À SURVEILLER CETTE SEMAINE

L'AGENDA COMPLET EN PAGE 78

S D **L** M M J V

Télévision. Début d'importantes audiences du CRTC sur l'avenir des télécommunications au Canada.
Lundi 14 avril.

S D **L** M M J V

Routes. Plusieurs invités attendus au congrès annuel de l'Association québécoise du transport.
Lundi 14 avril.

S D **L** M M J V

Habitation. Début du congrès de l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec.
Lundi 14 avril.

S D L M M **J** V

Inflation. Statistique Canada publie son indice des prix à la consommation pour le mois de mars.
Jeudi 17 avril.

S D L M M **J** V

Rencontre. Richard G. Roy, président d'Uni-Select, est l'invité du *Rendez-vous financier Les Affaires*.
Jeudi 17 avril.

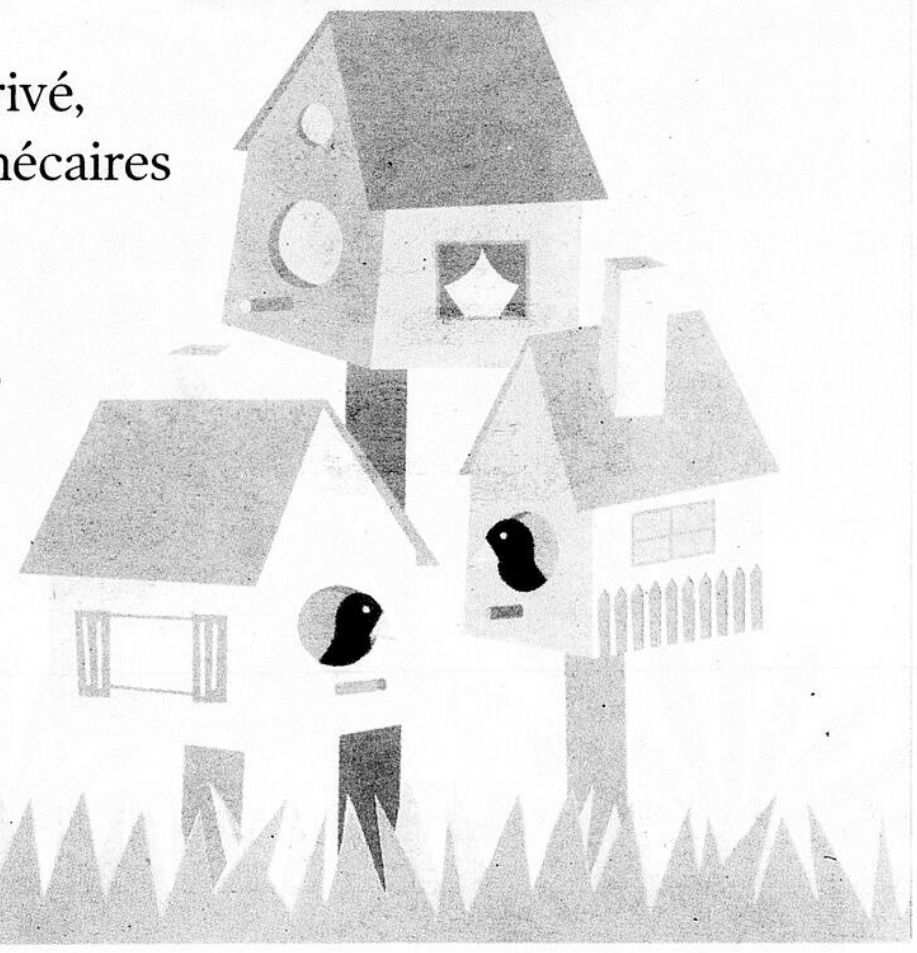
les affaires

2,25 $ | SEMAINE DU 12 AU 18 AVRIL 2008 | WWW.LESAFFAIRES.COM

PAYEZ-VOUS VOTRE HYPOTHÈQUE TROP CHER ?

Le printemps est arrivé, mais les taux hypothécaires tardent à dégeler. Voyez quelles sont les meilleures offres sur le marché.

p. 26



tendances

Toronto, de plus en plus à la mode

Alors que Montréal clame être la capitale de la mode, les designers-vedettes québécois sont séduits par Toronto. p. 14

conseils

Détaillants : quatre titres qui ont la confiance des experts

Shoppers Drug Mart, Canadian Tire, Reitmans et Forzani sont perçus comme des chefs de file qui méritent l'attention des investisseurs. p. 40

dossiers

Québec présentera son plan aux municipalités en juin

Très attendu, le plan d'aide de Québec pour les villes dévitalisées devra être interprété comme « un point de départ », affirme la ministre Normandeau. p. 54

la tournée du québec

Le moteur sherbrookois tourne à plein régime

Alors que Sherbrooke relève le défi de la nouvelle économie, les autres régions de l'Estrie ont une pente à remonter pour éviter le déclin. p. 67

VOL. LXXX, Nº 15
80 PAGES

PP40064924 R08185

DE PME À PME

POSSIBILITÉS PME™

Et si vous tiriez parti de l'expertise de RBC® pour vos projets d'expansion ?
1 800 ROYAL® 2-0 rbcbanqueroyale.com/possibilites-pme

RBC

JE CHOISIS RBC

® Marques déposées de la Banque Royale du Canada.
™ Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.

Design et turbo fusionnent de nouveau.

Quand le turbo fait peau neuve. La nouvelle 9-3 de Saab.
La nouvelle 9-3 berline sport de Saab naît là où la pureté du style scandinave côtoie l'expertise de l'aéronautique. Au terme de 60 ans de tradition, nous vous présentons les 2 157 traits d'innovation qui font de la gamme 9-3 de Saab l'exception sans laquelle la règle n'existerait pas. Aérodynamisme, ingénierie, technologie de pointe et design d'exception. Lorsqu'on prend de la hauteur, on voit plus loin, plus grand. saabcanada.com

93 de Saab

SAAB

Le PDSF du modèle présenté (9-3 berline sport Aero 2008 de Saab) est de 43 990$. Le PDSF de la 9-3 berline sport 2.0T 2008 de Saab est de 35 950 $. La taxe sur la climatisation (100 $), le transport, la TPS, la TVQ, l'assurance, l'enregistrement, les frais d'administration, les frais liés à l'inscription au RDPRM / PPSA, les droits et l'équipement optionnel sont en sus. Préparation à la route incluse. Les détaillants peuvent vendre/louer à moindre prix.

60 secondes avec...

SOMMAIRE

L'œil averti 5
Le tour du Québec 8

tendances 13
Le pouls de l'économie 16
The Economist 18
Commerce de détail 20

stratégies 25
En manchette 26
Dans le monde 30
Management 35

conseils 39
Finances personnelles 50
Questions et réponses 51

dossiers 53
Le monde municipal 54
Zoom sur les métiers de la vente 64
Tournée des régions : Estrie 67

Chroniqueurs
René Vézina 4
Jean-Paul Gagné 10
Stéphanie Kennan 34
Bernard Mooney 43

Tableaux
Analyse des marchés 49
Assemblées des actionnaires 52
Baromètre des ressources 46
Déclarations de dividendes 45
Le Top 100 en Bourse 48
Taux d'intérêt 52

Services
Annonces classées 74
Québec en action :
Mobilier urbain 62
Carrières 37
Abonnements : 1 800 361-7215

« Personne ne devrait rester dans un emploi qui l'emmerde »

Gilbert Rozon. Le fondateur de *Juste pour rire* compte doubler le chiffre d'affaires de son festival d'ici cinq ans.

par Denis Lalonde > denis.lalonde@transcontinental.ca

Où en êtes-vous dans votre cheminement de carrière ?
J'ai toujours voulu apprendre. Or, depuis trois ou quatre ans, je me suis rendu compte que la gestion quotidienne d'une entreprise ne m'apprenait plus rien. Pis encore, cela m'empêchait de faire du développement. J'étais donc devenu mon pire ennemi. J'ai donc décidé de me donner une promotion ! Je me suis promu chef de la direction et j'ai nommé un collaborateur de 30 ans [Alain Cousineau] au poste de pdg pour me libérer de la gestion quotidienne des activités et pouvoir m'occuper davantage de développement, d'expansion et de contenu. J'espère être en mesure de faire doubler le chiffre d'affaires de Juste pour rire au cours des cinq prochaines années. En fait, je me surprends à être aussi motivé, et même plus que je ne l'étais il y a 25 ans.

