est pas une mauvaise chose de créer une entreprise », dit-il. C.L.H.

## Trouver un toit coûte cher

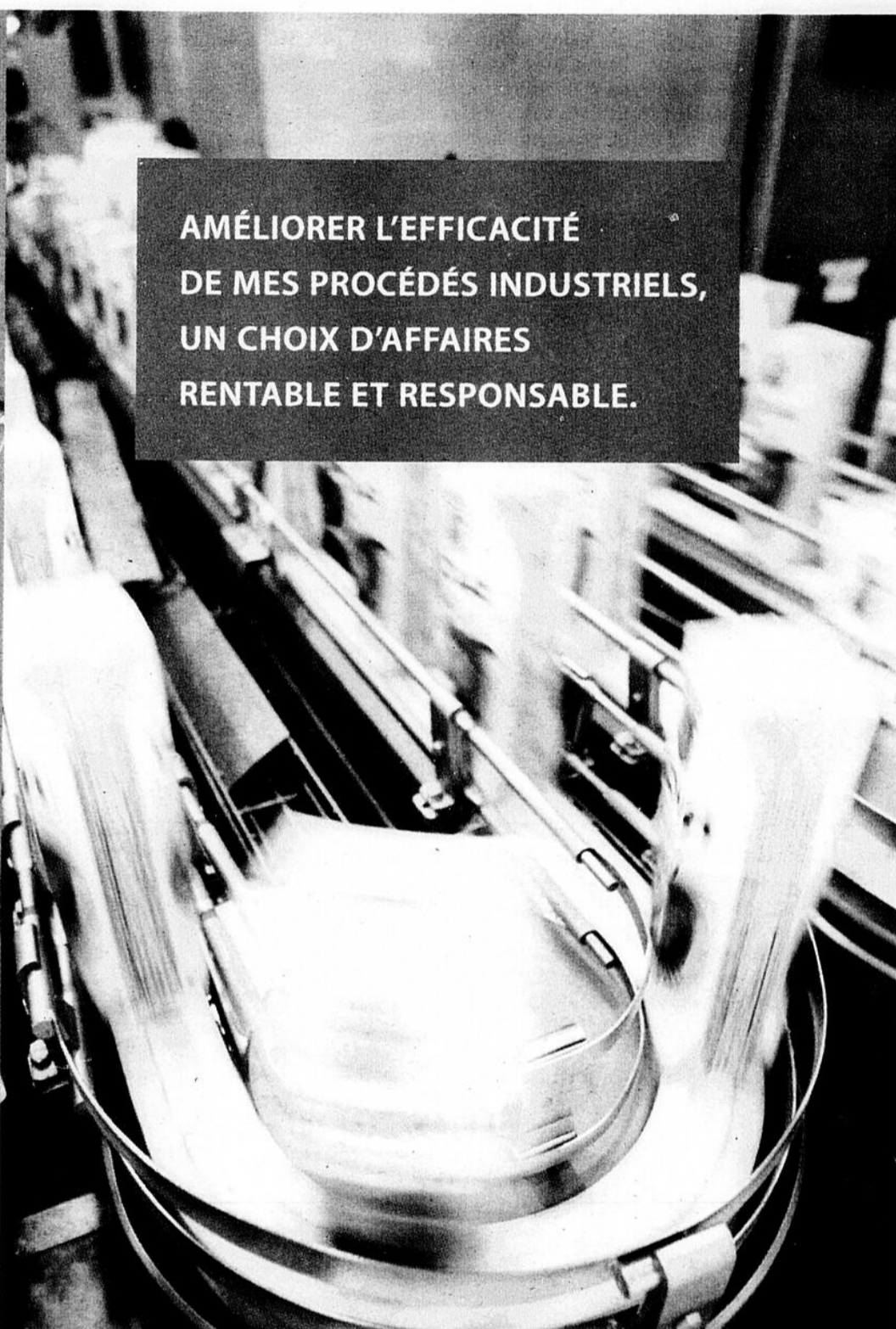
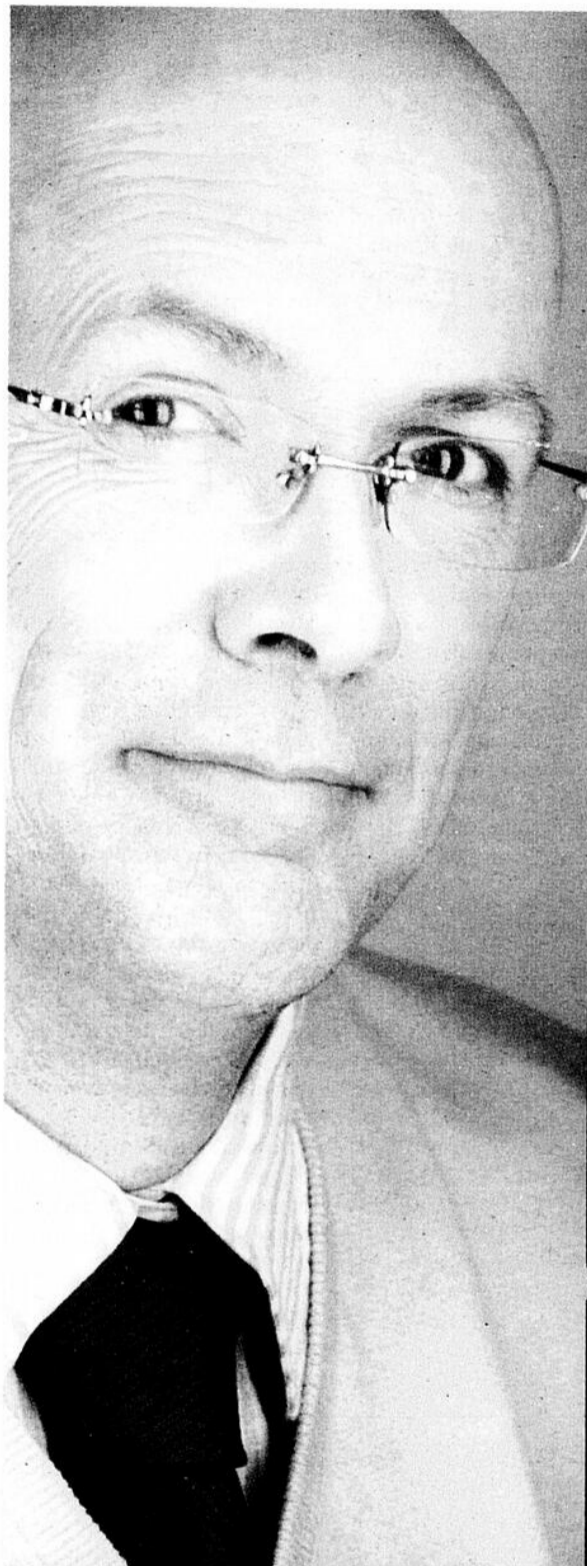
Le financement des jeunes entreprises en biotechnologies représente un sérieux défi, mais la recherche d'un local pour s'établir en constitue un autre tout aussi épineux. Selon Magdi Mohsen, directeur de la location pour SOLIM, le bras immobilier du Fonds de solidarité de la FTQ qui gère les centres de développement des biotechnologies de Laval et de Sherbrooke, les fonds de démarrage devraient comporter un volet immobilier.

« Les biotechs ont besoin d'installations très coûteuses. Sur le plan de la qualité de l'air, par exemple, on demande une pureté presque parfaite. Les systèmes de ventilation de nos immeubles filtrent 95 % des particules fines. Le niveau général des équipements est très poussé », estime-t-il.

Cette qualité a un prix. À la sortie de l'incubateur, les jeunes entreprises qui veulent voler de leurs propres ailes doivent absorber ces coûts supplémentaires. Les crédits d'impôt ont diminué de façon importante au cours des dernières années. Aujourd'hui, le gouvernement favorise moins les sites désignés.

Un exemple à suivre : le projet MaRS, qui établira 2 kilomètres carrés de locaux consacrés à l'innovation au centre-ville de Toronto, grâce à l'appui des gouvernements, des universités et du secteur privé.

C.L.H.



**AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE MES PROCÉDÉS INDUSTRIELS, UN CHOIX D'AFFAIRES RENTABLE ET RESPONSABLE.**

Profitez du programme Appui aux initiatives – Systèmes industriels\* pour améliorer notamment vos procédés de compression, de réfrigération et de séchage, ou encore l'éclairage de votre bâtiment. Vous réaliserez ainsi d'importantes économies d'énergie et contribuerez au bien-être collectif.

Obtenez un appui financier pouvant atteindre **300 000 \$** par projet.



POUR MIEUX PERFORMER

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



\* Certaines conditions s'appliquent.

## dossiers biotechnologies

# Transformer la matière grise en or

**Commercialisation.** L'université et l'industrie doivent resserrer leurs liens pour valoriser davantage les travaux de recherche.

par Carole Le Hirez > carole.lehirez@transcontinental.ca

Quand John Fairbrother et Éric Nadeau, deux chercheurs de l'Université de Montréal, ont mis au point un vaccin capable de contrôler la diarrhée post-sevrage chez les porcs, ils étaient loin de penser que leur découverte mènerait à la

création d'une entreprise à succès.

Prise en main par la société de valorisation Univalor, l'invention a donné naissance en 2003 à Prevtex Microbia. La PME de Saint-Hyacinthe a obtenu l'homologation de son

vaccin, le Coliprec, en décembre. Elle vient aussi de conclure un financement de plus de 2 millions de dollars, qui implique principalement les sociétés de capital de risque québécoises Accès Capital et FIER ID.

## Stade embryonnaire

La recherche sort de plus en plus du sérail des universités.

La Société de valorisation des applications de la recherche, ou SOVAR (Université Laval), le Groupe Valeo (Universités du Québec et Concordia), MSBi Valorisation (Universités McGill, de Sherbrooke et Bishop's) et Univalor (Université de Montréal et ses établissements affiliés) : ces quatre sociétés de valorisation contribuent à transformer le fruit de la recherche scientifique en dollars.

Au cours des 10 dernières années, elles ont aidé à la création d'une quarantaine de PME au Québec. Leur rôle : prendre les découvertes au stade embryonnaire et les conduire au stade où elles seront susceptibles d'intéresser un industriel.

Mais la route est longue. « Il peut s'écouler de 7 à 15 ans entre le moment de l'invention du produit et sa commercialisation », indique Marc Leroux, président d'Univalor.



« Entre le moment de l'invention du produit et celui de sa commercialisation, il peut s'écouler de 7 à 15 ans », dit Marc Leroux, président d'Univalor. [Photo : Gilles Delisle]



Thermogels biothérapeutiques innovateurs

Innovation biothérapeutique en orthopédie, guérison de plaies et libération contrôlée.

www.biosyntech.com



LA réponse  
vs  
une réponse.



Chaque question de droit est unique. Chaque réponse doit l'être tout autant. Notre mission? Réunir une équipe d'experts qui savent exactement comment trouver celle qui vous convient. Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l. Nos clients vous le diront.

OSLER

osler.com | Montréal Toronto Calgary Ottawa New York

Le grand défi : trouver du capital dit de maturation pour que les chercheurs puissent dépasser le stade de la recherche fondamentale.

Mis à part le programme Innov du gouvernement fédéral et le programme de maturation technologique du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, les ressources sont limitées.

« Très peu d'organismes privés sont prêts à investir dans des technologies susceptibles d'entrer en phase pré-clinique. C'est une des raisons pour lesquelles il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui se créent », explique M. Leroux.

Pourtant, le Québec possède un bassin de talents exceptionnel. Six des principaux établissements universitaires montréalais ont géré des fonds d'un milliard de dollars en recherche en 2006, soit 18 % du budget total de la recherche au pays, selon une étude de Montréal International.

La région montréalaise fait également figure de championne pour le nombre de chercheurs universitaires : elle en comptait près de 5 500 en 2006, soit 1 000 de plus que sa plus proche rivale, Toronto.

« Le coût de formation des chercheurs au Québec reste très compétitif internationalement. Toutefois, de nombreux étudiants étrangers fi-

nissent par retourner dans leur pays », souligne Patrick Montpetit, président de l'association BIOQuébec.

## Rapprocher le secteur privé du secteur public

À l'intérieur même du milieu de la recherche, des liens se tissent entre chercheurs des secteurs privé et public.

Génome Québec a créé le programme Privac, qui encourage des projets de recherche conjoints entre les laboratoires privés et publics en génomique. Depuis sa mise sur pied, il a généré des investissements de près de 30 millions de dollars.

Le but : rapprocher ces deux solitudes et créer des habitudes de collaboration. « Si on réussit à rapprocher les chercheurs, on favorisera le transfert technologique », estime Michel Leblanc, vice-président de Génome Québec.