Qu'est-ce qui vous a fait comprendre que la meilleure décision était de laisser le poste de pdg ?
J'ai voulu occuper un poste qui allait me permettre d'être plus efficace et d'apprendre davantage. Je me suis dit : « Tu aimes le développement, le contenu t'as toujours passionné, reste là-dedans. » Je vois 200 spectacles par année parce que ça m'intéresse vraiment. Par contre, je me suis aussi demandé s'il y avait quelqu'un de meilleur que moi pour diriger la boîte. Ça a été une quête de trois ou quatre ans. J'ai cherché un dirigeant à l'externe, mais c'était difficile de recruter quelqu'un de l'extérieur, puisque Juste pour rire évolue dans un univers créé de toutes pièces par ses employés. En parallèle, j'ai promu Alain Cousineau à des postes de plus en plus importants jusqu'à ce qu'il soit prêt à me remplacer.

Est-ce une leçon à donner aux entrepreneurs de dire: « Faites ce que vous aimez, c'est la meilleure façon de faire croître votre entreprise ? »
La seule chose que je veux transmettre à mes enfants, c'est d'aller constamment au bout d'eux-mêmes. Vous n'avez pas le droit de ne pas essayer de réaliser un projet si vous en avez envie et vous n'avez surtout pas le droit de demeurer dans un emploi qui vous emmerde. Il faut que les yeux pétillent en entrant au bureau; c'est une partie importante du bonheur ! ■

Visionnez l'entrevue intégrale sur lesaffaires.tv

CV

Nom : Gilbert Rozon
Âge : 53 ans
Fonction : Président du conseil et chef de la direction
Entreprise : Juste pour rire

Il a fondé le festival *Juste pour rire*, qu'il a dirigé pendant plus de 25 ans. Il vient de confier le poste de pdg à Alain Cousineau pour s'occuper davantage de développement.

[Photo : Gilles Delisle]

Bienvenue à la destination d'affaires No 1 en Europe
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.

UK TRADE & INVESTMENT
www.uktradeinvest.gov.uk

chronique

Cette semaine sur
les affaires.com

L'Oréal et la génération Y

Javier San Juan

Les jeunes Canadiens vivent dans un cocon, estime Javier San Juan, président de L'Oréal Canada. Selon lui, cela les empêche de bien se préparer à la compétition internationale. M. San Juan donne quelques pistes pour secouer la génération Y. Consultez la section Entrevues, sur LesAffaires.tv.

Dans les coulisses des Mercuriades

LesAffaires.com vous présente de nombreuses entrevues réalisées avec des personnalités du monde des affaires lors du 28e Gala des Mercuriades tenu le 9 avril, à Montréal.

La face cachée de Facebook

Guillaume Brunet et Guillaume Bouchard

De plus en plus d'entreprises utilisent les applications de Facebook. LesAffaires.tv était présente lors d'un atelier organisé par l'Association marketing de Montréal, et animé entre autres par Guillaume Brunet et Guillaume Bouchard. Consultez notre section Dossiers.

René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Le dilemme du homard, ou l'art de prendre des risques

Avez-vous déjà songé au nombre de chats et de chiens qui vivent au Québec ? Au Canada ? En Amérique du Nord ? Sur la planète ? Il y en beaucoup. Même au-delà de ce que vous pouvez imaginer.

PLB International, de Boucherville, y trouve son profit. Ses ventes représentent déjà 1 % de ce colossal marché mondial de la nourriture pour animaux. Comme marché *de niche* – le jeu de mots est trop tentant –, il est difficile de trouver mieux.

Avez-vous déjà pensé au nombre de bateaux qui sillonnent les mers du globe ? Eux aussi constituent un marché alléchant. Techsol Marine, de Québec, leur fournit des systèmes d'alarme électroniques pour voguer en sécurité. Le carnet de commandes porte sur près de 150 navires, de quoi occuper Techsol pendant les cinq prochaines années.

Récession, dites-vous ? Tout dépend du sens de l'innovation qu'on possède. Vous avez là deux exemples d'entreprises qui ne dépendent pas de la conjoncture immédiate. Beau temps mauvais temps, il y a aura toujours des animaux de compagnie et des bateaux. Ces deux PME se sont donné un terrain de jeu qui ne connaît pas les frontières.

Ces exemples m'ont été fournis la semaine dernière, à Québec, lors du gala de remise des Prix Desjardins Entrepreneurs, tenu en marge du colloque Secor/*Les Affaires* sur la mobilisation. PLB International et Techsol Marine ont été couronnées *ex aequo* dans la catégorie « Commerce international ».

Leurs réalisations sont méritoires, mais il fallait voir aussi l'aplomb avec lequel ces dirigeants ont expliqué leur plan de match. Ils misent sur un bon produit et ne brûlent pas les étapes. L'auditoire était plutôt incrédule lorsqu'ils ont raconté calmement et sans forfanterie ce qu'ils avaient déjà accompli.

Rester petit, c'est moins dangereux. Sauf que l'avenir appartient aux entrepreneurs audacieux.

Mais 150 navires ! Nourrir des millions de Fido et de Mistigris !

À leur manière, ces PME ont surmonté le « dilemme du homard ». J'emprunte l'image à Claude Desjardins, de Secor.

Pour grandir, un homard doit changer de carapace. Sans cette armure, il est très vulnérable. Mais il doit courir ce risque s'il veut évoluer. Au bout de quelques semaines, sa nouvelle carapace durcit. Le homard se sent de nouveau en confiance. Sauf qu'il doit régulièrement recommencer la manœuvre.

Les PME québécoises font face au même dilemme. En affaires, le réflexe est de profiter des occasions pour grandir. Mais il est toujours hasardeux de changer sa routine et tentant d'en rester à « Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ». Rester petit, c'est moins dangereux. Sauf que l'avenir appartient aux audacieux. À ceux qui osent se départir temporairement de leur carapace pour la remplacer par une plus costaude. Au bout du compte, ils produisent des PLB et des Techsol. Tout le monde y gagne.

LES BEAUX CÔTÉS DU SERVICE PUBLIC

Toute entreprise parapublique offre un piteux service avec des employés désabusés et assis sur leur sécurité d'emploi. Vrai ? En tout cas, l'image est bien ancrée. Et je ne me suis jamais gêné pour dénoncer ce système où l'État joue le rôle de tenancier... comme dans le cas de la Société des alcools du Québec (SAQ). Mais si ces travailleurs continuent à être aussi efficaces, ils vont me faire douter.

Je reviens sur la SAQ. J'ai acheté récemment six bouteilles de vin de six pays différents. Je ne l'ai pas fait exprès. Il y avait de nouveaux arrivages, et le jeune commis auquel je me suis adressé parlait avec assurance, tout en étant fort courtois.

Comme consommateur, j'étais enchanté. Et je me suis rendu à l'évidence que la SAQ offre une belle variété de produits alliée à un service hors pair. J'apprécie vraiment. Pour autant qu'on ne joue pas avec les prix.

Le jour suivant, j'ai pris le train pour Québec. Via Rail s'efforce de mieux servir sa clientèle. Oui, le matériel n'est pas jeune, les wagons accusent leur âge, mais encore une fois, rien à redire sur le service, aimable et compétent. À part le fait qu'il faut souvent se ranger sur des voies d'évitement pour laisser passer les convois de marchandises, prendre le train est une expérience agréable.

L'empressement de ces employés montre que certains stéréotypes sont dépassés. Le monde et les temps changent !

DE MON BLOGUE
(sur www.lesaffaires.com)

Pour ou contre l'aluminium : En avons-nous pour notre argent avec cette électricité fournie à prix d'aubaine aux géants Alcoa et Rio Tinto Alcan ?

« Pourquoi ne pas leur garantir un approvisionnement en électricité, mais au prix du marché ? C'est déjà bien mieux que ce que peuvent faire bien des États, non ? »

– Étienne A.

Veuillez lire le prospectus d'un fonds et consulter votre spécialiste en placements avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment et le rendement passé pourrait ou non être reproduit. Les investisseurs verseront des frais de gestion et des charges et pourraient devoir verser des commissions ou des frais de maintien; de plus, ils pourraient réaliser un profit ou subir une perte. Fidelity Investments est une marque déposée de FMR LLC.

Téléphonie

Avec Koodo, Telus vise les jeunes

Après les Maritimes, l'Ouest canadien et Toronto, voilà que Koodo Mobile prend d'assaut le Québec.