Une des pistes pour favoriser l'éclosion d'entreprises consiste à resserrer les liens entre les chercheurs des laboratoires publics et leurs anciens collègues qui sont partis travailler dans le secteur industriel, croit M. Leroux. L'idée : favoriser le maillage entre entrepreneurs et chercheurs, tout en cultivant une des grandes richesses du secteur de la recherche, l'interaction entre les divers spécialistes afin de stimuler la circulation des idées. ■

N·F·O·E

depuis 1912

- Sciences de la vie
- Sciences générales
- Pharmaceutique et biotechnologie
- Santé
- Recherche académique
- Industrie
- Commercial

Montréal - Toronto  
affiliée avec NXL  
www.nfoe.com

NFOE et associés architectes 514.397.2616

# la tournée du québec

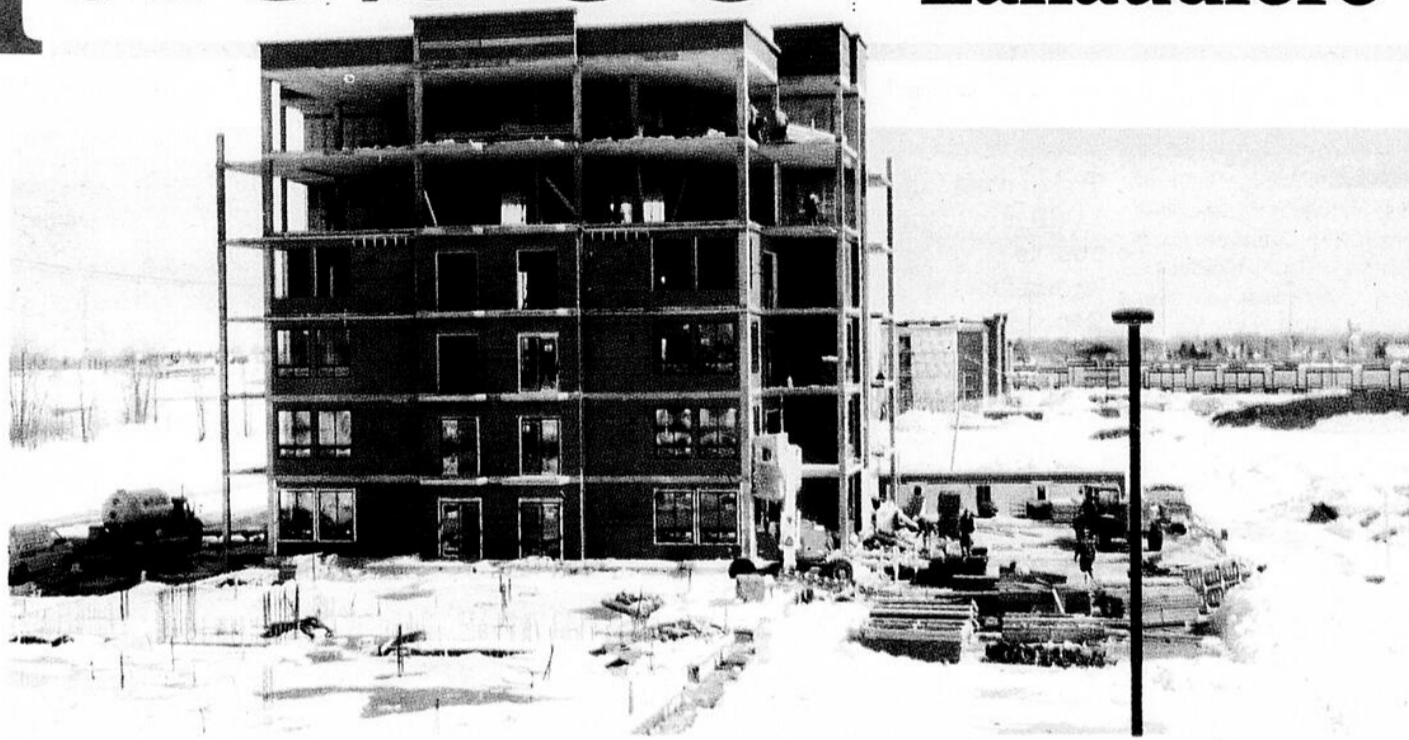
## Lanaudière

**Le Sud de Lanaudière vit à l'heure d'un boom immobilier** p. 92

**Des quartiers aménagés autour des gares** p. 94

**Louisiana-Pacific pourrait renaître** p. 95

**La scierie Jean Riopel mise sur la norme FSC** p. 96



Les municipalités du Sud de Lanaudière prévoient plusieurs projets domiciliaires à proximité des futures gares de trains. [Photo : Gilles Delisle]

### La citation

« Au lieu de contribuer à l'étalement urbain, le développement doit se faire autour des nœuds de transport en commun, en commençant par la nouvelle gare. »

- Richard Marcotte, maire de Mascouche

## Une région, deux mondes

**Développement économique.** Le Sud et le Nord de Lanaudière présentent des défis opposés.

Lanaudière est une région tout en contrastes. Le Sud accueillera bientôt quatre gares de trains de banlieue flambant neuves, question de répondre à sa population qui croît. Les municipalités prévoient des projets domiciliaires près du train et de nouveaux *power centers* le long des nombreuses autoroutes.

À l'autre bout de la région, un petit air de tiers monde : la réserve attikamek de Manawan, à l'extrémité nord de la Matawinie. Là-bas, quelque 2 000 autochtones revendiquent une route asphaltée entre la réserve et le reste du monde. Pour se rendre dans leur communauté,

ils doivent conduire pendant une heure sur un dangereux chemin forestier.

Pour le chef Paul-Émile Ottawa, l'absence de route sûre empêche sa communauté de se développer, en décourageant le tourisme. Mais surtout, des accidents avec des fardiers surchargés de bois ont tué plus d'une vingtaine d'Attikameks depuis une trentaine d'années.

C'est cependant le désœuvrement qui tue le plus là-bas. Quatre jeunes se sont suicidés, seulement en décembre et janvier derniers. Des événements tragiques attribuables à l'absence de perspectives d'avenir dans cette

communauté, selon M. Ottawa.

Plus au sud, la petite ville mono-industrielle de Saint-Michel-des-Saints a perdu en 2006 son unique employeur avec la fermeture de Louisiana-Pacific. La région se mobilise pour aider les travailleurs licenciés et redémarrer la scierie.

Bref, Lanaudière est hétéroclite. Pendant qu'au sud, les banlieues de Montréal essaient de se développer sans trop empiéter sur le territoire agricole et les milieux humides, les petites communautés éloignées du Nord tentent tant bien que mal de voir de quoi pourrait bien être fait leur avenir économique. H.J.

La Tournée du Québec

les affaires

Le tour du monde

LA SEMAINE PROCHAINE

**MONTÉRÉGIE OUEST**

Les Affaires, plus présent que jamais dans toutes les régions du Québec !

Surveillez La Tournée du Québec 2008 du 12 janvier au 17 mai prochain.



Merci à notre commanditaire

Développement économique, Innovation et Exportation

Québec

## la tournée lanaudière

# Le Sud de Lanaudière vit à l'heure d'un boom immobilier

**Croissance.** La MRC L'Assomption, qui manque de terrains, veut dézoner 2,4 kilomètres carrés de terres agricoles.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

**L'ASSOMPTION** - Depuis 1991, la population de Mascouche a presque doublé, pour atteindre 38 000 habitants. La Ville a vu son rôle d'évaluation passer de 620 millions de dollars à 2,7 milliards !

En 2011, un terminus régional flambant neuf sera prêt pour accueillir la nouvelle ligne de train de banlieue de l'Est. « Le développement que nous planifions autour de la future gare va ajouter un autre milliard à notre valeur foncière », assure le maire Richard Marcotte.

Dans les dernières années, Mascouche a acquis environ cinq millions de pieds carrés en terrains pour les revendre à des développeurs. « Il nous en reste encore un million », dit Luc Tremblay, directeur général de la Ville.

Le Sud de Lanaudière attire de plus en plus d'entreprises et de jeunes familles qui veulent s'installer dans des quartiers de banlieue, sur des terrains abordables. En 2007, la région a attiré plus de 10 000 nouveaux citoyens en provenance de l'île de Montréal, alors que seulement 5 000 Lanaudois ont emprunté le chemin inverse.

Résultat : les lotissements immobiliers et commerciaux foisonnent, surtout dans la MRC Les Moulins, où les villes disposent de grandes quantités de terrains en zone non agricole. À Terrebonne, par exemple, les développements majeurs se multiplient dans le secteur Lachenaie, le long de l'autoroute 640 et dans le secteur La Plaine. Maisons unifamiliales, condos pour

**Si rien n'est fait, les 1 000 lots disponibles pour le développement immobilier de Repentigny seront écoulés d'ici trois ans.**

personnes âgées, centres commerciaux... Cette municipalité est appelée à s'étendre considérablement dans les prochaines années.

À l'ouest du secteur bâti du Vieux-Terrebonne, par exemple, le Domaine La Pinière est en construction, en pleine pinède. La Ville y fait construire petit à petit tout un réseau de rues résidentielles en lacets, s'articulant autour de carrefours giratoires. Des terre-pleins ont été aménagés entre les deux voies de certaines rues pour pouvoir laisser les plus grands arbres debout. Des entrepreneurs y construisent de petits châteaux de banlieue : « Ce sont des maisons de 750 000 à 1,2 million de dollars », dit Jean-Luc Labrecque, conseiller municipal responsable de la gestion du territoire à Terrebonne.

Dans la MRC Les Moulins, aucun dézoning agricole, mais des hectares de nouveaux lotissements immobiliers dans des zones partiellement boisées. La Ville de Terrebonne évalue présentement le couvert forestier de son territoire et son intérêt pour la conversion. Elle s'est également dotée d'une politique de développement dite verte. Dans le projet de la Côte Terrebonne, par exemple, la muni-



« Aujourd'hui, je suis vraiment enclavé, dit André Cormier, cultivateur de L'Assomption. Les agriculteurs se font gruger leur territoire petit à petit. » [Photo : Yves Provencher]

cipalité veut sauvegarder un maximum de forêt et de milieux humides. Depuis juillet dernier, elle demande des redevances de 10 ¢ le pied carré aux promoteurs immobiliers pour planter des arbres.

### MRC L'Assomption coincée

Si la MRC Les Moulins a la chance de disposer de terrains pour poursuivre son développement, ce n'est pas le cas de sa voisine. Selon une étude de la Communauté métropolitaine de Montréal (CMM), la MRC L'Assomption est celle qui compte le plus de logements par hectare dans l'agglo-

mération, après Montréal et Laval. À Repentigny, de loin la plus grande ville de la MRC avec ses 78 000 habitants, il ne reste plus que 1 000 lots pour le développement immobilier. Au rythme où les maisons sont construites, ces terrains seront écoulés d'ici trois ans. Si d'autres terres ne sont pas libérées pour le développement, le service d'urbanisme de la Ville s'attend à voir le prix des terrains augmenter.

C'est pourquoi la MRC L'Assomption a présenté en 2006 une demande visant à exclure 2,4 kilomètres carrés du territoire agricole. Le syndicat local de l'Union des producteurs agricoles (UPA) s'y oppose totalement pour quatre des neuf secteurs visés; pour deux autres secteurs, il a demandé une diminution des surfaces à exclure. Les terres concernées se trouvent à Repentigny, L'Assomption, L'Épiphanie et Saint-Sulpice. « Ce sont actuellement des terres en culture intensive », dit Andréanne Aumont, porte-parole du syndicat de l'UPA.

André Cormier, par exemple, produit des petits fruits, des légumes et des céréales juste à l'est de L'Assomption. La famille du fermier cultive la terre de père en fils à cet endroit depuis le 19<sup>e</sup> siècle. Aujourd'hui, la municipalité veut exclure une partie de sa

ferme de la zone agricole.

M. Cormier refuse. « Ils veulent du terrain pour agrandir leur parc industriel, dit-il. C'est dans les intérêts de la ville, pas dans les miens. J'ai le droit de ne pas vouloir ! »

L'UPA s'oppose également au dézoning de trois des quatre secteurs agricoles visés par la MRC à Repentigny, où la Ville veut développer son secteur résidentiel.

### Développement dense

La mairesse Chantal Deschamps, également préfète de la MRC L'Assomption, ne s'attend pas à ce que les agriculteurs appuient toutes les demandes d'exclusion présentées. Mais elle signale que les terres visées sont adjacentes aux secteurs bâtis. « Si vous regardez notre périmètre urbain, vous voyez qu'on ne s'est pas déployés sauvagement dans les territoires agricoles, dit-elle. Et puis, on fait quoi avec nos villes, quand la demande de terrains y est ? »

La Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ) a transmis un préavis défavorable aux demandes pour huit secteurs sur neuf en 2006. Au moment de mettre sous presse, elle s'apprêtait à rendre une décision finale à la suite d'audiences publiques qui se sont déroulées en 2007 et 2008.

À l'UPA, M<sup>me</sup> Aumont reconnaît que la MRC fait d'énormes efforts de densification du territoire. « Mais c'est un peu paradoxal que, malgré cette concentration, la MRC ait encore besoin d'élargir son assiette fiscale », dit-elle.

Gérard Beaudet, directeur de l'Institut d'urbanisme de l'Université de Montréal, espère quant à lui que la CPTAQ servira une fin de non-recevoir à la MRC. « Il y a relativement peu de trous dans le développement de leur territoire, convient-il. Mais Repentigny ne construit pas plus en hauteur qu'ailleurs. Dans les lots développés, il n'y a pas plus d'habitants au kilomètre carré. » Selon lui, le dézoning de nouvelles terres dans les couronnes est absurde : il faut plutôt développer les terrains vacants à Montréal et multiplier les constructions en hauteur.

Mais la Ville de L'Assomption ne l'entend pas ainsi. Au Québec, les taxes foncières sont de loin les principaux revenus des municipalités. Si elles veulent les augmenter, elles doivent nécessairement ouvrir de nouveaux territoires au développement. Une logique qui coûtera peut-être à André Cormier sa quinzaine d'acres de terre sablonneuse où poussent des rangs d'asperges, appelés à être intégrés à un parc industriel. ■

## Lachenaie aura sa gare pour le train de banlieue

**TERREBONNE** - Trop de congestion routière, trop près de la gare de Mascouche mais trop loin du nouvel hôpital Pierre-Le Gardeur. L'Agence métropolitaine de transport et la Ville de Terrebonne ont convenu de changer l'emplacement d'une gare de la nouvelle ligne de train de banlieue de l'Est de Montréal.

À l'origine, les plans de l'Agence prévoyaient l'implantation d'une gare au sud-est de

l'échangeur des autoroutes 25 et 640. Finalement, la MRC Les Moulins a décidé le mois dernier de la construire dans l'arrondissement de Lachenaie, près de l'hôpital Pierre-Le Gardeur, au sud-ouest de l'échangeur entre la 40 et la 640.

« Près de l'échangeur de la 25, on se dirigeait vers un cul-de-sac », dit Jean-Luc Labrecque, conseiller municipal de Terrebonne et président du comité de transport de la MRC

Les Moulins. La Ville a déjà des problèmes de circulation sur la montée Masson, l'artère principale qui aurait desservi la nouvelle gare. La construction prévue, autour de la gare, d'immeubles en hauteur aurait empiré le problème.

Les usagers de l'arrondissement du Vieux-Terrebonne, eux, seront dirigés vers la gare régionale à Mascouche, plus près d'eux que celle de Lachenaie. H.J.

# Lanaudière la tournée



## LA RÉGION EN CHIFFRES

**20,9%**

Augmentation moyenne des ventes dans le secteur de la construction dans Lanaudière, entre 1998 et 2006

**19** points de pourcentage

C'est l'écart impressionnant entre les taux d'activité des MRC Les Moulins (soit 73,6 % à Terrebonne et Mascouche) et Matawinie (54,6 % à Rawdon, Chertsey et Saint-Michel-des-Saints). Le taux d'activité indique le pourcentage de la population active par rapport à la population totale en âge de travailler.

**5,6%**

Taux de chômage dans l'ensemble de Lanaudière.

## LES ACTEURS



**Nom :** Chantal Deschamps  
**Fonction :** Mairesse, préfète  
**Organisations :** Ville de Repentigny, MRC L'Assomption

**Défi :** La mairesse veut trouver de nouveaux terrains afin de continuer à développer sa ville, même si cette dernière est la plus dense de la région, après les agglomérations de Montréal et de Laval. Elle a aussi coordonné une demande conjointe de cinq villes pour exclure 2,4 kilomètres carrés du territoire agricole afin d'y faire du développement immobilier. Mais les agriculteurs s'opposent au dézonage de certains secteurs. **H.J.**



**Nom :** Gaétan Morin  
**Titre :** Préfet  
**Organisation :** MRC Matawinie

**Défi :** La MRC Matawinie vit des heures sombres sur le plan économique. Avec le maire de Saint-Michel-des-Saints et la mairesse de Saint-Zénon, le préfet tente de relancer la scierie Louisiana-Pacific. Il veut promouvoir la villégiature dans la MRC et revendique le statut de région ressource pour son secteur afin de profiter de crédits d'impôt à l'investissement. Québec n'a pas ajouté la Matawinie aux secteurs visés par cette mesure dans son dernier budget. **H.J.**

## LES GRANDS PROJETS

### Plus de villégiature

La Matawinie veut tirer profit des nombreux lacs de son territoire. La MRC évalue six projets de développement immobilier et d'entreprises d'hébergement sur les rives du lac Taureau. Ensuite, la MRC veut mener une étude sur le potentiel des autres lacs du territoire. Elle veut cependant préserver les deux tiers des rives à l'état naturel.

### Accueillir le train

Pour implanter la nouvelle ligne vers l'Est, l'Agence métropolitaine de transport construira un tronçon de 12 kilomètres entre Repentigny et Terrebonne. L'AMT devra aussi construire quatre autres gares, seulement dans Lanaudière. Les travaux de 300 millions de dollars débiteront l'an prochain.

## LA CITATION

« Le grand défi, c'est de ne pas perdre le contrôle sur le développement. Et on y parvient : grâce à la richesse de la municipalité, on a les moyens de ne pas accepter n'importe quoi. »

– Jean-Luc Labrecque, conseiller municipal responsable de la gestion du territoire, Ville de Terrebonne

# MONTONI

**AUTOROUTE 25**      **AUTOROUTE 640**

**ROYAL PLAST**

**RUE DES CHEMINOTS**      **RUE NATIONALE**

**A DEVELOPPER TO DEVELOP**  
S: 29 080 m<sup>2</sup>  
313 010 \$/ca

**A DEVELOPPER TO DEVELOP**  
S: 13 245 m<sup>2</sup>  
142 555 \$/ca

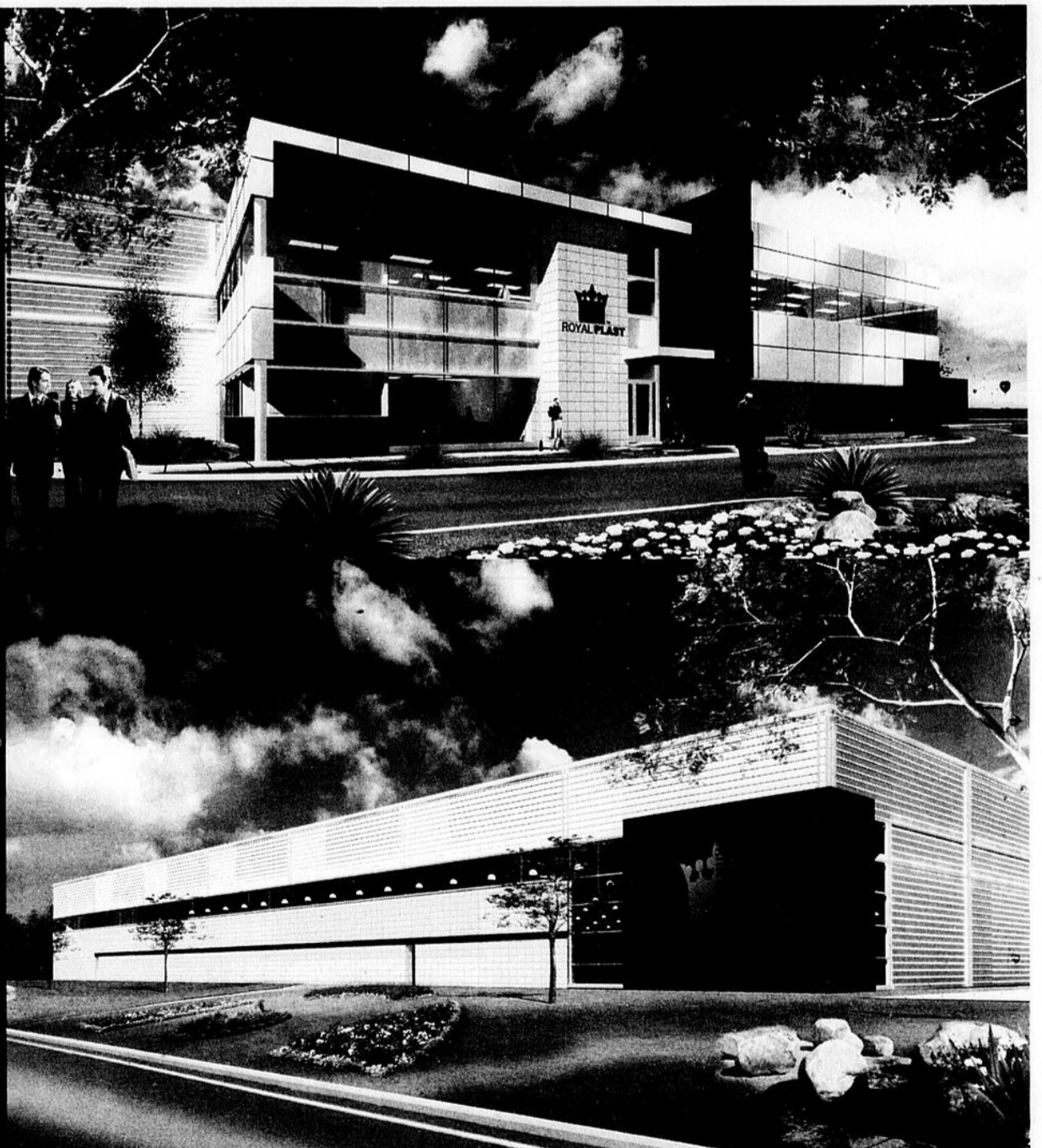
**A DEVELOPPER TO DEVELOP**  
S: 11 145 m<sup>2</sup>  
119 975 \$/ca

**A DEVELOPPER TO DEVELOP**  
S: 13 245 m<sup>2</sup>  
142 555 \$/ca

Accès au rail  
Rail access

**TERRAINS DISPONIBLES**

4115 Autoroute des Laurentides Laval, Qc H7L 5W5  
1.877.montoni/www.groupe-montoni.com



## la tournée lanaudière

# Des quartiers aménagés autour des gares

**Immobilier.** Les villes souhaitent voir construire en hauteur autour des futures gares de trains de banlieue.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

TERREBONNE - En 2011, le nouveau train de banlieue de l'Est sillonnera quatre villes du Sud de Lanaudière. Trois des municipalités concernées veulent en profiter pour développer autour des futures gares des quartiers denses, à usages résidentiel, commercial et institutionnel, basés sur les principes du développement axé sur les transports collectifs, ou *transit-oriented development* en anglais.

C'est à Mascouche que la réflexion est la plus avancée. La Ville déposera d'ici quelques semaines le plan de développement du quartier qui se déploiera autour du terminus de la ligne de l'Est. Le maire

Richard Marcotte réfléchit depuis 10 ans à la meilleure façon d'aménager les alentours de la gare qui sera située sur son territoire, au nord-est des autoroutes 25 et 640. « Au lieu de contribuer à l'étalement urbain, le développement doit se faire autour des nœuds de transport en commun, en commençant par les nouvelles gares », dit-il.

### Vivre sans voiture

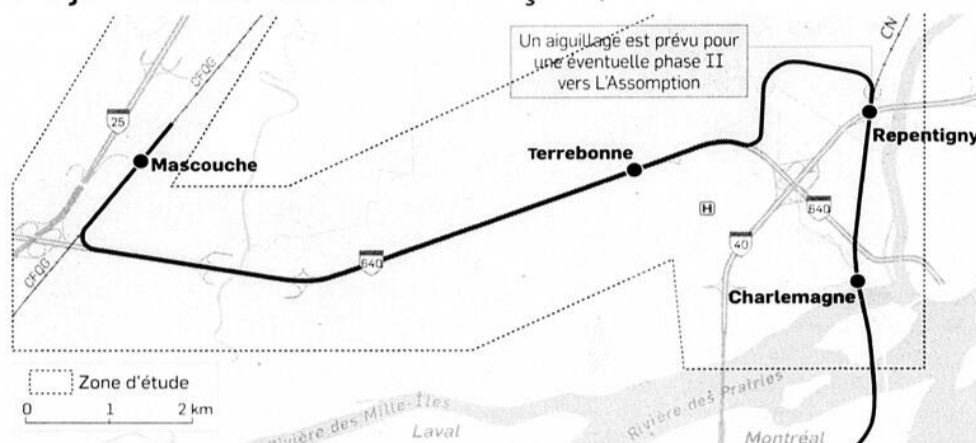
La Ville veut tirer profit de la présence de sa gare en y attirant le plus de logements, de commerces de proximité et d'édifices institutionnels, afin de permettre aux résidents de vivre sans voiture.

Le bâtiment même de la gare doit accueillir une garderie et les nouveaux locaux de la MRC Les Moulins.

Autour de ce bâtiment, Mascouche a réservé environ 2,5 millions de pieds carrés de terrain qu'elle a déjà revendus au promoteur immobilier Laurent Labrecque.

Selon l'homme d'affaires, le développement de près de 400 millions de dollars comprendra surtout des immeubles de quatre étages, mais certains pourraient en compter jusqu'à six. Des commerces occuperont les rez-de-chaussée. En tout, le projet devrait compter près de 900 logements, dont une résidence pour personnes âgées. M. Labrecque veut aussi attirer un hôtel de cinq étages et une clinique médicale.

### Projet du train de l'Est - Tronçon Rive-Nord



\* Le nom des gares est à confirmer. Source: Agence métropolitaine de transport, 11 mars 2008

Juste à côté de ces terrains, la Sûreté du Québec construira son quartier général pour Montréal, Laval et la couronne nord, au coût de 25 millions de dollars.

Charlemagne a des intentions similaires. La ville abritera la dernière gare avant l'île de Montréal, au carrefour des autoroutes 40 et 640. « Nous avons un projet de dévelop-

pement comprenant 250 habitations haut de gamme, de style condo », dit Bernard Boudreau, directeur général de la Ville. Les constructions auront cinq ou six étages et seront bordées par un parc linéaire le long de la rivière des Prairies.

Même si ses plans sont moins avancés, Terrebonne prévoit un développement dense autour de sa future gare, dans le secteur Lachenaie, près de l'hôpital Pierre-Le Gardeur. « On prévoit construire en hauteur, peut-être jusqu'à six étages », dit Jean-Luc Labrecque, conseiller municipal de Terrebonne et responsable du dossier.

À Repentigny, la géographie est plus contraignante. La gare sera construite dans le secteur Le Gardeur, dans une zone déjà bâtie; aucun développement majeur n'est donc prévu à proximité.

### Plus que des vœux pieux

Encore faut-il s'assurer que les projets dépassent le stade des vœux pieux, prévient Gérard Beaudet, directeur de l'Institut d'urbanisme de l'Université de Montréal. « Il faut vraiment que les nouveaux lotissements soient très denses, sinon ce n'est qu'une version diluée de *transit-oriented development*, dit-il. En attendant de voir les projets se réaliser, je pense qu'on peut être sceptique. »

Les villes concernées ne sont pas reconnues pour leurs constructions en hauteur. « Ce qu'on voit, c'est plutôt des quartiers de banlieue classiques, remplis de *bungalows* », rappelle M. Beaudet.

Mais à Mascouche, le maire Richard Marcotte n'en démord pas. La venue du train annonce la deuxième phase de développement de sa ville, « basée sur la qualité de vie et l'occupation dense du territoire », dit-il. ■

HÔTEL

**CHÂTEAU JOLIETTE**

450, Rue St-Thomas  
Joliette, Québec - J6E 3R1  
(450) 752-2525 / 1 800 361-0572

**UNE PLACE DE CHOIX**

POUR LA TENUE  
DE VOS RÉUNIONS,  
COLLOQUES & CONGRÈS !!!

Situé à l'entrée de Joliette, à proximité de l'activité économique du centre-ville & des nombreux points d'intérêts touristiques et culturels, le Château Joliette se dresse majestueusement en bordure de la rivière l'Assomption.



- ▶ Hôtel de 90 chambres, dont suites & salons exécutifs
- ▶ Salle à manger / Bar & animation
- ▶ Salle de congrès pouvant accueillir jusqu'à 450 personnes
- ▶ 10 salles de réunion
- ▶ Stationnement gratuit



**103,5 FM**

POUR ÊTRE INFORMÉ  
POUR SE DIVERTIR  
**POUR QUE VOTRE MESSAGE... PASSE!**

**450 756-1035**  
www.m1035fm.com



## Lanaudière la tournée

# Louisiana-Pacific pourrait renaître

**Espoir.** Un groupe d'investisseurs veut redémarrer la scierie à Saint-Michel-des-Saints, le poumon de la région.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

SAINT-MICHEL-DES-SAINTS - Mercredi, 27 février. La salle municipale de Saint-Michel est remplie de travailleurs licenciés par Louisiana-Pacific, qui a fermé sa scierie et son usine de panneaux à particules orientées (OSB) en août 2006. Ils sont venus écouter Claudette Carbonneau. La présidente de la Confédération des syndicats nationaux est venue prononcer un discours d'encouragement dans ce village mono-industriel meurtri par la crise forestière.

Son appui n'est pas de trop. Plus de 300 travailleurs ont perdu leur emploi avec la fermeture des usines. Une véritable saignée dans cette communauté de moins de 2 800 habitants.

Dans la salle municipale où sont regroupés les anciens employés de Louisiana-Pacific, beaucoup de têtes blanches. À la scierie, la moyenne d'âge des ouvriers remerciés est de 49 ans. Seuls ceux qui ont entre 55 et 60 ans ont droit à leur pension entière du Régime des rentes du Québec, en vertu d'une entente spéciale.