Difficile de rater la campagne publicitaire, qui cible les plus jeunes, en utilisant des couleurs et des images qui feront peut-être grincer des dents les personnes un peu plus âgées !

Ce nouveau service sans fil est la riposte de Telus aux services à escompte de Rogers Sans-fil (Fido) et Bell Mobilité (Solo), sans oublier Virgin Mobile, qui vise aussi une clientèle jeune. « Koodo a été conçu pour les consommateurs qui utilisent uniquement leur téléphone sans fil pour parler et envoyer des messages texte », précise Telus.

Offert à partir de 15 $ par mois, Koodo n'exige ni frais d'activation ni contrat à durée déterminée. Seuls trois forfaits sont offerts; ils comprennent tous les appels locaux illimités le soir et la fin de semaine, la facturation à la seconde, l'appel en attente, le renvoi d'appels et la conférence.

M. Jolicœur

Publicité

Les circulaires sont loin d'être dépassées

Le coût du papier augmente et les nouveaux médias mènent une guerre sans merci pour séduire les consommateurs. Tentant de conclure que le recours au publipostage, dont la bonne vieille circulaire, est dépassé. Eh bien non !

Les spécialistes du marketing affirment que l'utilisation de l'imprimé est plus forte qu'elle ne l'était à la fin des années 1990, alors que certains prévoyaient que la publicité grand public utiliserait presque uniquement les supports numériques.

Selon une étude réalisée par la Wharton School de l'université de Pennsylvanie, 103 milliards d'articles ont été postés au tarif commercial l'an dernier aux États-Unis. En comparaison, le U.S. Postal Service a traité 96 milliards de lettres de première classe. La Direct Marketing Association prévoit que les dépenses d'imprimés publicitaires augmenteront légèrement jusqu'en 2012, tandis que les médias traditionnels – télévision, radio, journaux et magazines – continuent de languir.

La principale raison de cette étonnante croissance est l'impression à données variables. Il s'agit de l'utilisation de bases de données qui permettent d'imprimer des articles publicitaires personnalisés à partir de l'historique de consommation de chaque personne.

Selon Eric Bradlow, professeur de marketing à la Wharton School, le marketing imprimé offre un net avantage sur les médias numériques. « Beaucoup de gens considèrent le courriel comme impersonnel. Or, les gens veulent un traitement personnalisé. En termes de marketing, le courriel est transactionnel, tandis que le papier est relationnel. » D. Froment

945

Coût prévu, en milliards, de la crise des prêts hypothécaires à risque pour le système financier international.

[Source : Fonds monétaire international, *Rapport sur la stabilité financière*, avril 2008]

Carte Réseau

Voyage gratuit pour une abonnée des *Affaires*

Grâce à la nouvelle Carte Réseau Les Affaires, une abonnée du journal gagne un séjour d'une semaine pour deux personnes en Jamaïque, en formule « tout compris ». Mme Surprenant, de Brossard, séjournera à l'hôtel Riu Negril en compagnie de la personne de son choix.

Près de 5 000 personnes ont participé au concours qui marquait le lancement de La carte Réseau Les Affaires. Le prix est attribué avec la collaboration de Vosvacances.ca, un partenaire de La carte Réseau, qui a offert ce voyage signé Vacances Sunquest.

La carte Réseau Les Affaires est distribuée à tous les abonnés du journal *Les Affaires*. Cette carte leur permet d'obtenir des rabais dans les commerces partenaires du programme, en plus de donner accès à des offres spéciales.

Ces prochaines semaines, les abonnés peuvent gagner des billets de hockey pour assister aux matchs des séries du Canadien présentés au Centre Bell. Pour en savoir plus, consultez le site www.cartelesaffaires.com.

Les sociétés dont on parle

Adaltis 47
Adviso Conseil 25
Agrium 47
Alcan 18
Alimentation Couche-Tard 41
Alliant Techsystems 18
Andy The-Ahn 14
Architectes hypothécaires 27
Artis 47
Banque Laurentienne 26
Banque Nationale 27
Banque Scotia 26
Banque TD 18
BCE 10
Bestar 73
Blue Cross 13
BMO 28
Bodybag 14
Bridgestone Firestone 79
Brix Networks 45
Business Week 13
Canadian Tire 41
Celgene 39
CHIP Canada 66
CIBC Marchés mondiaux 27
Commerce Bancorp 18
comScore 19, 25
Cossette Communication 47
De Serres 65
Desjardins 27, 28
Digital Realty Trust 22
Domtar 70
DP World 32
Exfo 45
Falconbridge 18
Formax 66
Forzani (Groupe) 41
Future Shop 65
GDX Automotive 67
Google 19, 47
Groupe Lavigne 64, 66
Groupe Jean Coutu 41
Groupe Performance Motivaction Plus 64
Holt Renfrew 14
Honda 20
Horizon Beta Pro 51
Hydro-Sherbrooke 71
Inco 18
Investissements René Saint-Pierre 68
JBC Groupe financier 26
JLR Recherche immobilière 26
Kangaroo Media 79
Kruger 55
L'Oréal 14
Laboratoires Charles River 69
Langlois Kronström Desjardins 79
Le Château 41
Lexus 20
Loblaw 41
Macquarie 28
Maple Trust 26
Marie Saint Pierre 14
Matériaux BGB 8
MDA 18, 47
Metro 41
Mine Jeffrey 72
Mouvement Desjardins 30
Multi-Prêts 27, 28
Nadya Toto 14
Navtel Communications 45
Nissan 20
P&O 32
Pages Jaunes 47
PLB International 4
Procter&Gamble 14
Purdel 8
Quebecor World 67
Quincaillerie Richelieu 42
Reitmans 41
Reuters 18
Rio Tinto 18
Roger et Simon St-Hilaire 66
Rona 41
RR Donnelley 64
Rudsak 14
ScotiaMcLeod 52
Sensation Mode 14
Shoppers Drug Mart 41
SMJ Hoteldev 68
St-Amour et Associés 64, 66
Starcom 25
Symetrix Canada 22
Tacoda 25
Teachers 10
Techsol Marine 4
The Uptime Institute 22
Thomson 18
Toyota 20
TransCanada 44
Transcontinental 10
Vale 18
Valeurs Mobilières Banque Laurentienne 64
Victhom Bionique 79
Wanted Technologies 79
XPub Marketing 79
Xstrata 18

36e année

Augmentez vos ventes

avec Roger & Simon St-Hilaire
conférenciers et formateurs

Formateurs agréés à Emploi-Québec

Vente stratégique MD
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 et 22-23 mai / 12-13 juin
Qué. - 14-15 avril / 12-13 mai / 16-17 juin

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. • Qué. - 17-18-19 nov.

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

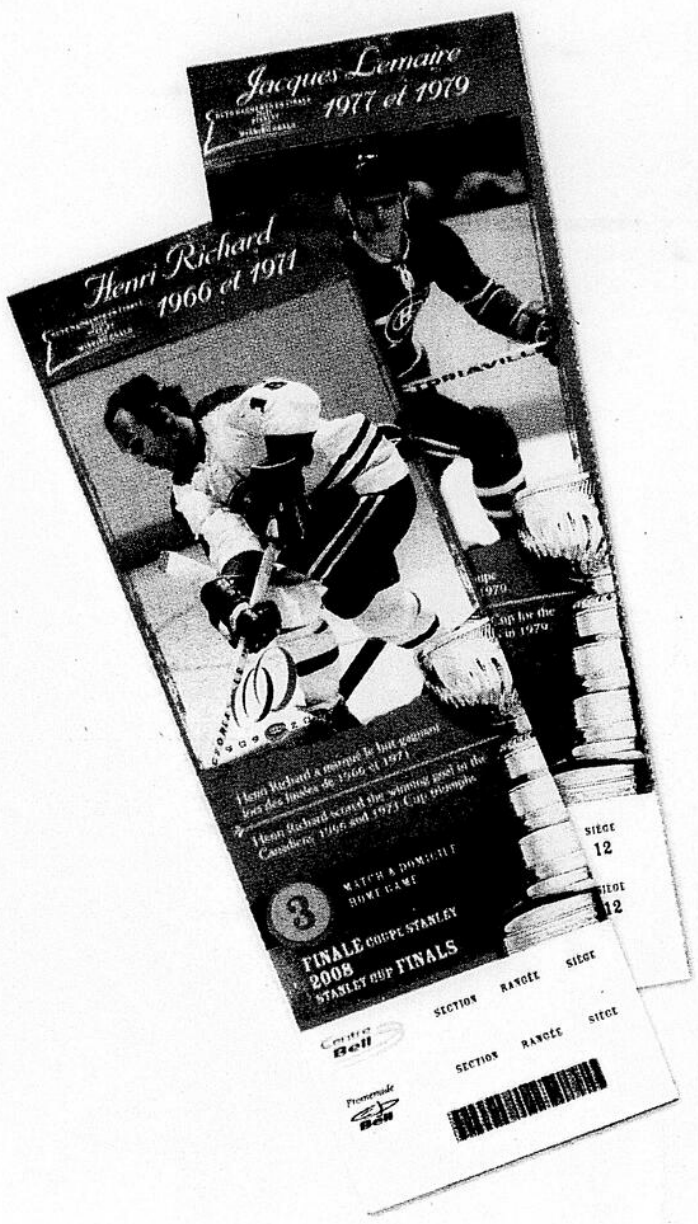
Inscrivez-vous maintenant ! Nombre de places limité

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 !