Les travailleurs affichent des mines inquiètes. D'ici la fin du mois de mars, la formation que suivent près d'une centaine d'entre eux pour trouver un autre emploi dans l'industrie forestière prendra fin. Ils seront alors sans emploi. Comble de malheur, ils viennent d'apprendre que l'assurance-emploi refuse de reconnaître leur formation comme heures de travail assurables, et la plupart des travailleurs n'auront plus aucun revenu pour les semaines à venir. « Ils sont presque tous âgés de plus de 45 ans, dit Sergé Déziel, président du syndicat des employés de l'usine de panneaux. À leur âge, se trouver un nouvel emploi, c'est très difficile. Le gouvernement n'a rien prévu pour ces gars-là. »

Pour M<sup>me</sup> Carbonneau, Saint-Michel fait figure de symbole pour illustrer la crise forestière qui sévit au Québec. « Il y a des drames humains considérables qui se vivent ici, à l'échelle de toute la ville », dit-elle. En effet, tout le monde dans la région de Saint-Michel et de Saint-Zénon connaît quelqu'un qui a perdu son emploi à Louisiana-Pacific. Toute l'économie s'en ressent :



Claudette Carbonneau, présidente de la CSN : « Il y a des drames humains considérables qui se vivent ici, à l'échelle de toute la ville. » [Photo : Hugo Joncas]

les hôtels ont des taux d'occupation record et les ventes des magasins d'alimentation diminuent.

### Projet de réouverture

Mais il y a un espoir. Entreprises TAG, un groupe d'investisseurs mené par le négociant en bois d'œuvre Jean-Yves Cardinal, se trouve dans les derniers tours d'une négociation pour acquérir la scierie de Louisiana-Pacific. Avec ses partenaires torontois Christopher Belaussoff, Eb Reinbergs et Serge Dominique, M. Cardinal veut également acheter le séchoir et la raboteuse situés à côté de l'usine de panneaux, à quelques centaines de mètres de la scierie. « Nous faisons une vérification préalable à l'acquisition en ce moment, dit-il. Il devrait y avoir une transaction d'ici le début d'avril. »

Si Louisiana-Pacific accepte également de lui vendre le bâtiment de l'usine de panneaux, TAG pourrait y déménager l'équipement de la scierie pour ne pas avoir à camionner le bois à sécher et raboter entre les deux usines.

Si les négociations se déroulent bien, la scierie pourrait rouvrir dès novembre. Selon André Loyer, président du syndicat des employés de la scierie, la nouvelle entreprise prévoit d'abord faire fonctionner l'usine avec un seul quart de travail. « Ça pourrait donner du travail à une quarantaine de gars, au maximum », dit-il. Quand Louisiana-Pacific exploitait la scierie, elle y employait 76 personnes sur deux quarts de travail.

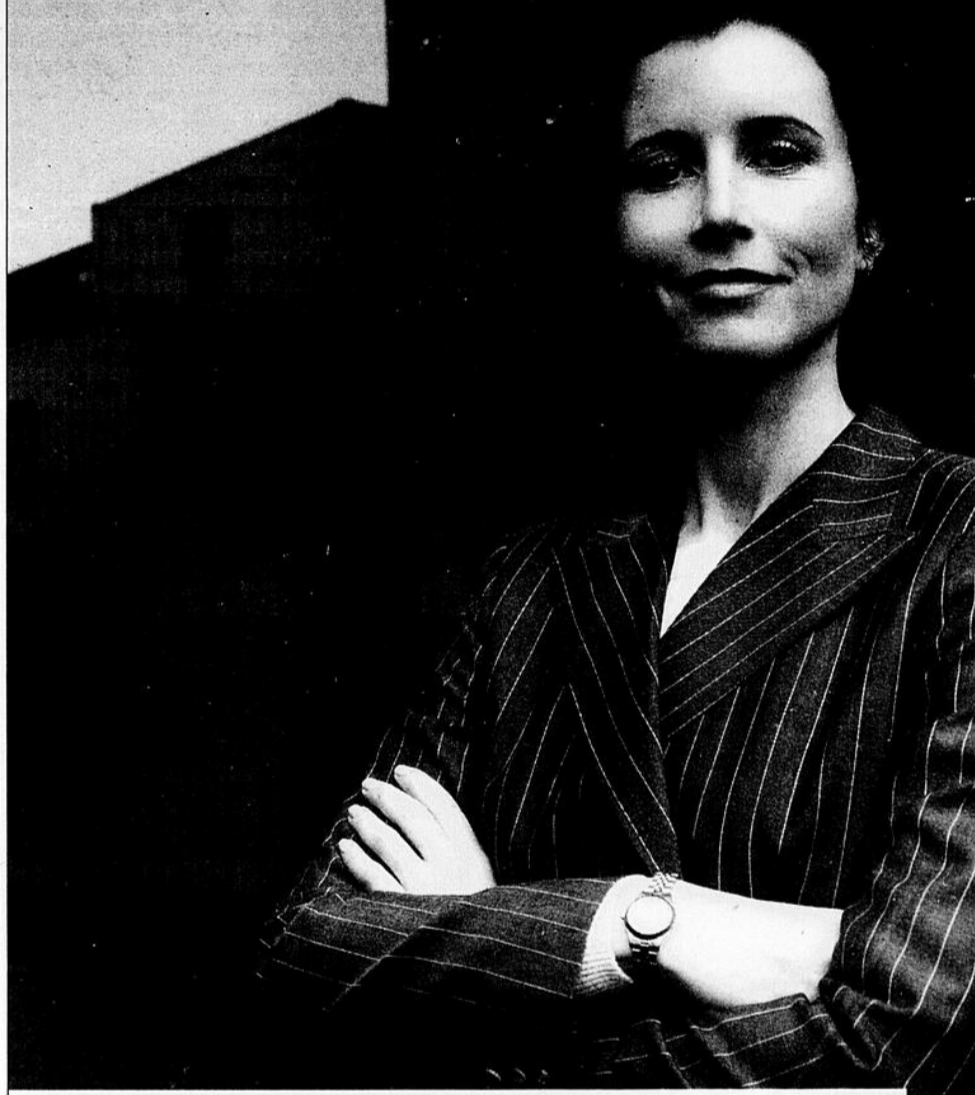
M. Cardinal et ses partenaires veulent d'abord produire des madriers, pour ensuite faire plus de transformation pour fabriquer du bois jointé et des granules de bois pour les fournaies, destinées au marché européen.

« Nous avons aussi un projet d'usine de cogénération », dit M. Cardinal. Des fournaies brûleraient de l'écorce et des résidus de bois pour produire de la vapeur. L'énergie servirait non seulement à chauffer le bâtiment et à sécher le bois, mais aussi à produire de l'électricité avec des turbines à vapeur.

À la suite de la transaction, l'approvisionnement forestier d'environ 195 000 mètres cubes de résineux associé à la scierie serait transférée à TAG. À terme, M. Cardinal croit que l'usine pourrait transformer jusqu'à 400 000 mètres cubes de bois. Il espère pouvoir négocier ce volume supplémentaire en l'achetant sur le marché du bois prévu par le livre vert de Claude Béchar, ministre des Ressources naturelles et de la Faune. Le document propose de réserver 25 % du bois récolté sur les terres publiques à cet encan, par lequel le bois ira au plus offrant.

En attendant, TAG demande au syndicat des concessions équivalentes à 17 % du salaire moyen, jusqu'aux prochaines négociations collectives, en 2010. Le syndicat s'est montré ouvert à négocier. En échange, il réclame un accès aux livres de l'entreprise au moment des négociations de 2010, afin d'avoir une idée claire de la situation de l'entreprise. ■

« ON A DES CLIENTS  
À 5 JOURS  
DE BATEAU.  
ET DES CONSEILS  
À 5 MINUTES  
À PIED. »



## Desjardins & Cie

Des experts en exportation réunis sous un même toit, à vos côtés.

Avant de conquérir le monde, passez par l'un de nos quelque 50 centres financiers aux entreprises. Les experts de Desjardins vous ouvrent toutes les voies de l'exportation pour laisser vos projets d'affaires gagner le large.

C'est plus qu'une banque. C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

Centre financier aux entreprises Desjardins Joliette - De Lanaudière  
Centre de services Joliette - Siège social 450 756-0999  
Centre de services Joliette - Centre-ville 450 759-2299  
Centre de services Berthierville 450 836-6555  
Centre de services Saint-Jean-de-Matha 450 886-3161

Centre financier aux entreprises Desjardins Lanaudière Sud-Ouest  
Centre de services de Repentigny 450 585-1020 ou 1 888 959-1159  
Centre de services de Saint-Esprit 450 839-1159

Centre financier aux entreprises Desjardins Les Moulins  
450 474-1186

desjardins.com



**Desjardins**  
Centres financiers  
aux entreprises

Conjuguer avoirs et être

## la tournée lanaudière



### CITÉ DES SPORTS DE TERREBONNE

#### Géothermie et récupération de chaleur au menu

Terrebonne veut faire bouger sa population. La Ville s'est dotée d'un équipement de première classe, au coût de 50 millions de dollars. Inaugurée en septembre 2007, la Cité des Sports comprend notamment une piscine olympique et un aréna. Les deux plateaux sont reliés par un système de récupération de chaleur : la chaleur expulsée de la patinoire pour former les deux glaces de l'aréna est récupérée pour réchauffer l'eau de la piscine, qui compte dix couloirs. La géothermie est utilisée pour le chauffage de l'air et de l'eau. Le bâtiment a aussi été orienté pour maximiser l'entrée de lumière naturelle. H.J.

# 8879

#### citoyens en plus.

C'est le solde migratoire net de la région, où les jeunes familles affluent en provenance de Montréal.

Source : Institut de la statistique du Québec

## Riopel mise sur une norme environnementale

Pour le président de la scierie Jean Riopel, les producteurs de bois d'œuvre n'ont plus le choix : « D'ici deux ans, ceux qui ne détiendront pas de certification environnementale perdront près du tiers du marché », affirme Philippe Boisclair.

Le vendeur de bois en sait quelque chose. Il a acheté en 2006 la moitié des actions de Riopel pour fabriquer des produits répondant aux besoins particuliers de certains de ses clients. Ils étaient de plus en plus nombreux à lui demander des produits certifiés en vertu de la norme du Forest Stewardship Council (FSC). Riopel a donc enclenché ce processus de certification.

Le FSC est un organisme international qui accorde des certifications aux sociétés forestières si elles respectent certains critères d'aménagement forestier durable. Sa norme interdit entre autres la coupe d'arbres là où les droits ancestraux des autochtones ne sont pas respectés, dans des zones à grande valeur écologique et dans des forêts transformées en plantations.

« Si on fait ça, c'est qu'on pense qu'il y a moyen de faire du sciage en harmonie avec l'environnement », indique M. Boisclair. Riopel doit

investir 150 000 \$ pour obtenir la certification.

#### Maximiser le rendement de la matière première

Pour durer en ces temps de crise forestière, Riopel tente de tirer le plus de dollars possible d'un mètre cube de bois. La PME, qui emploie 70 personnes, y parvient plutôt bien. Elle est une des plus performantes sur le plan de l'utilisation efficace de la ressource en bois. Elle figure parmi celles qui produisent le plus de mètres de madriers par mètre cube de bois récolté. « On est toujours parmi les 10 scieries les plus performantes au Québec », dit M. Boisclair.

Riopel profite de la base de données des clients de Canadian Engineering Wood Products, l'entreprise de vente de bois dont M. Boisclair est copropriétaire, pour savoir quels produits sont en pénurie. « De cette façon, nous pouvons fabriquer des pièces de bois que les gros ne veulent pas produire », explique-t-il.

En cette période morose pour l'industrie forestière, l'entreprise a même embauché une douzaine de personnes en 2007, dont un ancien travailleur de l'usine Louisiana-Pacific, à Saint-Michel-des-Saints, mis à pied en 2006. H.J.

**ACCORD**  
Lanaudière

Agir

# ENSEMBLE

pour être compétitif

dans Lanaudière

Les régions du Québec se démarquent en misant sur leurs forces, dans le contexte de la mondialisation de l'économie.

Dans Lanaudière, de nombreuses entreprises développent une expertise exceptionnelle dans les créneaux :

- Structures complexes et composantes métalliques
- Meuble, deuxième et troisième transformations
- Transformation agroalimentaire
- Valorisation des plantes et biologie végétale

Joignez-vous à la démarche ACCORD ->

(Action concertée de coopération régionale de développement)

Communiquez avec nos conseillers en développement économique. Ils peuvent vous guider dans vos démarches.

#### Information

Direction régionale de Lanaudière  
450 752-8050  
1 866 463-6642 (sans frais)  
[www.mdeie.gouv.qc.ca](http://www.mdeie.gouv.qc.ca)

  
LA FORCE DES RÉGIONS

Développement  
économique, Innovation  
et Exportation

Québec 

ASSOCIATION DES  
INDUSTRIELS  
DE LANAUDIÈRE

[www.industriels-lanaudiere.com](http://www.industriels-lanaudiere.com)

#### NOTRE MISSION :

Créer des lieux de rencontres et d'échanges pour promouvoir les relations d'affaires entre les entreprises de la région de Lanaudière.

Visites industrielles, conférences,  
formations, rencontres.