Gagnez des billets pour les séries !



Abonnés du journal *Les Affaires*, assistez à un match du Canadien de Montréal.

Un concours réservé aux détenteurs de La carte Réseau Les Affaires.

À GAGNER :

- **Une paire pour le match du samedi 12 avril contre les Bruins + une nuitée pour deux personnes à l'hôtel Quality Inn Centre-ville**
- **Une paire pour le 5e match de la série, le jeudi 17 avril***

Pour participer, enregistrez-vous dès maintenant avec votre Carte Réseau Les Affaires sur le site **www.cartelesaffaires.com**

Les personnes déjà enregistrées seront automatiquement inscrites au concours. De plus, chaque transaction vous donne une chance supplémentaire de gagner.

* Dans le cas où le match du 17 avril n'aurait pas lieu, la paire de billets sera remplacée par une paire de billets de la saison 2008-2009. Chaque tirage aura lieu à midi, le jour précédant le match.

Finlande

Des congés payés pour les amoureux

Et si on prenait exemple sur la Finlande pour mieux concilier le travail et la vie de famille ?

Le Parlement finlandais est en train de débattre le plus sérieusement du monde de l'instauration d'un nouveau type de congé payé : les vacances en amoureux !

La loi proposée instaurerait le droit pour tout employé de bénéficier chaque année de sept journées de congé payé pour les passer tendrement avec son conjoint.

Le député de gauche Tommy Tabermann a proposé ce projet de loi dans le but de permettre aux couples de resserrer leurs liens que la vie quotidienne, stressante, amenuise. Selon lui, ces sept journées « permettront aux couples de se retrouver sur le plan érotique et émotionnel ».

Le finlandais Tommy Tabermann

La proposition a été bien accueillie par les parlementaires finlandais.

Le député écologiste Erkki Pulliainen a toutefois signalé que, selon lui, la plupart des disputes de couples surviennent justement pendant les congés, et qu'il n'est donc pas bon pour tous d'avoir à supporter son conjoint pendant sept jours consécutifs... **O. Schmouker**

53%

Proportion de Québécoises qui se disent stressées au travail. La proportion est de 44 % chez les hommes.

[Source : Sondage CROP-ORHRI, avril 2008]

Économie

L' Europe craint une spirale inflationniste

Un spectre hante l'Europe : l'inflation.

En mars, l'indice des prix à la consommation a progressé à un rythme annuel de 3,5 %, révèlent les données provisoires d'Eurostat. Il s'agit d'un record pour la zone euro, créée en 1999, alors que la Banque centrale européenne souhaite maintenir l'inflation à 2 % ou moins.

Selon le quotidien français *Le Monde*, de nombreux dirigeants du vieux continent craignent maintenant l'émergence d'une spirale inflationniste alimentée par des revendications pressantes de la part des travailleurs, lesquels assistent à l'érosion inexorable de leur pouvoir d'achat. **F. Normand**

Chambre de commerce et d'industrie de l'Est de l'île de Montréal

En collaboration avec

Africa Afrique

Canadian Council on Africa
Conseil canadien pour l'Afrique

Journées pays : L'Algérie

Une économie en pleine émergence … des occasions d'affaires à saisir !

Des conférenciers de renom, des témoignages d'entrepreneurs

- Son Excellence l'Ambassadeur d'Algérie au Canada
- M. Lucien Bradet, président du Conseil Canadien pour l'Afrique (CCA)
- M. Karl Miville-de Chêne, associé - Consultation Contacts Monde (CCM)
- M. Fouad Taleb, ex-vice-recteur de l'Université d'Oran

LE MERCREDI 23 AVRIL 2008 - De 8 h 30 à 13 h 30
Doubletree by Hilton Montréal Centre-Ville
505, rue Sherbrooke Est, Montréal
Pour information ou inscription
(514) 354-5378 poste 226 ou
www.ccieim.qc.ca

Partenaires de l'évènement

ccm consultation contacts monde

Développement économique Canada / Canada Economic Development

Canada

LA TOUTE NOUVELLE CTS 2008

449 $ /mois[1] location 36 mois

4 638 $ comptant

0 $ dépôt de sécurité

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

Distinguez-vous.

Boîte automatique à 6 vitesses
Moteur V6 de 3,6 L à calage variable des soupapes développant 263 HP
Sièges baquets avant chauffants avec surface en cuir
Roues de 17 po en aluminium
Contrôle de la stabilité Stabilitrak[MC] et traction asservie
Radio satellite XM[MC]

PRIVILÈGES CADILLAC :
Garantie et programme d'entretien prescrit sans frais de 4 ans ou 80 000 km[3]. Abonnement d'un an au plan Orientation et dépannage d'OnStar[MC] avec service d'orientation pas à pas[4]. Garantie de 160 000 km ou 5 ans[5] sur le groupe motopropulseur plus transport de courtoisie et assistance routière.

Cadillac

cadillac.gm.ca

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.**

Des centres collégiaux se portent à l'aide des transformateurs de bois appalachiens

Innovation. Ce consortium de six institutions aidera les entreprises à mettre au point de nouveaux procédés.

par Alain Duhamel > alain.duhamel@transcontinental.ca

Cinq centres collégiaux de transfert de technologie et une école spécialisée se regroupent en consortium pour épauler les industriels de la deuxième transformation du bois de Chaudière-Appalaches dans leurs efforts de modernisation et d'innovation.

Le consortium aidera les entreprises à mettre au point des projets d'innovation des procédés et de développement de produits en combinant, selon les besoins, l'expertise de chaque centre.

Ce regroupement est une initiative du Centre de développement des entreprises de la municipalité régionale de comté (MRC) de Lotbinière, région où près des deux tiers de l'emploi manufacturier proviennent de la transformation du bois.

Mais son offre de service groupée s'étend à toute la région Chaudière-Appalaches, qui a ciblé la deuxième et troisième transformations du bois parmi ses créneaux d'excellence dans le cadre du programme ACCORD (Action concertée de coopération régionale de développement).

« Nous sommes persuadés que le fait de mettre à la disposition des manufacturiers les compétences du consortium stimulera leur développement », dit Mustapha Skakni, chargé de ce projet au Centre de développement des entreprises de Lotbinière.

De l'aide de l'extérieur

La particularité de ce consortium d'institutions, appelé Consortium Innovation, deuxième transformation, Chaudière-Appalaches, vient de sa composition même : quatre des six centres participants ne sont pas de la région Chaudière-Appalaches.

La Conférence régionale des élus est le plus important bailleur de fonds du projet, évalué à 341 000 $. « Quand on veut aider nos entreprises à être plus compétitives, il faut aller chercher l'expertise là où elle se trouve », dit Laurent Lampron, directeur de la Conférence des élus.

Le consortium se compose du Service de recherche et d'expertise en transformation des produits forestiers, d'Amqui, du Centre de productique intégrée du Québec, de Sherbrooke, du Centre de transfert technologique en écologie industrielle, de Sorel-Tracy, et de l'École du meuble et du bois ouvré, de Victoriaville. Le Centre de robotique et de vision industrielles, de Lévis, et le Service d'innovation et de transfert technologique pour l'entreprise (SITTE), de Saint-Georges, tous deux situés dans Chaudière-Appalaches, complètent ce consortium.

LES RÉGIONS EN BREF

VAL-D'OR

Les mines à l'heure du sans-fil

Le Laboratoire de recherche Télébec en communication souterraine de l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue a reçu 1,134 million de dollars du Conseil de recherche en sciences naturelles et en génie et de Développement économique Canada pour poursuivre de ses travaux sur les télécommunications sans fil pour les mines.

RIMOUSKI

Purdel achète un rénovateur

La coopérative agroalimentaire Purdel, du Bic, vient d'acheter Matériaux BGB, un centre de rénovation de Rimouski. Ce faisant, la coopérative, propriété de 603 producteurs agricoles de la région, porte à quatre établissements son réseau de quincailleries Co-op dans le Bas-Saint-Laurent. Matériaux BGB, fondée en 1978, emploie 40 personnes. A.D.

Il n'y a pas un conseiller en finances personnelles sérieux qui va promettre des rendements exagérément élevés et absolument sans risques.

Si c'est trop beau pour être **vrai...** ce n'est **pas vrai...**

Un conseiller compétent analyse vos besoins et votre profil et vous propose des solutions adaptées à votre situation financière, à votre contexte personnel et à vos objectifs. Les rendements très élevés existent peut-être dans les rêves… mais la réalité est différente. Alors, ne laissez pas vos illusions vous induire en erreur. Un conseiller compétent vous accompagne dans la réalité.

Parce que la compétence,
c'est votre meilleure protection.

CHAMBRE DE LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

1 800 361-9989 www.chambresf.com

Treize entreprises honorées aux Mercuriades

Treize entreprises québécoises ont été honorées le 9 avril lors du 28e gala du concours *Les Mercuriades*, organisé par la Fédération des chambres de commerce du Québec.

Les entrerises lauréates sont :

> Performance Rimouski (catégorie Commerce et distribution);

> Théâtre de la Dame de Cœur, d'Upton (Contribution au développement économique et régional, PME);

> Mines Agnico-Eagle, de Rouyn-Noranda (Contribution au développement économique et régional, grande entreprise);

> Équipe Spectra, de Montréal (Divertissement et culture);

> InnovMetric Logiciels, de Québec (Exportations)

> Frima Studio, de Québec (Innovation technologique, PME);

> LAB Recherche, de Laval (Innovation technologique, grande entreprise);

> Construction Goscobec, de Rivière-du-Loup (Innovation industrielle et de transformation, PME);

> Aluminerie Alouette, de Sept-Îles (Production industrielle et de transformation, grande entreprise);

> Hôtel Château Laurier, de Québec (Projet d'investissement, PME);

> Zoo de Granby (Projet d'investissement, grande entreprise);

> Les carrières JobWings, de Montréal (Services professionnels, PME);

> Teknika HBA, de Sherbrooke (Services professionnels, grande entreprise).

Précision sur le Royaume-Uni

Dans un article intitulé « De proches cousins » publié dans notre dossier spécial sur le Royaume-Uni du 29 mars, une citation écourtée pourrait prêter à confusion. La voici dans son intégralité : « Supposons qu'un client multimédia veut aller à Londres. Il est important de se faire référer, et il devient ainsi plus facile de trouver là-bas la bonne banque, dit Guillaume Légaré, directeur du développement des services internationaux pour la Banque Nationale du Canada. Si une PME débarque chez Barclays, par exemple, en disant vouloir ouvrir un compte, elle ne sera pas nécessairement bien reçue. Il faut trouver une adéquation entre les besoins des clients et la banque étrangère. »

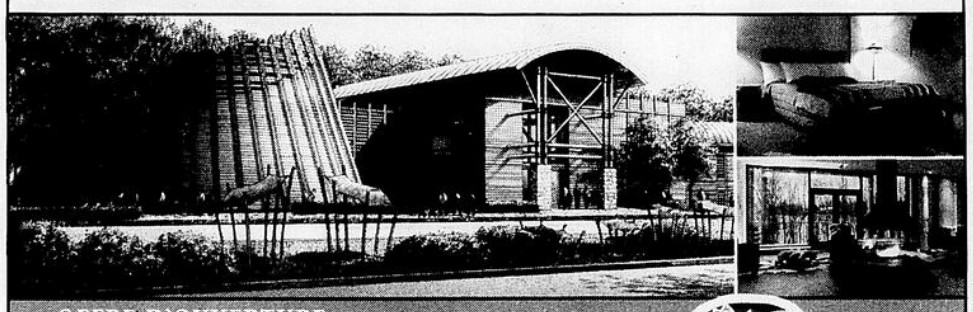
NOUVEAU !

Pour votre prochain passage à

« Kébec »

HÔTEL - MUSÉE
PREMIÈRES NATIONS

Découvrez un hôtel de classe mondiale avec 55 chambres, un musée qui retrace l'histoire fascinante des Hurons-Wendat – *qui remonte bien avant que Québec s'appelle Québec* – et un restaurant aux saveurs de la gastronomie des Premières Nations.



OFFRE D'OUVERTURE

TARIF CORPORATIF À PARTIR DE
75 $* Nuitée en chambre confort et visite du Musée huron-wendat

Visitez le www.hotelpremieresnations.ca pour d'autres offres irrésistibles.

* *Tarif en occupation simple ou double, taxes en sus. Offre valide du dimanche au jeudi jusqu'au 3 mai 2008 uniquement et sur présentation d'une carte d'affaires.*

Anionwentsaen
Wendake Québec
2008

Découvrez comment Wendake s'animera de façon continue pendant toute l'année 2008...
tourismewendake.com

5, place de la Rencontre, « Ekionkiestha' » Wendake (Québec)
418 847-2222 • 1 866 551-9222

hotelpremieresnations.ca

À 15 MINUTES DE LA COLLINE PARLEMENTAIRE ET DU VIEUX-QUÉBEC

ROULER VERS LA VICTOIRE

Le plus important des tournois de golf est en cours. Le 9 avril, les golfeurs les plus talentueux et accomplis du monde débarquaient à Augusta afin de remporter le convoité veston vert. Que ce soit sur un terrain de golf ou sur les pistes exigeantes des séries américaines Le Mans, Acura sait qu'il faut du talent, de la détermination et beaucoup d'énergie pour gagner. En tant que commanditaire canadien officiel du Tournoi des Maîtres 2008 qui est présenté sur TSN, RDS et Global du 9 au 13 avril, nous vous invitons à ne pas manquer ce qui pourrait bien être la plus grande confrontation de l'histoire de ce tournoi. Visitez acura.ca pour voir le calendrier du tournoi. Suivez le tournoi au www.mastersgolf.ca

MASTERS

PRESENTING SPONSOR
CANADIAN BROADCAST
MASTERSGOLF.CA

commentaire

Jean-Paul Gagné
jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Des gestes ciblés qui peuvent mener loin

Le Québec devra pourvoir quelque 700 000 emplois d'ici 2011. C'est un objectif impressionnant, qu'il faudra atteindre pour créer la richesse nécessaire au financement de nos programmes sociaux, qui coûteront de plus en plus cher à cause du vieillissement de la population. C'est inéluctable.

Mais au-delà des solutions qu'on devra trouver pour freiner la hausse des coûts du régime public de santé et accroître la compétitivité des entreprises, des actions ciblées doivent être menées dans trois domaines particuliers : l'enseignement supérieur, l'immigration et la persévérance scolaire.

1. En éducation, la ministre des Finances, Monique Jérôme-Forget, a annoncé dans son dernier budget des crédits supplémentaires sur cinq ans de 250 millions de dollars (M$) pour les universités, et de 150 M$ pour la formation professionnelle et technique.

Ce financement s'ajoute aux crédits supplémentaires de 187 M$ par année que le gouvernement fédéral a prévus pour le réseau postsecondaire québécois (112 M$ aux universités et 75 M$ aux cégeps).

Pour l'exercice qui vient de débuter, ce sont 53 M$ de plus (soit 453 M$, au lieu des 400 M$ supplémentaires initialement prévus) qui iront aux universités. La répartition de ces 53 M$ n'était pas encore connue au moment d'écrire ce texte. On se doute bien que la bataille est vive entre les universités et les écoles spécialisées comme Polytechnique, l'École de technologie supérieure (ETS) et HEC Montréal, qui n'ont pas été pleinement compensées dans le cadre du réinvestissement fédéral à la suite de l'abandon des contrats de performance par l'ancien gouvernement péquiste.

Ces écoles devraient donc recevoir cette année une part relative plus importante des crédits budgétaires supplémentaires en raison des pénuries d'ingénieurs dans certaines disciplines (génie civil et du bâtiment, informatique, logiciel) et de comptables sur le marché du travail. Quant aux facultés formant des étudiants dans ces domaines, elles devraient, pour la même raison, bénéficier d'une réallocation budgétaire interfacultaire.