C.P. 21007, Joliette, Québec, J6E 9C1  
t : 450-750-7245 f : 450-750-6140

# ANNONCES CLASSÉES

## carrefour SERVICES PROFESSIONNELS

**TOUT SAVOIR SUR L'IMMOBILIER**  
**WWW.CLUBIMMOBILIER.QC.CA**  
 formation réseautage coaching ressources

### APPELS D'OFFRES

**APPELS D'OFFRES**  
 Centaines de projets publics.  
 Pas besoin d'internet.  
**Essai Gratuit : 1-866-760-9627**  
**www.soumissionnez.com**

### COACHING

**Vision solutions**  
 Coaching d'affaires  
 Individus & Entreprises  
**Alain Brunet, B.Com**  
**514.567.4400**  
 abrunet@visionsolutions.ca  
**www.visionsolutions.ca**

### ÉVALUATEUR D'ENTREPRISES

**Évaluation de la Valeur Marchande d'Entreprise**  
**INVERNESS**  
 SAVOIR S'ENTOURER  
 ÉVALUATEUR D'ENTREPRISE ACCRÉDITÉ AVA  
**514-875-1755**  
 MLREGIMBALD@GCCONSULTANTS.CA

145 000 de nos lecteurs sont des professionnels, des cadres ou des propriétaires d'entreprises.  
 (PMB 2007)

### FINANCE

Protéger l'investissement de votre vie :  **votre entreprise**  
 Stratégie d'investissement  
 Façons astucieuses pour **réduire sa facture d'impôt**  
 Cabinet de service Financiers  
**Martin Proulx, B.A.A**  
 Conseiller en sécurité Financière.  
 Tél. : 1-866-847-0494 ext. 230  
 Cell. : 819-571-7900  
 Courriel : martin.proulx@agc.inalco.com

### INTERNET

**NOUS FAISONS DES SITES WEB**  
**www.vortexsolution.com**  
 (514) 278-7575 ext.207  
**VORTEX SOLUTION**

### RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

**ConseilPro** (514) 499-9414  
 www.conseilpro.com  
 • Rédaction professionnelle de c.v.  
 • Présentation efficace • Contenu convaincant  
 • Réaffectation • Gestion de carrière

### SERVICES

DISTRIBUTEUR - INSTALLATEUR  
**CHAUFFE-EAU SOLAIRE POUR PISCINE**  
 PLUSIEURS RÉGIONS AU QUÉBEC  
**Groupe Solaire** www.GroupeSolaire.com  
 13:00 à 21:00: 514-448-0909

Offrez vos services  
 dans les **ANNONCES CLASSÉES**  
**514-392-7782**

## carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

### ANNONCES VEDETTES

Investissez dans un condo à revenus au cœur des Cantons de l'Est au Lac Brome!  
 • Construction de qualité supérieure  
 • Condo de 2 chambres (moy. de 900pi<sup>2</sup>) Facile à louer!  
 • Prix de vente en dessous de la valeur de l'évaluation!  
 • \$10 000 de remise en argent chez le notaire!  
 • Aucun frais de condos ni de taxes (mun. et sco.) les 2 premières années  
 • Cash Flow (liquidité) positif de \$170 / mois!  
 • Faible mise de fond à l'offre d'achat : \$10,000  
 • Possibilité de financement à 100%  
 • Option de gestion complète des unités  
 • Magnifique lac à l'arrière  
 • Excellent retour sur investissement!  
 Pour recevoir un dossier d'investisseur complet :  
**admin@pi-globalproperties.com** ou contactez nous au (514) 486-3219 • **www.pi-globalproperties.com**

Découvrez nos 2 nouveaux projets à Panama City! Condos de Ville et Résidences de Luxe  
 • De 115 000 \$ USD à 285 000 \$ USD  
 • Retour sur Investissement de 35% à 50%  
 • Cash Flow Positif (liquidités) de 200 \$ à 400 \$ / mois  
 • Condos et Résidences exécutives tout équipés  
 • Aucun tracas! 100% géré par compagnie de gestion Panaméenne de renommée internationale  
 • 60 000 \$ d'escompte sur les suites exécutives. Lot limité de 15 unités!  
 • Appréciation (plus value) à Panama City de 10% à 15% annuellement  
 • Revenus subventionnés par le promoteur pendant les 2 premières années avec résiduels mensuels de 260 \$ par mois  
 • Exemption de taxe sur le capital pour les 20 prochaines années!  
 • Taux de capitalisation de 12% à 16%  
 • Possibilité d'occupation flexible pour votre usage personnel  
 Pour recevoir un dossier d'investisseur complet :  
**admin@pi-globalproperties.com** ou contactez nous au (514) 486-3219 • **www.pi-globalproperties.com**

### COMMERCES À VENDRE

**DEVENEZ DayTrader**  
 Apprenez à négocier les actions ou les options comme un pro, à la hausse ou à la baisse. Vivez de la bourse, augmentez vos revenus ou développez une entreprise.  
 • Cours actions 1 semaine : 19 avril 2008  
 • Cours options 2 et 3 jrs : 10 mai 2008  
 • Contrôle du risque à 100% • Bourses US/CAD •  
 • Déductible d'impôt à 100% • Manuel français  
 • Résidence/bur. • Temps plein/partiel • Ordri/logiciels fournis pendant formation • Stratégies de marchés baissiers  
 Soirées d'information gratuites  
 Québec 25 mars - Saguenay 26 mars - Webinaire 2 avril  
 (514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123  
**www.daytradercanada.com**

**NETTOYEUR A SEC**  
 Entreprise profitable, établie depuis plus de 50 ans à Montréal. Ventes et profits stables. Grand potentiel à réaliser. Équipe expérimentée. Équipements modernes et bien entretenus. A vendre en totalité (400 000 \$) ou à 49% (250 000 \$). Motif: désir de retraite.  
**514-597-9365**

**Vous voulez votre propre commerce à la maison?**  
 Grand garage 30 X 45 avec plafond 12', rue achalandée. Adjoint à une maison ancestrale, rénové au grand complet avec beaucoup de goût. Agrandissement arrière sur terrain de + de 20 000 pc en ville à Granby. 289 000 \$  
**Jonathan Benoit,**  
 agent immobilier affilié La Capitale Performance  
**www.joebris.com**  
**450-378-8461**

### INVESTISSEURS DEMANDÉS

**NOUVEAU PRODUIT • NOUVELLE TECHNOLOGIE**  
 Devenez applicateurs autorisés, domaine de la construction. Investissement minimum requis.  
 VISITEZ notre Site web :  
**www.rooftechnologies.com**  
**Tél. : 450-803-5026**  
 courriel : info@rooftechnologies.com

**Systèmes d'étiquetage et d'emballage**  
 Manufacturier en affaires depuis 15 ans  
 Montérégie. Produit performant reconnu pour ses grandes qualités. Recherche distributeur ou vendeur. Fort potentiel de croissance, clientèle industrielle modernisant son équipement  
**Marc Mauger 514-570-3688**

**Occasion à saisir OUTREMONT**  
 Joli restaurant à Vendre. Excellente réputation; très bien équipé. Bcp de potentiel, clientèle très fidèle. Loyer très raisonnable. Excellent chiffre d'affaires. 70 places. (450) 904-0750

**RÉSIDENCES RETRAITES**  
 QUÉBEC + 200 000 \$ R. BRUT. SAGUENAY + 330 000 \$ R. BRUT  
 AVENEL CTR  
**418-626-6488**

**Bar Laitier**  
 Établi depuis 25 ans avec franchise "Queue de Castor". Emplacement stratégique sur la Rive-Sud de MTL. Excellente visibilité. Entretien avec rigueur (Bâtiment et équipement). Terrasse extérieure. Offre beaucoup de potentiel supplémentaire.  
**Paule Bernier A.I.A**  
**450-466-4000**  
 Re/Max Performance Inc.

**RÉSIDENCES D'AÎNÉS**  
 • 86 unités 5 300 000 \$  
 • 90 unités 9 500 000 \$  
 • 75 unités 5 600 000 \$  
 • Montérégie 250 000 \$  
 • Montérégie 300 000 \$  
 Plusieurs autres dossiers  
**(514) 644-4444**  
**www.richardperreault.ca**  
 Re/Max Métro, CRTR

**OCCASIONS D'AFFAIRES**  
 Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux!  
 Pour les rejoindre, annoncez dans les **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES** (514) 392-7782

### SERVICES FINANCIERS

1er et 2e hypothèque.  
 Commercial - industriel - Bloc appartements-terrain. Engagement le même jour.  
**ACE MORTGAGE CORP. 514-731-8585**  
 Depuis (1964) Agent protégé.

**Centum Prêts Hypothécaire Inc**  
 Taux résidentiel 4.65%  
 Preteurs privés à partir de 10%  
**Jean-Pierre Martel 514.973.3004**

La Corporation  
**d'HYPOTHÈQUES MONTROSE** (Québec) Ltée  
 Courtier Immobilier Agréé  
 Hypothèques commerciales  
**Mezzanine, équité, partenariat**  
**(514) 934-1991**

### OFFRES DE SERVICES

**D-Trade DAY TRADING**  
 La clé du succès des daytraders  
 \* Transigez notre capital \* Travaillez de notre bureau ou de l'endroit de votre choix \* Recevez jusqu'à 100% de vos profits \* Frais de transaction très compétitifs \* Plate-forme avec accès direct \* Gestion du risque  
**GROUPEDTRADE.COM 450-361-9568**

### ENTREPRISES À VENDRE

**OCCASION EXCEPTIONNELLE**  
 Notre cliente, une compagnie spécialisée dans la location d'outils, d'équipement industriel, commercial et résidentiel est à VENDRE. Desservant un marché dans le secteur du Saguenay-Lac-St-Jean. L'entreprise jouit d'une excellente situation financière et est très rentable. Comptant exigé et personne sérieuse seulement. Le vendeur peut assurer la transition de propriétaire pendant quelques mois.  
**Jacques Doucet Tél : 418-545-6162 Fax : 418-696-1925**

**Estrie**  
 Entreprise dans le domaine de la location d'outils, concessionnaire STIHL et location d'équipements de réception (party). En affaires depuis 38 ans, localisation stratégique et excellente réputation.  
**Denis Blouin A.I.A**  
**819-821-0464**  
 Contact Estrie Ctr

### SERVICES SPÉCIALISÉS

**Nos compétences médicales au service de l'Industrie Pharmaceutique**  
 Vous recherchez :  
 • des rédacteurs médicaux avisés connaissant l'anglais médical;  
 • des collaborateurs experts dans la communication médicale :  
 • animation de comités d'experts.  
 • couverture de réunions ou de congrès médicaux.  
 • recommandation stratégique des médias les mieux adaptés à votre communication.  
 • élaboration de protocoles de recueils de données épidémiologiques chez les médecins et/ou les pharmaciens.  
 • des médecins connaissant l'environnement médical européen...  
 Nous sommes deux médecins spécialistes (cardiologue et dermatologue) ayant 15 ans d'expérience en communication médicale tous médias.  
**Jouan CONSULTANTS**  
 203, Place d'Youville # 400, Montréal, Qc. H2Y 2B3  
 Tél. + 1 (514) 509-1189, Cell. + 1 (514) 466-1401  
 Courriel : dj@Jouan-Consultants.org

**BATEAUX ET VOILIERS**  
**NEPTUNUS 60 pi. 1997 (À L'ÉTAT NEUF)**  
 Condition A-1. Detroit 2 x Turbo Diesel 735 hp seulement 430 hres tout équipé. 5 airs climatisés. gén. inverter. plate-forme hydraulique. laveuse-sècheuse. lave-vaisselle, etc... Valeur de remplacement 1.8M. prix 850 000 \$ pas de taxe (particulier) Yvon 450-880-5008

50 pi SEA RAY 1997, DIESEL, IMPECCABLE. CONSIDÉREZ PETIT ÉCHANGE OU IMMOBILIER.  
 275 000 \$  
**514-592-2303**

**BILLETS**  
**LOGES DISPONIBLES**  
**CÉLINE DION,**  
**BILLY JOEL,**  
**BRUCE SPRING,**  
**COUPE STANLEY**  
**(514) 296-1496**

**Franchise à vendre ?**  
 Annoncez-la dans les **ANNONCES CLASSÉES**  
**514-392-7782**

# carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

~ Annonceurs d'élite ~

**Samir Bachir** MBA, Adm.A., CCIM, FRI\*  
**Immobilier commercial - partout au Québec**  
 Remax 2000 D.M. Inc. \*\* 1620 De l'Avenir, Laval (Qc) H7S 2N4  
 mailto:Samir@SamirBachir.com  
 Tél. : 450-682-0101 \*agent immobilier agréé  
 \*\*courtier immobilier agréé



**GROUPE ACCUEIL immobilier**

1538, av. Docteur Penfield, Montréal (Québec) H3G 1B9  
 Téléphone : (514) 989-5086 - Télécopieur : (514) 939-0918  
 Courriel électronique: info@progeca.com

**JONES LANG LASALLE**  
 Jones Lang LaSalle Services Immobiliers, Inc.  
 +1 514 849 8849  
 www.joneslanglasalle.ca

## MONTRÉAL

**Vieux-Montréal**  
**Édifices commerciaux à vendre**

- Bâtisse COMMERCIALE : DANS LE COEUR DU VIEUX-MONTRÉAL: structure béton, DE BUREAUX
- St-Paul, condo commercial, rez-de-chaussée.

**John Papadopoulos** Courtier Century 21  
 514-630-0296

**BUREAU À SOUS-LOUER**  
 12900 Métropolitain Est, Pointe-aux-Trembles

- 6000 - 12000 pi. car.
- Façade sur Métropolitain
- Vaste stationnement
- Plusieurs bureaux fermés

**Paolo Valente** (514) 931 6161 poste 222  
 Agent immobilier affilié  
 pvalente@immobiliernational.ca

**ESPACE D'ENTREPÔT À LOUER**  
 85, rue De Castelnau ouest à Montréal

Jusqu'à 16 000 pieds carrés  
 Deux quais de chargement  
 Tout près du métro De Castelnau et du parc Jarry.  
 À proximité de l'autoroute 40

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec  
**Jacques Boissonneault** au 279-4571

**PROSERVIN CONSTRUCTION**

**MIRABEL • À VENDRE**  
**PARC AUTOROUTIER TERRAINS INDUSTRIELS**

- 12 à 15 terrains à développer pour des bâtiments industriels et/ou condos

**À LOUER • BUREAUX ET ESPACES INDUSTRIELS**

- Bureaux, Professionnels, services gouvernementaux et publics
- Clinique médicale,
- Institution financière
- Clinique médico esthétique
- Centre de conditionnement

Disponibles 2008-09  
**JUDITH-ANN BÉLANGER** 514-830-4660  
 WWW.PROSERVIN.COM

**BUREAUX À LOUER**  
 85, rue De Castelnau ouest

Jusqu'à 1 600 pi car.  
 9,50\$ / pi car. tout inclus (électricité et chauffage)  
 Stationnement disponible  
 Bureaux tranquilles tout près du métro De Castelnau et du parc Jarry.  
 Bail d'une durée minimum d'un an

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec  
**Jacques Boissonneault** au 279-4571

**BUREAUX À SOUS-LOUER**  
**395, boulevard Lebeau, Ville St-Laurent**

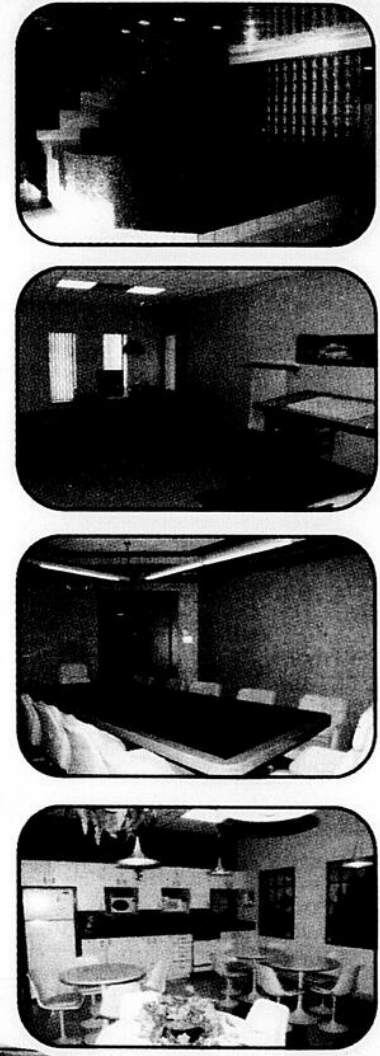
- 6 000 à 32 000 pieds carrés disponibles
- Finition de qualité, salle de serveur, cafétéria et plusieurs bureaux fermés

**Immobilière Nationale** courtier immobilier agréé  
**PAOLO VALENTE** Agent immobilier agréé  
 Tél.: 514-931-6161 #222

# À LOUER ÉDIFICE COMMERCIAL

## 16 700 P.C. à Mercier (Rive-sud de Montréal)

- BUREAUX**
  - Rez-de-chaussée: ..... **5 300 PC**
  - Étage: ..... **5 200 PC**
  - ATELIER** ..... **4 000 PC**
  - MÉZZANINE** ..... **2 200 PC**
  - TERRAIN CLÔTURÉ** ..... **20 000 PC**
- DISPONIBLE MAINTENANT**



# Lise: 514-704-0830 / Sylvio: 514-708-9926

**REDCLIFF MÉTIVIER**  
 SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE REDCLIFF MÉTIVIER INC.  
 www.redcliffmetivier.com 514 879-1597

**Montréal-Est, Commercial 469 000 \$**

Édifice bureaux ayant subi rénov. Bureaux, déjà loué institution parapublique. 3350 \$/mois aug. selon Statistique Canada. Bail NET, frais communs 780 \$/mois. Éval. municipale 513 000 \$.