Avec les sciences de la vie et les sciences pures, le génie et l'administration sont les disciplines qui contribuent le plus à l'amélioration de la compétitivité des entreprises, qui est l'objectif premier du dernier budget provincial.

La pénurie semble particulièrement alarmante dans le génie civil et le génie du bâtiment; les facultés et écoles de génie manquent de professeurs pour répondre aux besoins, au moment où Québec prévoit investir 30 milliards en cinq ans dans les infrastructures.

Des écoles sont forcées de contingenter les inscriptions, car le ratio étudiants-professeur se dégrade trop, au point d'atteindre parfois le double de la moyenne canadienne. À l'ETS, dont le programme de formation comprend des stages en entreprise, plus de 1 000 offres de stages n'ont pu être satisfaites l'an dernier.

2. L'immigration est un autre domaine où il faut améliorer notre performance. Certes, il est essentiel que Québec accueille plus d'immigrants (on passera de 45 000 cette année à 55 000 en 2010). Mais il faut les sélectionner davantage en fonction des besoins les plus pressants du marché (notamment dans les techniques et les métiers) et, surtout, mieux les intégrer, ce qui nous interpelle tous. Québec a prévu des budgets à cette fin, mais cette responsabilité incombe à tous les employeurs et, d'une façon particulière, aux ordres professionnels, qui semblent toujours réticents à reconnaître les compétences des étrangers.

3. Enfin, nous devons nous attaquer avec plus de détermination au problème du décrochage scolaire, qui est une calamité tant pour les jeunes que pour la société.

Ces dernières années, plusieurs régions ont lancé des initiatives qui devraient être imitées partout au Québec. La palme en ce domaine va au Conseil régional de prévention de l'abandon scolaire (crepas.qc.ca) du Saguenay–Lac-Saint-Jean. Cette région avait en 2004-2005 un taux de décrochage de 14,2 %, comparativement à 27,8 % dans le réseau public québécois. Si la région avait affiché le même taux de décrochage qu'ailleurs au Québec, 353 étudiants de moins auraient terminé leurs études de niveau secondaire. Dans le Centre-du-Québec, plus de 100 entreprises sont partenaires d'un programme de réussite scolaire. En Mauricie, des entreprises participent activement à un programme de conciliation études-travail.

À quand un concours de reconnaissance pour les intervenants en éducation et les employeurs qui réussissent le mieux en ce domaine ?

J'AIME

Le gouvernement du Québec a présenté un projet de loi qui permettra aux personnes de 65 ans et plus d'améliorer leur rente du Régime de rentes du Québec (RRQ) si elles continuent de travailler. Actuellement, toute personne de 65 ans ou plus qui travaille doit cotiser au RRQ, mais n'améliore pas sa rente. Québec encouragera aussi la retraite progressive en permettant aux travailleurs de 55 ans et plus de toucher une partie de la rente d'un régime d'employeur.

JE N'AIME PAS

Si l'entente sur la vente de BCE à Teachers et à deux fonds d'investissement américains échoue, les acquéreurs devront payer une pénalité de 1 milliard de dollars (dont 587 millions par Teachers). Teachers est réellement déterminée à réaliser cette transaction, mais un de ses partenaires américains pourrait reculer à cause de la réticence des grandes banques à financer des transactions d'envergure depuis la crise du crédit.

LA GALERIE LES AFFAIRES

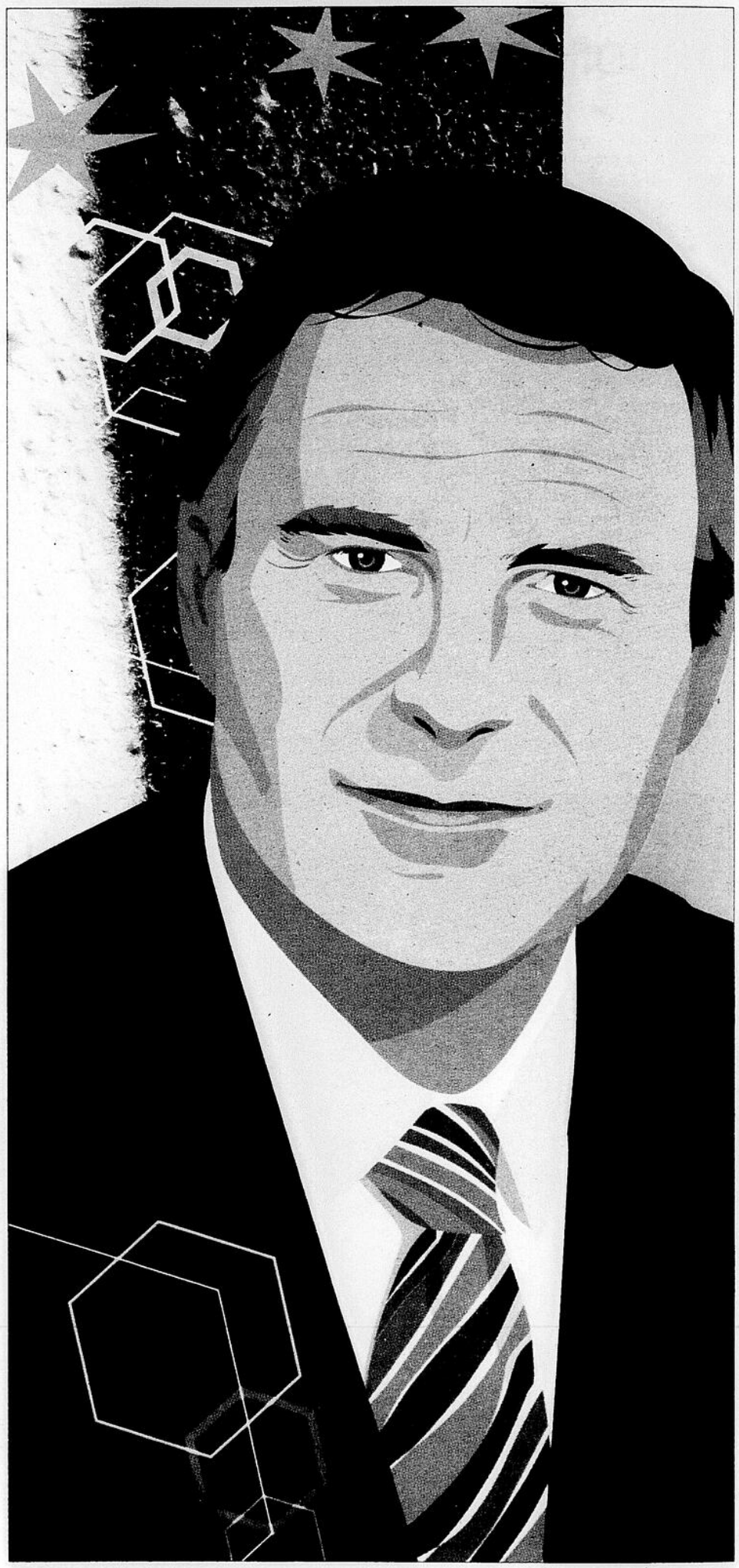


Illustration : Pierre Micho, michoillustrations.com

FRANÇOIS OLIVIER

Pendant 15 ans, François Olivier a gravi les échelons de Transcontinental avant d'en devenir, en février, président et chef de la direction. Le pdg de 43 ans a commencé sa carrière dans le secteur de l'alimentation avant d'entrer au service du secteur de l'impression chez Transcontinental, en 1993. Il a été directeur général d'une imprimerie, puis d'un groupe d'imprimeries, avant de devenir vice-président du groupe des journaux, et ensuite président du secteur des produits et services d'impression. La division Médias Transcontinental publie le journal *Les Affaires*.