**Daniel Deserres**  
 La Capitale  
 514-830-1168

**À VENDRE OU À LOUER**

Condo haut de gamme à ville Lasalle. Facile d'accès à Montréal, entre l'aéroport et Montréal. Bureau 5 000 pc, entrepôt 3 000 pc.

**Jean Marc Beaudin** 514-745-1080

**À LOUER: Ville St Laurent**

- Jusqu'à 9 600 pi<sup>2</sup>, peut être divisé. Libre mai 2008.
- 5000 pi<sup>2</sup> de salle de montre et entrepôt libre.
- Bureau, 1200 pi<sup>2</sup> libre.

**Gestion DGD** crr. Immobilier agréé 514-744-1535

**8 Plex à vendre**  
 Mtl Nord 8.74 x revenu brut. Revenu 60 540 \$.  
 Prix 529 000 \$.  
**Jayme Gervais**  
 Remax Montreal METRO  
 514-251-9000

**Locaux industriels & commerciaux**  
 Ville d'Anjou disponibles de 2 500 à 14 000 pi<sup>2</sup> pour espaces de bureau ou entrepôt.  
 (514) 494-7336

Voire annonce ici la semaine prochaine ?

**SAGUENAY / LAC ST-JEAN**

**JONES LANG LASALLE**

**Propriété à vendre**

515, avenue Viger Est Montréal (Québec)

EXCLUSIF SUR LE MARCHÉ

- Superficie du terrain : 9 859 pi<sup>2</sup>
- Superficie locative : 30 000 pi<sup>2</sup>
- À proximité de projets de développement d'envergures tels CHUM 2010 et Viger 2010.

Pour information veuillez communiquer avec :

**Richard Glickman** Agent immobilier agréé  
**Frédéric Seigneur** Agent immobilier affilié

Jones Lang LaSalle Services Immobiliers, Inc. Courtier immobilier agréé.

+1 514 849 8849  
 www.joneslanglasalle.ca

10 % des lecteurs du journal Les Affaires ont un revenu personnel de 75 000 \$ ou plus.  
 (PMB 2007)

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210

carrefour@transcontinental.ca

# carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

## QUÉBEC

**ESPACES À BUREAUX**  
jusqu'à 14 500 pi.ca.

**Grande fenestration**  
offrant un éclairage naturel et une **vue panoramique**



Haute Ville de Québec • Courtiers protégés •

**www.le888.com**  
Pour nous joindre : 418-649-8880

**OPPORTUNITÉ POUR INVESTISSEMENT !**

Hôtel situé à Québec:  
54 Chambres à coucher  
avec restaurant, bar,  
et machine poker.  
Prix Demandé:  
1 979 000 \$  
+ taxes.



Équipe Albert Attara 514-941-2206  
RE/MAX Cadibec A.A. ctr immo.


**Bâtisse Commerciale à vendre**  
centre-ville de Québec, voisin du centre des congrès  
et des hôtels Hilton, Delta, Marriott et Palace Royal.  
11 appartements et 2 locaux commerciaux, rentable.  
418-580-5136

**Power point Lévis**

Site stratégique, pignon sur rue,  
85 président Kennedy coin Étienne Dallaire,  
de 1500 à 2 500 pi<sup>2</sup>, libre immédiatement.  
**(418) 659-2564**

**Centre-ville de QUÉBEC.**  
À vendre commerce réputé de vente au détail,  
vêtements haut de gamme pour femmes, clientèle  
établie, bonne rentabilité, cause : retraite.  
418-580-5136

**Gare du Palais**



1 KIOSQUE +/- 160 p.c., 1 LOCAL +/- 1350 p.c. Situé au  
450 rue de la Gare du Palais, voisin du Palais de justice et S.A.A.Q.  
Tél. : 418-524-3099 jour 418-952-6871 soir et fin de semaine

**Centreville de Québec**

Locaux commerciaux  
de 500 pc et plus  
Parfaits pour bureaux  
professionnels  
Salon commun au 19<sup>ème</sup>  
étage avec vue 360°  
sur Québec. 250. Grande  
Allée Ouest, Québec  
418-658-6787  
**www.cogir.net**

**ESTRIE / CANTONS DE L'EST**

**Magog - Golf - 46 acres**




**Faites votre offre!**

Idéal pour centre  
de Plein Air -  
Développement  
de condo etc...

RICHARD LAVOIE (819) 563-3000  
Courtier immobilier agréé, La Capitale Estrie R.L.  
cell.: 819-829-8152 www.lacapitalevendu.com

**RIVE-NORD DE MONTRÉAL**

**IMMODEV**  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ  
vente - location  
industrielle et commerciale  
**www.immodev.ca**



**Marc Vadeboncoeur**  
514-913-2112

**USINE DE PRODUCTION  
OU POUR TRANSPORTEUR**

131 000 pc vaste terrain 1 664 419 pc  
permettant entreposage extérieur ! Bureaux  
12 460 pc, 11 portes, gicleurs. L'acheteur  
pourra subdiviser les locaux avec ses 3  
entrées électriques. Disponible maintenant !

**ST-EUSTACHE  
ESPACES À LOUER**

Rue Arthur-Sauvé,  
face à l'hôpital.  
Communiquez avec  
**Alain Gauthier :**  
450-672-5090  
Cell. 514-796-1696  
**www.cogir.net**  
Société de gestion COGIR

**LAVAL**

À Vendre / À Louer : Propriété industrielle  
4375-77, St-Etzéar Ouest, Laval



Superficie de l'immeuble: 9 844 pc. Année de construction: 1993  
Superficie du terrain: 45 541 pc. 4 portes de garage niveau sol  
Mezzanine: 1 206 pc. Prix de vente: 860 000 \$  
Hauteur: 21 pieds

Pierre Longo agent imm. aff. : 514-944-8113  
Pierre Lefebvre agent imm. aff. : 514-941-1012

**LAURENTIDES**

**TRIPLEX ST-JÉRÔME**  
const. 2007, 3 x 1/2, tous  
les logements sont loués,  
poss. prop. occupant.  
Revenu 29 400 \$/ann.  
Prix 389 000 \$.  
Daniel  
514-830-1168

**À VENDRE**

2 résidences pour personnes âgées autonomes.  
Estrie : 46 et 42 unités. Excellent potentiel.  
Immobilier Inc Ctr  
Michel Chotard 514-993-5900

**LANAUDIÈRE**

**MAGNIFIQUE  
FERMETTE**

En construction, architecture unique à St-Calixte.  
Nouveau site dédié aux chevaux,  
possibilité de multigénération  
demi-sous-sol ( 3 1/2 extra ), terrain 188 000 pi<sup>2</sup>,  
maison 1600 pi<sup>2</sup>, 3 ch., garage attaché 20 x 26.  
Achat en construction à 156 000 \$ tx incl.  
ou 311 000 \$ tx incl. clé en main.  
Garantie des maisons neuves 5 ans.  
514-444-2456  
450-836-0433

**Maison Commercial et résidentiel**

Peut être 100% commercial. Beaucoup de rénovation  
faites, terrain plus de 11 000 pi<sup>2</sup>, plusieurs espaces de  
stationnements, rue Notre-Dame à Repentigny. Idéal pour  
salon de coiffure, esthétique, centre de santé ou autre.  
Vendeur motivé.  
514-909-7614 ou 450-657-2332

**MONTRÉGIE**

**NOUVELLE Chamblay !** Partez du bon pied ! En affaires pour réus-  
sir ! Commerce établi, réputé et très bien situé, avec bâtisse + en-  
trepôt. Cause de vente: RETRAITE ! NICOLE GINGRAS 450-658-1889  
Groupe Sutton Millennia N.G. INC. Courtier immobilier agréé

Annoncez  
vos occasions  
d'achat ou de  
location d'espaces  
commerciaux  
et de bureaux  
dans la section  
Immobilier  
commercial  
des ANNONCES  
CLASSÉES  
du journal  
Les Affaires  
et adressez vous  
directement  
aux décideurs !  
(514) 392-7782

**PME à vendre en Estrie**

Plus de 30 ans d'expertise en conception,  
construction. 'Clés en main'. Excavation et  
travaux de génie. Défi, assurer la relève.  
Tél. 819-574-3955

176 000 de nos lecteurs ont  
une **influence d'achat**  
dans leur entreprise.  
(PMB 2007)

**Complexes Industriels de la Trente**

À VENDRE, condos industriels de 405 000 p.c.  
loué à 100%. Sorel-Tracy.  
Info: 450-746-9595

77 % de nos lecteurs  
sont propriétaires.  
(PMB 2007)

# carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## Annonces d'élite

**Société de gestion COGIR**  
7250, boul. Taschereau, Brossard  
Tél: 450-671-6381 SF: 866-671-9130  
Gestion de propriétés immobilières  
commerciale, industrielle,  
professionnelle, et pour aînées  
**www.cogir.net**

**L'Équipe**  
Daniel Loblanc  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ  
aime vous louer




**Daniel Loblanc**  
agent immobilier agréé  
Bur.: 819-868-6000 Cell.: 819-572-3132  
**www.danielleblanc.com**

**Les plus belles vues  
de l'Estrie.**

1 (877) 539-0220  
info@laseigneuriedeshford.com  
**www.laseigneuriedeshford.com**

Les plus prestigieuses terrains au  
bord du Lac des Deux-Montagnes



514-426-5666  
1-888-526-5656  
nicanco@ca.inter.net

**ANNONCES  
VEDETTES**

**Agent(e)  
d'immeuble  
recherché dynamique  
et bilingue,  
clientèle fournie,  
trais payés.  
Possibilité de revenu  
très intéressant.  
Pour plus d'infos,  
composez le  
1 800 895-7805 #2925**

**MONTRÉAL**

**MAISON DE PRESTIGE**

Vous rêvez de délices  
enchanteurs... cette  
maison est la réalisation  
d'un rêve. Une  
architecture distinc-  
tive remplie d'espace  
et de luminosité dans  
un quartier presti-  
gieux ! Plaisirs nauti-  
ques illimités avec  
piscine creusée chauffée  
et la rive du Lac St-  
Louis à même votre  
cour. MLS1386029



Annie Martin 1-877-585-9500  
Agent immobilier affilié pour ReMax Unis inc

**DEMETRIUS**

**3 1/2 & 4 1/2  
Centre Ville**

Immeuble luxueux & raffiné. Adjacent au métro Peel.  
6 électroménagers incluant laveuse & sècheuse.  
Climatisation centrale, service de sécurité, et  
stationnement avec valet. 514-871-1445

**Rosemont,  
condo rénové**

en 2005, 1350 pi<sup>2</sup> + grand  
garage, bureau, cave à vin  
cave de rangement, 3 puits  
de lumière, air climatisé,  
2 s.d.b et 1 salle d'eau.  
Marcel Compas Imm.  
514-572-6702

**SAGUENAY / LAC ST-JEAN**

**BORD DU  
SAGUENAY**

Bugallow 3 cc, terrain +  
88 000 pc, 396 P. facade  
SAGUENAY.  
AVENTEL CTR  
418-626-6488



Laurent (Larry) Patry (418) 815-5511  
Royal LePage Agent affilié agréé

De la couleur,  
c'est plus  
vendeur !

**HORS QUÉBEC**

**Floride Bord de la mer. Agent immobilier bilingue.  
SPÉCIALISTE EN VENTE DE CONDO.**

Je vis à Montréal l'été et l'hiver à Fort  
Lauderdale. Agente immobilière licenciée  
en Floride & avocate du barreau au Québec.  
Condos de South Beach à Palm Beach.  
Debra Baer 954.816.3341  
**www.DebraBaer.net**



**RIVE-SUD DE MONTRÉAL**

La Prairie, plain-pied de prestige, revêtement de pierre, 30 000 pc de  
terrain, arbres matures, aucun voisin arrière, Pisc. creusée chauffée,  
sauna int, grandes pièces, aménagement ext. incroyable, prix 525 000 \$  
Éric Mailloux, agent immobilier agréé.  
Sébastien Harvey, agent, ABITA, courtier immobilier 514-606-4531  
Visite virtuelle 360 degrés, www.sia.ca Inscription: 1407582



**STE-JULIE, 56 AV. DU BEL HORIZON**

Maison de prestige 2004 conçue  
et construite par un architecte  
pour sa famille, secteur domaine  
des Hauts-Bois, 4 cac, garage  
double, thermopompe, fenestration  
magnifique et vue pano-  
ramique. Matériaux utilisés pour  
cette propriété type commercial  
donc + résistante (meisier, céramique de porcelaine, grant  
et acier adouci) et bien plus. 899 000 \$ DOIT VENDRE!  
Sylvie Dumais A.I.A PROPRIÉ DIRECTE Cell.: (514) 603.4434



**Lucienne Lalonde** Agent imm.  
affilié

Jusqu'au 14 avril 2008, inscrivez votre propriété avec Royal  
LePage. Courez la chance de gagner un prix de 35 000 \$  
en argent ou un chèque-cadeau de 5 000 \$ en rénovation  
d'armoire de cuisine - Armoire New Look -

\* Cette promotion s'applique aux bureaux  
de Royal LePage au Québec.  
Certaines conditions s'appliquent.

450 441-1576  
514 212-0225

ROYAL LEPAGE HERITAGE  
Courtier immobilier agréé  
Franchisé indépendant et autonome  
l.lalonde@royallepage.ca



**MONTRÉGIE**

**PRESTIGE ET BORD DE L'EAU**

De conception unique,  
cette résidence luxu-  
euse entourée d'arbres  
matures, dans un en-  
vironnement excep-  
tionnel au bord de l'eau, vous invitera à la quiétude et à la sérénité.  
Elle a tout pour plaire, grandes pièces très éclairées, plafond  
cathédrale, plancher bois franc, armoires chêne, garage double, et  
plus encore. Une propriété hors du commun, pour ressourcement  
garanti à 45 min. du Tunnel  
Louise Soly Cyr La Capitale Affaires LSC Bur. 450 250-0555



**BORD DE L'EAU - RÉGION DE SOREL**

Luxueuse résidence, construction supérieure, 2 000 pc par étage et grenier, 4 c.c., 2 sdb, 1 salle d'eau,  
bibliothèque, bureau, garage double, piscine creusée. Terrain paysagé 17 000 pc, 775 000 \$.  
450-742-8525



Une résidence  
de prestige ?  
Annoncez-là  
en couleur.

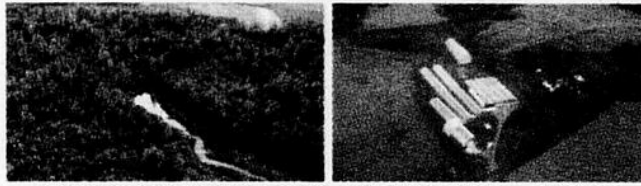
Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210

carrefour@transcontinental.ca

# carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## ESTRIE / CANTONS DE L'EST

**DOMAINE DE 574 ACRES**  
**À 5 MINUTES DE NORTH HATLEY**  
**2 350 000 \$**



TERRAIN 574 ACRES DONT 480 BOISÉES - IDÉAL POUR LA CHASSE - ZONÉ VERT  
 MAISON 2435pc - GARAGE DOUBLE-PISCINE CREUSÉE - COMPLEXE SERRICOLÉ 35 000pc  
 GRANGE - REMISE - ENTREPÔT 40X80 CHAUFFÉ - CAMP CHASSE  
 819-572-0109 • 819-572-9609

**LAC AYLMER**  
 148 de rivage. Chalet 2005 de construction haut de gamme. 3 c.c., 2 s.b. Grand terrain aménagé avec le lac en toile de fond. Garage intérieur. Beaucoup d'inclus. IMPECCABLE.



**Serge Montigny (819) 570-6357**  
 Groupe Sutton - de l'Estrie Courtier immobilier

**Mun. Canton d'Hatley.**  
 Magnifique propriété pour amateurs d'équitation et de plein air. Site enchanteur. / Petit lac 50 acres boisés. À 7 m. l'uni. Sherbrooke. À 10 m. North Hatley. Foyers / Ecurie. Garage double / Maison / Bi-générationnelle (2 étages) + Sous sol 5 cc. 2 s. bain + 1 salle d'eau Aspirateur central. 758 000 \$



patrick.fares@sympatico.ca  
 ou laissez message au 819.345.7921

## LAURENTIDES

**Domaine 85 acres avec montagne, secteur avec érablière.**



Les possibilités d'exploitation sont énormes... Belle canadienne dans toute sa splendeur, composée de vastes pièces. Très bien entretenue et restaurée. Un cachet incontestable. 12 pièces mariant le bois et l'ardoise aux matériaux contemporains, foyer au bois. + Un bâtiment adjacent de 30 X 60 avec 2 logements 3 1/2 & 4 1/2 à l'étage, au rez-chaussée deux grandes salles. Une écurie avec 3 boxes avec pacages (2). Une maisonnette pour l'évaporateur (Sirop d'érable) www.paradisavendre.com  
 Mme Chantal Marin 819-322-7240 / cell 514-781-3777

**INVESTISSEURS CONDO-HOTEL**  
 4950<sup>+</sup> unités A VENDRE - A compter de 95 200 \$  
 Excellent rendement. Ouverture juin 2008



**Hôtel Le Versailles Saint-Sauveur**  
 www.hotelversailles.com

Demandez: «La Trousse de l'investisseur»  
 André Taillefer, B.A.A.  
 Agent immobilier affilié  
 1-877-224-4004 • 450-224-4000  
 Une autre réalisation de Megacorp Group Inc.

**LE BALMORAL... L'EXCELLENCE!**



En bordure du golf... 5 km St-Sauveur. Résidence pierre & bois, qualité exceptionnelle, environnement privé, vue incomparable, 3 000 pc habitables, 4 ch., 3 s/bains, garage +++  
**ADRESSE DE PRESTIGE!!!**  
 L'ÉQUIPE SIEGMANN Century 21 Opt-Immo inc.  
 www.equipesiegmann.com 450.227.3334

**Maison neuve, Piedmont.**  
 3 c.c. Foyer pierres. Cachet et charme. Vue exceptionnelle. 2 minutes du Village St-Sauveur. Ski, golf et piste cyclable à proximité.  
 514-943-9703.



**Les plus beaux TERRAINS en Estrie**



Terrains résidentiels au bord de l'eau, avec vues panoramiques et forêt à l'état sauvage  
 Marie-France Pinard 819-571-1142  
 Agent immo.affilié • L'Équipe Daniel Leblanc

**Lac Brome, Ferme de 42 acres, grande maison, hangar, bâtiment avec boutique et salle de vinification 8 km de l'aut.10, près de SkiBromont, sentiers équestres à proximité.**  
 http://duproprio.com/fermette-a-vendre-lac-brome-quebec-73229

**RIVE-NORD DE MONTRÉAL**

**FERMETTE À VENDRE À MIRABEL**



Photographies supplémentaire  
 goproprio.com/2431  
 Contactez Serge au: 450-258-2878 ou 514-594-1448

**FAITES UNE OFFRE**

**MONT-TREMBLANT**

**MONT-TREMBLANT**



Terrain au lac Supérieur à moins de 5 minutes des pistes de ski du Mont-Tremblant, accès notarié au lac à 5 minutes de marche, vue panoramique, peut être subdivisé, 86 000 p.c., agent s'abstenir, pour plus d'info voir site Internet : DUPROPRIO.COM no. 71884 Prix: 119 000 \$

**LANAUDIÈRE**

**Superbe terrain boisé - Secteur de prestige**  
 Boisé de la Pinière, Terrebonne. (Accès immédiat autoroute 640)  
 14 800 pi<sup>2</sup>, parfait pour auto-construction. 185 000 \$ non-taxable- 25 000\$ infra inclus.  
 514-909-3622

**Bromont, 20 rue de Chambly, bi-génération,**  
 const. 2006, résidence toute de bois(log) 45 x 43, 6cac au total, + 4 1/2, tout meublé, spa, électros, cuisinière & poêle au gaz, et poêle au bois entièrement climatisé, garage simple intérieur et 2 min à pied des sentiers menant aux pistes de ski. Et +++ une visite vaut mille mot, poss. 30jrs. 479 000\$  
 www.isabellechabot.ca Century 21 cyber.com  
 Isabelle Chabot agent immo aff. 450-522-6041

**Loft à vendre ?**



annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**  
 514-392-7782

**NOUVEAU SUR LE MARCHÉ**  
 MARIO LAVIOLETTE 514-924-4239

**17 % des lecteurs du journal LES AFFAIRES ont un revenu familial supérieur à 125 000 \$ / an.**  
 (PMB 2007)

**Chalet à vendre ?**



annoncez-le dans les **ANNONCES CLASSÉES**  
 514-392-7782

22 % de nos lecteurs fréquentent des établissements hôteliers de luxe.  
 (PMB 2007)

# LES ANNONCES IMMOBILIÈRES

**ENCART IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL**

**les affaires**

Profitez de cette offre exceptionnelle pour joindre vos clients !



**Les 12 avril et 17 mai 2008**

**ANNONCEZ EN COULEUR, À VENDRE OU À LOUER**

Résidences, condos, immeubles à revenu, espaces commerciaux, chalets, terrains etc.

**Réservez tôt et économisez jusqu'à 10 %**



**N'oubliez pas :**

- Notre lectorat est constitué principalement de propriétaires (70 %).
- 16% de nos lecteurs ont un revenu annuel supérieur à 125 000 \$ (2.3 fois plus que la population).
- 10 % (35 000) ont acheté une maison au cours des 12 derniers mois ou prévoient le faire dans les prochains mois.

Source : PMB 2007, Québec franco A18+

- PATRICE ALLEMAND**  
 Tél. : 514 392-9000, poste 262 • Téléc. : 514 392-2056  
 Courriel : patrice.allemand@transcontinental.ca
- MARIE-NOËLLE BOUTIN**  
 Tél. : 514 392-9000, poste 263 • Téléc. : 514 392-2056  
 Courriel : marie-noelle.boutin@transcontinental.ca
- NAJAT ELGARANI**  
 Tél. : 514 392-9000, poste 380 • Téléc. : 514 392-2056  
 Courriel : najat.elgarani@transcontinental.ca

## L'Association des fournisseurs d'hôtels et de restaurants honore 10 personnalités

L'Association des fournisseurs d'hôtels et de restaurants a organisé un premier gala pour rendre hommage à 10 personnalités qui ont marqué l'industrie, au début de février. Il s'agit de Normand Legault, président et chef de la direction de GPF1; Charles Lapointe, pdg de Tourisme Montréal; Pierre Parent, président de Resort One; Jean-Pierre Léger, président et chef de la direction du Groupe St-Hubert; Ginette Gadoury, présidente et cofondatrice du Salon international du design d'intérieur de Montréal; Richard Dansereau, président et chef de l'exploitation de CADIM; Christian Lacasse, pdg de l'UPA; Louis-Robert Handfield, directeur général de l'hôtel Hilton Montréal Bonaventure; Pierre Garceau, pdg du Conseil québécois de la franchise; et Alain Gauthier, pdg de Restaurant et Taverne Magnan.



Normand Legault, président et chef de la direction de GPF1



Pierre Garceau, pdg du Conseil québécois de la franchise

Ginette Gadoury, présidente et cofondatrice du Salon international du design d'intérieur de Montréal



## Des vraies pros de la communication

L'Association canadienne des femmes en communications (AFC) a rendu hommage aux lauréates de ses prix annuels lors d'une cérémonie tenue à Ottawa, le 26 février dernier. Quatre femmes et un employeur ont alors été récompensés pour leur contribution à l'industrie canadienne des communications.

Ruth Kelly, présidente et éditrice de Venture Publishing, a été choisie Femme de l'année; Pat Solman, vice-présidente, service à la clientèle, marchés des consommateurs de MTS Allstream, a été nommée Mentore de l'année; Julia Elvidge, présidente de Chipworks, a été nommée Pionnière de l'année; Amélie Poulin, directrice des ressources humaines de Bell Canada, a reçu le titre de Leader de l'année d'une section de l'AFC. Par ailleurs, Golden West Broadcasting, du Manitoba, a été choisi Employeur de l'année.



Amélie Poulin, directrice des ressources humaines de Bell Canada, entourée de sa mère, Ginette Poulin, et de son mari Marco Dickner.



Dans l'ordre habituel : Julia Elvidge, présidente de Chipworks; Amélie Poulin, directrice des ressources humaines de Bell Canada; Ruth Kelly, présidente et éditrice de Venture Publishing; Pat Solman, vice-présidente, services aux consommateurs, de MTS Allstream.

## L'Université de Sherbrooke remporte le concours international L'Oréal

La quatrième présentation internationale du jeu d'entreprise L'Oréal Ingenius a été remportée à Paris par trois étudiants de l'Université de Sherbrooke. Les étudiants devaient réfléchir sur un sujet très actuel : l'efficacité énergétique au sein d'une usine de L'Oréal. Plus de 330 étudiants de 60 écoles d'ingénieurs ont participé au concours.



Les trois étudiants de l'Université de Sherbrooke qui ont remporté les honneurs du concours international L'Oréal Ingenius : Pascal Parent, Jean-Michel Talbot-Bolduc et Miguel Costa.

## l'agenda

## La carte Réseau Les Affaires



## À la Piazzetta, la gourmandise n'est plus un péché.

Depuis nos débuts, en 1989, nous cuisinons avec de l'huile d'olive extra-vierge, de la farine non blanchie et non traitée, et des ingrédients choisis avec le plus grand soin : sans utiliser d'additif chimique ni d'agent de conservation.

**Pour nous, la santé commence  
par une alimentation de qualité.**



www.lapiazzetta.ca

**Dans nos 22 restaurants au Québec,  
laissez libre cours à votre gourmandise  
tout en accumulant 5 % du montant  
de votre facture dans votre compte  
Réseau Les Affaires.**



## Des économies à la carte !

Pour connaître l'ensemble des partenaires :  
[www.cartelesaffaires.com](http://www.cartelesaffaires.com)

## À SURVEILLER CETTE SEMAINE

S D L M M J V

**Immobilier aux États-Unis.** Publications aux États-Unis des statistiques sur les ventes de maisons existantes en février.

**Lundi 24 mars.**

**Agriculture.** L'Institut de la statistique du Québec publie son bulletin Agrofash qui couvre la période 2004 à 2007. On y trouve de nombreuses données sur l'industrie, comme les recettes monétaires agricoles, les composantes du revenu net agricole et les dépenses d'exploitation.

**Lundi 24 mars.**

S D L M M J V

**Montréal du futur.**

La deuxième édition de l'exposition *Le Montréal du futur* présente les maquettes de nombreux projets immobiliers et d'infrastructures qui changeront le visage de Montréal d'ici 25 ans. Au complexe Desjardins.