FONDS Desjardins

LES PRESTIGIEUX **LIPPER FUND AWARDS 2008**
RÉCOMPENSENT DEUX FONDS DESJARDINS
POUR LEUR EXCELLENTE PERFORMANCE

Meilleur fonds d'actions canadiennes pour son rendement 3 ans
FONDS DESJARDINS ENVIRONNEMENT

Meilleur fonds équilibré canadien pour son rendement 1 an
FONDS DESJARDINS ÉQUILIBRÉ QUÉBEC

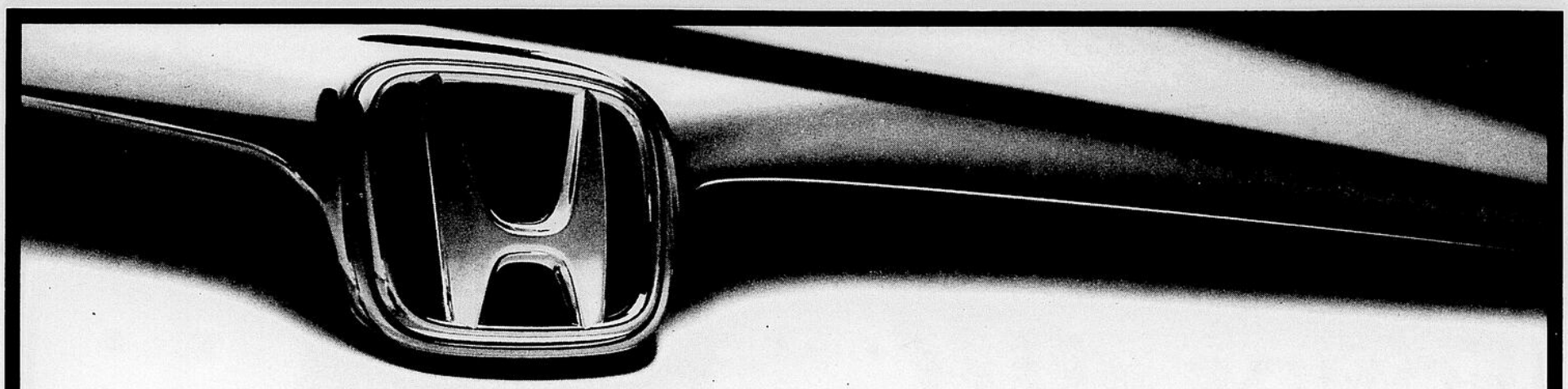
Deux fonds gérés par Fiera Capital

Pour la gestion de vos placements, c'est plus qu'une banque. C'est Desjardins.

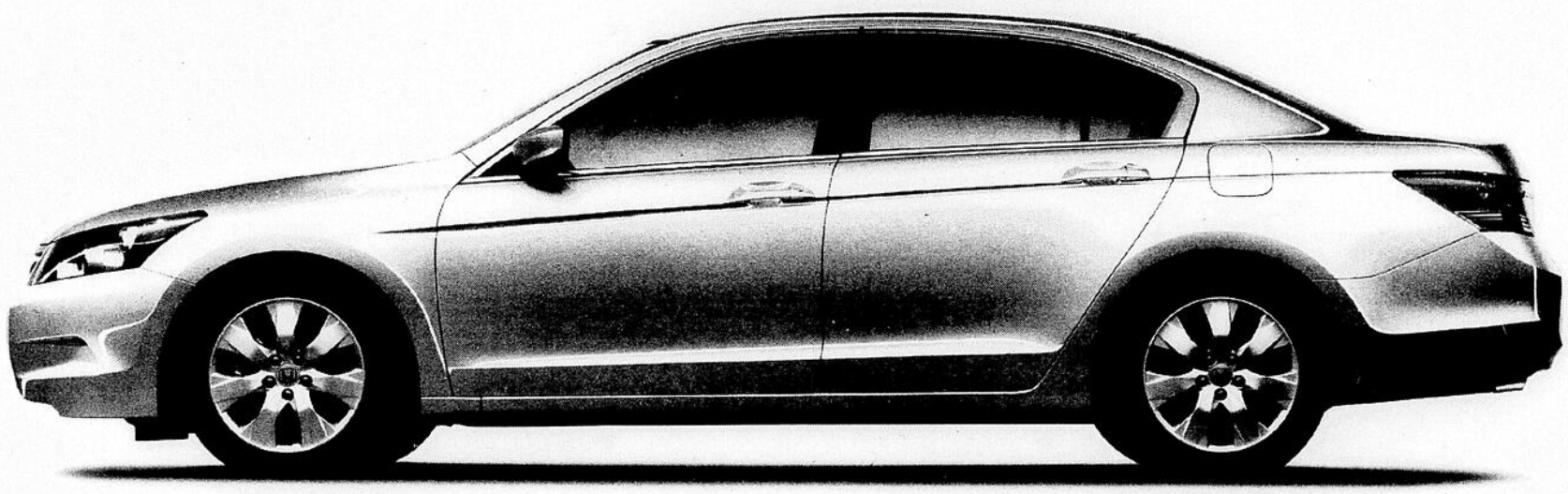
Les Fonds Desjardins sont offerts par Desjardins Cabinet de services financiers inc., une compagnie appartenant au Mouvement Desjardins. Les Fonds Desjardins ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et leur rendement passé n'est pas indicatif de leur rendement futur. Un placement dans un organisme de placement collectif peut donner lieu à des frais de courtage, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus simplifié avant d'investir.

Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres



Les experts ne peuvent se tromper 22 fois.



Berline Accord EX-L 2008
illustrée

La Honda Accord récipiendaire du « 10Best Cars » de *Car and Driver* pour la 22e fois en 26 ans.

Accord LX 2008

Prix de location à partir de

338 $* **par mois/48 mois**	0 $ **comptant**
0 $ **dépôt de sécurité**	Incluant **96 000 km** Transport et préparation inclus en location seulement

Équipements de série disponibles**

- Moteur 6 cylindres i-VTEC[MD] de 268 chevaux
- Système avancé de gestion variable des cylindres[MC]
- Intérieur le plus spacieux de sa catégorie
- Système d'assistance à la stabilité du véhicule (VSA[MD])
- Système de navigation Honda
- Radio satellite XM[MD]

honda.ca

L'Association des concessionnaires Honda du Québec

Pour obtenir l'adresse d'un concessionnaire près de chez vous, visitez 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.

HONDA

*Les offres de location-bail sont faites par Services Financiers Honda Inc., sur acceptation du crédit. Cette offre porte sur le véhicule neuf 2008 mentionné ci-après. Période de location de 48 mois. Pour le véhicule, est identifié : a) le paiement mensuel, b) le montant initial requis ou équivalent, c) le montant au terme de la location. Berline Accord LX 2008 (modèle CP2538E) : a) 338 $, b) 0 $, c) 16 224 $. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 $ le kilomètre excédentaire. 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. **Valide sur le EX-L V6 Navi 2008 seulement (modèle CP3688KN). Photo à titre indicatif. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Valide seulement chez vos concessionnaires participants. Offre d'une durée limitée sujette à changement sans préavis par le manufacturier. Valide sur les véhicules en inventaire seulement.

tendances

Toronto en voie de ravir à Montréal son titre de capitale de la mode p. 14

Les entreprises canadiennes gagnent à se vendre p. 18

L'industrie automobile perd l'incitatif fiscal des remises *écoAuto* p. 20

cigale
les affaires
fourmi

Abonnez-vous au 1 800 361-7215

[Photo : Fred Chartrand/PC]

La citation

« En fait, la vérité, c'est que nous tenons bon malgré des perturbations médiatiques globales. »

- Anne Kothawala, pdg de l'Association canadienne des journaux, qui a révélé que, contre toute attente, les revenus des quotidiens canadiens sont restés stables en 2007, contrairement à ceux des États-Unis (-9,4 %), et qu'ils ont connu une forte croissance (+ 29 %) des ventes de publicité en ligne

L'outil

La bible du logiciel libre

Vous ne voulez pas débourser plusieurs centaines de dollars pour acheter de nouveaux logiciels ? Vous allez avoir besoin de la bible du logiciel libre : Open Source Living. Le site osliving.com regroupe plus d'une centaine logiciels libres droits et, le plus souvent, gratuits. La recherche sur le site est facilitée par un design épuré et un classement basé sur la fonction plutôt que sur le nom des logiciels. Dans plusieurs domaines (traitement de texte, transfert de fichiers, commerce électronique, vidéo), les logiciels libres se révèlent aussi efficaces, sinon plus, que leurs homologues payants.

[michoillustrations.com]

Délocaliser les patients

Santé. Des assureurs américains font soigner leurs clients à l'étranger pour réduire leurs coûts.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

Après les téléphonistes, les informaticiens et les ingénieurs, la dernière trouvaille en matière de délocalisation concerne... les patients !

En effet, des compagnies américaines d'assurance de personnes comme Blue Cross envoient certains de leurs clients se faire soigner à l'étranger.

Tout simplement parce que, même en comptant le transport et l'hébergement, la note des assureurs est moins salée s'ils font subir une chirurgie cardiaque à leurs clients dans des pays émergents plutôt qu'aux États-Unis.