**Du mardi 25 au  
lundi 31 mars.**

**Commerce de détail.**

Statistique Canada publie ses données sur le commerce de détail en janvier.

**Mardi 25 mars.**

**Assurance emploi.**

Statistique Canada publie ses données sur l'assurance emploi en janvier.

**Mardi 25 mars.**

**Consommation.** Publication

aux États-Unis de l'indice de confiance des consommateurs.

**Mardi 25 mars.**

**L'avenir du Québec selon**

Jacques Ménard. La Chambre de commerce et d'industrie Thérèse-de-Blainville reçoit L. Jacques Ménard, président de BMO - Groupe financier Québec, qui vient de lancer son ouvrage *Si on s'y mettait...* dans lequel il propose des solutions pour sortir le Québec de l'immobilisme.

**Mardi 25 mars,  
11 h 30.**

**Recherche.** L'École de technologie supérieure tient la *Journée de la recherche* dans ses locaux situés rue Peel, à Montréal.

**Mardi 25 mars,  
de 12 h à 17 h.**

S D L M M J V

**Biens durables et maisons  
neuves aux États-Unis.**

Publication aux États-Unis des statistiques sur les nouvelles commandes de biens durables et les ventes de maisons neuves en février.

**Mercredi 26 mars.**

**Mobilisation des employés.**

À l'invitation du CIRANO, Christian Vandenberghe, titulaire de la Chaire du Canada en gestion de l'engagement et du rendement des employés, et Daniel Drolet, coordonnateur de l'étude *Employeurs de choix au Canada*, parlent de l'engagement et de la mobilisation des employés.

**Mercredi 26 mars,  
de 8 h 30 à 10 h 30.**

**Innovation.** La Chambre de

commerce du Montréal métropolitain invite Jean-Pierre Naud, président de Naud & Associés, à expliquer comment les entreprises peuvent se démarquer par l'innovation.

**Mercredi 26 mars,  
de 9 h à 15 h.**

**MBA.** L'Association des MBA

du Québec reçoit Richard Payette, président et chef de la direction du cabinet-conseil Raymond Chabot Grant Thornton.

À l'hôtel Omni Mont-Royal.  
**Mercredi 26 mars  
de 11 h 45 à 14 h.**

**Gilles Duceppe.** *Promouvoir*

*les intérêts économiques du Québec à Ottawa.* Tel est le thème du déjeuner-causerie de Gilles Duceppe, chef du Bloc Québécois, devant la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Au Centre Sheraton.  
**Mercredi 26 mars,  
de 12 h à 14 h.**

S D L M M J V

**Emploi aux États-Unis.**

Publication aux États-Unis des statistiques sur l'indice de l'offre d'emplois en février, et les demandes d'assurance chômage.

**Jeudi 27 mars.**

**PIB.** Publication aux États-Unis du produit intérieur brut réel au quatrième trimestre de 2007.

**Jeudi 27 mars.**

**Comptes économiques.**

Publication des comptes

économiques du Québec au quatrième trimestre 2007.

**Jeudi 27 mars.**

**Cour suprême.** La Cour suprême du Canada entend la cause de citoyens de Beauport qui ont intenté un recours collectif contre Ciment St-Laurent pour des problèmes liés à l'exploitation de la cimenterie. C'est Ciment St-Laurent qui a porté en appel la décision de la Cour d'appel du Québec.

**Jeudi 27 mars.**

**Commerce international.**

Publication du bulletin sur le commerce international de marchandises du Québec au quatrième trimestre 2007.

**Jeudi 27 mars.**

**Musée des beaux-arts.**

Nathalie Bondil, directrice du Musée des beaux-arts de Montréal, expose sa vision du rôle de cette institution dans l'avenir de Montréal. L'activité est organisée par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. À l'hôtel Hilton Montréal Bonaventure.

**Jeudi 27 mars,  
de 7 h 30 à 9 h.**

**Commerce international.**

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain vous offre d'apprendre à tirer profit des accords commerciaux internationaux en venant entendre l'avocat Bernard Colas, de Gottlieb & Pearson.

**Jeudi 27 mars,  
de 8 h 30 à 12 h.**

**STIQ.** Assemblée annuelle des membres et partenaires de Sous-traitance industrielle Québec (STIQ).

À l'École de technologie supérieure de Montréal.

**Jeudi 27 mars,  
de 16 h à 19 h.**

**Grands projets.** PMI

Montréal organise une conférence sur la gestion des grands projets à l'Agence métropolitaine de transport, avec le pdg de l'Agence, Joël Gauthier.

À l'hôtel St-Paul de Montréal.  
**Jeudi 27 mars,  
17 h 30.**

S D L M M J V

**Capital Desjardins.**

Assemblée générale annuelle de Capital régional et coopératif Desjardins. Au Centre des congrès de Québec.

**Vendredi 28 mars,  
10 h 30.**



## Normand Bramucci ouvrira des portes aux jeux de McWiz

Fort de son expérience dans l'industrie des jeux, Normand Bramucci est bien décidé à développer les marchés de McWiz.

Cette entreprise de Trois-Rivières est spécialisée dans les jeux éducatifs pour enfants et les jeux de société pour adultes. Ces jeux allient développement des connaissances et divertissement.

M. Bramucci a été nommé vice-président aux ventes de McWiz, un nouveau poste.

Jusqu'alors, il était gestionnaire de comptes nationaux chez Mega Brands, un poste qu'il a occupé pendant près de deux ans. Il a auparavant œuvré huit ans chez Bojeux, une autre

PME québécoise spécialisée dans les jeux créatifs, où il était directeur des ventes et du marketing. M. Bramucci a occupé un poste similaire chez le fabricant de vélos Pro Cycle pendant cinq ans.

McWiz vend une douzaine de jeux de conception originale au Québec, au Canada anglais et aux États-Unis. « Je compte accroître notre pénétration sur les marchés actuels et percer le marché européen. Mon réseau de contacts sera sûrement utile pour y parvenir », explique l'homme de 57 ans.

McWiz a été fondée par Bob McDuff et Nicole Girard en 2000.

## Judy Hou dirigera le pupitre Canada-Chine de Joli-Coeur Lacasse



Le cabinet d'avocats Joli-Coeur Lacasse Geoffrion Jetté St-Pierre vient de créer un pupitre Canada-Chine.

Judy Hou dirigera de Montréal cette nouvelle pratique qui vise à accom-

pagner les entreprises québécoises désireuses de faire des affaires en Chine, ainsi que les sociétés chinoises intéressées à s'installer au Québec.

M<sup>me</sup> Hou a exercé le droit en Chine au cours des huit dernières années. Chinoise d'origine, elle est diplômée de l'Université McGill.

## Paul Wren aux volant de Transdev Canada et de Limocar



Limocar Québec, acquise en juillet par la société française Transdev, voit sa direction changée.

Paul Wren, qui était établi au Royaume-Uni, a été nommé directeur de

Transdev Canada et devient, de ce fait, président de Limocar Québec.

Il succède à Claude St-James et à Michel Laroche, les anciens copropriétaires de l'entreprise de transport collectif. Ces derniers demeurent administrateurs de Limocar.

Avant sa nomination, M. Wren était directeur du développement des affaires pour la stratégie, les acquisitions et les processus de soumission de Transdev au Royaume-Uni. ■

## Réjean Lévesque prend la relève de Michel Tremblay à la Banque Nationale



Réjean Lévesque est le nouveau vice-président exécutif, particuliers et services aux entreprises, de la Banque Nationale. Il devient aussi membre du Bureau de la présidence.

M. Lévesque remplace Michel Tremblay, qui a quitté la Banque Nationale pour l'Industrielle Alliance en janvier. M. Tremblay y est maintenant vice-président exécutif, placements.

Les responsabilités liées à la gestion du patrimoine qu'assumaient M. Tremblay ont été attribuées en février à Luc Paiement, coprésident et cochef de la direction de la Financière Banque Nationale.

Réjean Lévesque est à la Banque Nationale depuis 20 ans. Il a occupé divers postes, dont plusieurs à titre de vice-président.

Depuis juin dernier, il était premier vice-président, solutions de paiement électronique et opérations. Il était également responsable du centre de traitement des prêts hypothécaires et du centre de crédit aux particuliers.

## Départs à la haute direction de la pharmaceutique Topigen

La pharmaceutique montréalaise Topigen vient de perdre deux dirigeants clés : Paul Wotton, président et chef de la direction, et Patricia Lamothe, chef de la direction financière.

L'entreprise spécialisée dans le traitement des maladies respiratoires parle de démissions pour « relever de nouveaux défis professionnels ».

## Jocelyn Thérberge chez Conestoga-Rovers & Associés



Jocelyn Thérberge devient directeur de l'exploitation de la société d'ingénierie Conestoga-Rovers & Associés pour le Québec.

M. Thérberge était auparavant directeur de la gestion des matières résiduelles pour la même entreprise. Il a également œuvré comme consultant et gestionnaire de Waste Management, Intersan et Laidlaw, entre autres. M. Thérberge est titulaire d'un baccalauréat en géologie et d'une maîtrise en sciences de la terre.

Établie à Waterloo, en Ontario, Conestoga-Rovers & Associés emploie quelque 300 personnes au Québec.

Textes : Martin Jolicœur et Marie-Claude Morin

Ça bouge dans votre industrie ? Écrivez-nous à [debonnesource@transcontinental.ca](mailto:debonnesource@transcontinental.ca)

Le journal Les Affaires est publié par Médias Transcontinental S.E.N.C., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour communiquer avec nous : Rédaction - 514-392-9000 [lesaffaires.redaction@transcontinental.ca](mailto:lesaffaires.redaction@transcontinental.ca) Les Affaires 500 - [gale.fontaine@transcontinental.ca](mailto:gale.fontaine@transcontinental.ca) Service à la clientèle Carte Réseau - 1 888 883-8438

Publicité - 514-392-9000 ou 1 800 361-5479 [publicite@transcontinental.ca](mailto:publicite@transcontinental.ca) Service aux abonnés (8 h à 17 h) - 1 800 361-7215 Annonces classées - 514-392-7782 Site internet : [www.medias-transcontinental.com](http://www.medias-transcontinental.com)

Rédaction : Éditeur : Stéphane Lavallée; Éditeur émérite : Jean-Paul Gagné; Rédacteur en chef : Claude Beaugrand; Directeur de l'information visuelle : Michel Blanchette; Directrice, sections Tendances et Stratégies : Martine Turcotte; Directeur, section Conseils : Bernard Mooney; Directeur des dossiers : Jean-Claude Surprenant; Publicité : Directeur principal des ventes : Eric Morin; Directeur principal, Innovation de produits et développement des affaires : Louis Lamarre; Directrice associée, Innovation de produits et développement des affaires : France-Éliane Nolet; Ventes nationales, Montréal : Catherine Resch; Ventes nationales, Toronto : Jill Davidson; Ventes régionales et Promo-Affaires : Stéphane Meloche; Ventes services et industries : Caroline Roy; Médias numériques : Vice-président, médias numériques : Zouhaire Sekkat; Production : Numérisation Centre de production partagée; Directeur Sylvain Renaud; Coordonnatrice Chantal Bergeron; Médias Transcontinental S.E.N.C. Présidente : Natalie Larivière; Vice-président, finances et technologies : Haig Poutchigian; Vice-président, publications économiques : Pierre Marcoux; Directeur administratif principal : Denis Aubin; Impression : Imprimerie Transcontinental S.E.N.C. Division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Anjou (Québec) H1J 1T7. Membre de Transcontinental Inc. Président du conseil : Rémi Marcoux. Distribution : Les messageries de presse Benjamin inc.

Notre politique de la protection de la confidentialité : Il nous arrive de communiquer nos listes d'abonnés à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles de vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que nous ne communiquions pas votre nom et adresse (postale et/ou courriel), faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité complète sur [www.transcontinental.com/confidentialite.html](http://www.transcontinental.com/confidentialite.html)

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens. Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404. Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518 Convention de la Poste-publications no 40064924. No d'enregistrement E08185 Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada : Service aux abonnés : C.P. 11016 Succ. Anjou, Anjou (Québec) H1K 5H8

Canada Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide aux publications pour nos dépenses d'envoi postal (PAP no 8185).

Tarif d'abonnement (au Québec) LES AFFAIRES (50 fois l'an) : 1 an : 52 \$ (+ taxes = 58,69 \$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 71,32 \$). Duo : LES AFFAIRES (50 numéros par année) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par année) : 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 67,66 \$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 101,53 \$). Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et l'étranger, veuillez communiquer avec le service aux abonnés (1 800 361-7215).

Toutes les demandes de reproduction doivent être acheminées à : COPIBEC (reproductions papier) 1 800 717-2022, CEDROM SNI (reproductions électroniques) 1 800 563-5665



## Prenez part à la conférence

MILLER  
THOMSON  
POULIOT SENCRL

RÉSEAU  
ESG UQAM

[www.reseau.esg.uqam.ca](http://www.reseau.esg.uqam.ca)

## « Si on s'y mettait... »



CONFÉRENCIER

L. Jacques Ménard, O.C.

→ Président du conseil BMO  
Marchés des Capitaux  
→ Président BMO Groupe financier, Québec



PRÉSENTATEUR

Michel Séguin,

M.B.A. 2003, BIBC, Plan.Fin.  
→ Responsable des conférences DUO  
Réseau ESG UQAM

DATE

Mercredi, 2 avril 2008 de 7 h 30 à 9 h

LIEU

Club St-James de Montréal  
1145, avenue Union

TARIFS

Membre du Réseau ESG : 35 \$ / Public : 45 \$  
Tarifs préférentiels pour les groupes

INSCRIPTION

[www.reseau.esg.uqam.ca](http://www.reseau.esg.uqam.ca)  
ou par téléphone au 514-987-3010  
Réservation avant le 28 mars 2008



*Nous comptons plus de 1 600 partenaires du programme Achat-Québec de Wal-Mart. Ce programme a été mis sur pied en 2006 afin de sceller une complicité déjà établie entre Wal-Mart et ses fournisseurs québécois depuis notre arrivée au Canada en 1994. Aujourd'hui, ce partenariat d'affaires entraîne des retombées de plus de 1 750 000 000 \$.*

*Le programme permet de maintenir et de créer des milliers d'emplois chez nos fournisseurs et également chez les fournisseurs de ceux-ci. Cet effet d'entraînement rejaille sur l'économie locale de plusieurs régions du Québec. On appuie les fabricants et importateurs d'ici.*

**Acheté  
au Québec**

**WAL-MART**