Un pontage coûte la modique somme de 130 000 $ US aux États-Unis, comparativement à seulement 18 500 $ à Singapour, 11 000 $ en Thaïlande et 10 000 $ en Inde, selon le ministère thaïlandais de la Santé publique.

La « délocalisation de patients » à l'étranger est un phénomène qui progresse aux États-Unis, où les coûts de la santé ont explosé ces dernières années, rapporte le magazine *BusinessWeek*. Cette tendance, portée par le fait que le système de santé américain reste essentiellement privé, n'a pas encore touché le Canada.

Personne n'a entendu parler de telles pratiques au pays, que ce soit à l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, à la Régie de l'assurance maladie du Québec ou chez certains assureurs. Délocaliser les patients québécois serait d'ailleurs compliqué, car la Régie ne permet à un patient de se faire soigner à l'extérieur du Québec que si le service n'est pas offert dans la province.

Du reste, se faire soigner à l'étranger n'est pas sans risque. Et si une opération tourne mal en Asie, les recours sont bien minces.

Pourquoi REACH™ par Allsteel®

Le nouveau système modulaire
Reach est intelligent et unique !
Il améliore : - la capacité de rangement de 30 %
- l'espace des aires de travail
- la fonctionnalité des postes de travail
- la productivité des travailleurs

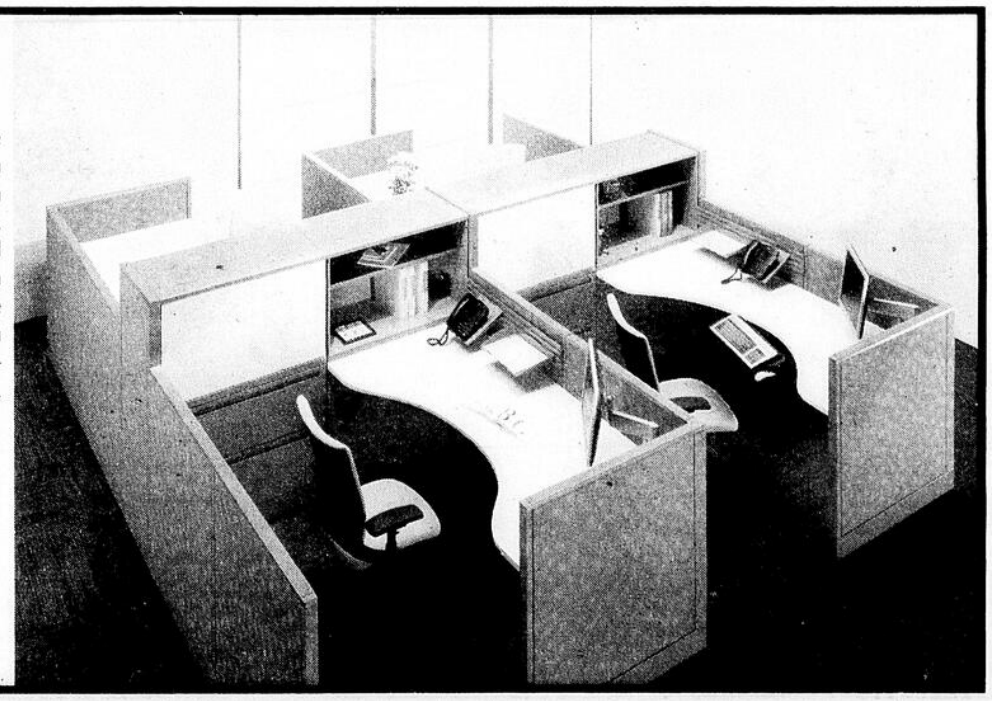
inter.tech

Ameublement de bureau
8130 boul. Décarie, Montréal, Québec
www.intertechip.com • Tél. : 514-344-2333
Courriel : intertec@total.net

Consultations gratuites
Prix concurrentiels

Allsteel appuie la norme adoptée par le Conseil du bâtiment durable du Canada pour promouvoir la conception et la construction d'immeubles écologiques, norme LEED, dans le secteur commercial qui mise sur les matériaux recyclés et la qualité de l'air intérieur. Le processus de fabrication utilisé est axé sur l'élimination de matières résiduelles afin d'aider l'environnement et de favoriser le commerce.

Venez visiter notre salle d'exposition et découvrir nos nouveautés



Toronto en voie de ravir à Montréal son titre de capitale de la mode

Concurrence. Montréal clame qu'elle est la capitale canadienne de la mode et du vêtement, mais plusieurs designers-vedettes québécois préfèrent s'afficher à Toronto.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

À la suite de son défilé à la *Semaine de mode* de Montréal, Judith Desjardins de Bodybag a été proclamée « designer canadienne à surveiller ». [Photo : Christian Théus]

La dernière édition du *L'Oreal Fashion Week*, qui avait lieu du 17 au 22 mars à Toronto, a réussi, une fois de plus, à attirer sur ses passerelles des designers montréalais parmi les plus prometteurs de la scène mondiale : Andy The-Ahn, Nadya Toto, Rudsak, Denis Gagnon... Une semaine plus tard, au marché Bonsecours, dans le Vieux-Montréal, Rudsak participait à la *Semaine de mode* de Montréal. En revanche, Denis Gagnon, à peine sorti d'un congé sabbatique, s'est contenté d'y faire un petit saut, dans le cadre d'un défilé collectif. Nadya Toto, qui a un bureau de distribution et de vente à Toronto, n'y était pas du tout, pas davantage que Andy The-Ahn, qui a deux boutiques à Montréal, en plus de points de vente chez Simons, La Baie et Holt Renfrew.

Au grand regret des organisateurs de la semaine et de son commanditaire principal, le gouvernement du Québec, qui vient d'investir 29 millions de dollars d'argent neuf dans une nouvelle stratégie pour la mode et le vêtement.

« Ça me fait un pincement de cœur de ne pas être à la Semaine de mode de Montréal, confie Andy The-Ahn, rencontré dans sa boutique des Cours Mont-Royal. Après tout, Montréal, c'est ma ville, et je m'assure d'y faire au moins un défilé par année. Mais je ne peux pas participer aux deux semaines de la mode, c'est trop cher. » Montréal coûte environ 5 000 $ à un designer et Toronto, 15 000 $.

Mais c'est pendant la semaine de Toronto que M. The-Ahn a pris ses contacts pour ouvrir des boutiques à Londres et à Dubai. C'est à Toronto que se trouve ses meilleures perspectives canadiennes de croissance, et il vient d'ailleurs d'y ouvrir une boutique à son nom.

Le *buzz* de Toronto

Tant Andy The-Ahn que Denis Gagnon et Evik Asatoorian, président de Rudsak, affirment que la semaine de la mode de Toronto est mieux organisée que celle de Montréal. Contrairement à cette dernière, en grande partie financée par l'État, la *L'Oreal Fashion Week* vit presque entièrement de fonds privés. Son budget est deux fois plus élevé – même si celui de Montréal vient d'être doublé. Les commanditaires y sont plus nombreux, plus variés et plus généreux. La couverture médiatique en est meilleure, la visibilité plus grande et on y retrouve des acheteurs mieux nantis – des Canadiens comme des étrangers.

« Toronto a réussi à créer un *buzz*, elle offre le côté *glamour* si cher à notre industrie, résume Andy The-Ahn. Quand on va à Toronto, il y a des vedettes, des *after-show parties* dans plein de *night-clubs*, poursuit-il. Ça lève. »

Il faut dire que jusqu'en 2006, la *Semaine de mode* de Montréal vivotait. Peu financée, elle était portée à bout de bras par une coordonnatrice, son assistante et quelques pigistes. Elle voguait d'échec en échec.

Andy The-Ahn se souvient d'un incident révélateur du côté cahin-caha de l'événement. « J'ai eu une cliente d'Ottawa qui a été refoulée à la porte, lors de mon défilé. Et l'acheteur de Holt Renfrew – commanditaire de l'événement – s'est retrouvé à l'arrière de la salle, alors qu'il aurait dû être placé en avant. »

En 2005, lorsque l'événement a eu lieu au stade olympique, « il n'y avait presque personne », se souvient de son côté Judith Desjardins, designer de Bodybag. Quant au patron de Parasuco – une des réussites exemplaires de la mode montréalaise, il a déjà confié au journal *Les Affaires* que la *Semaine de mode* de Montréal était une perte de temps pour lui.

Relever la barre

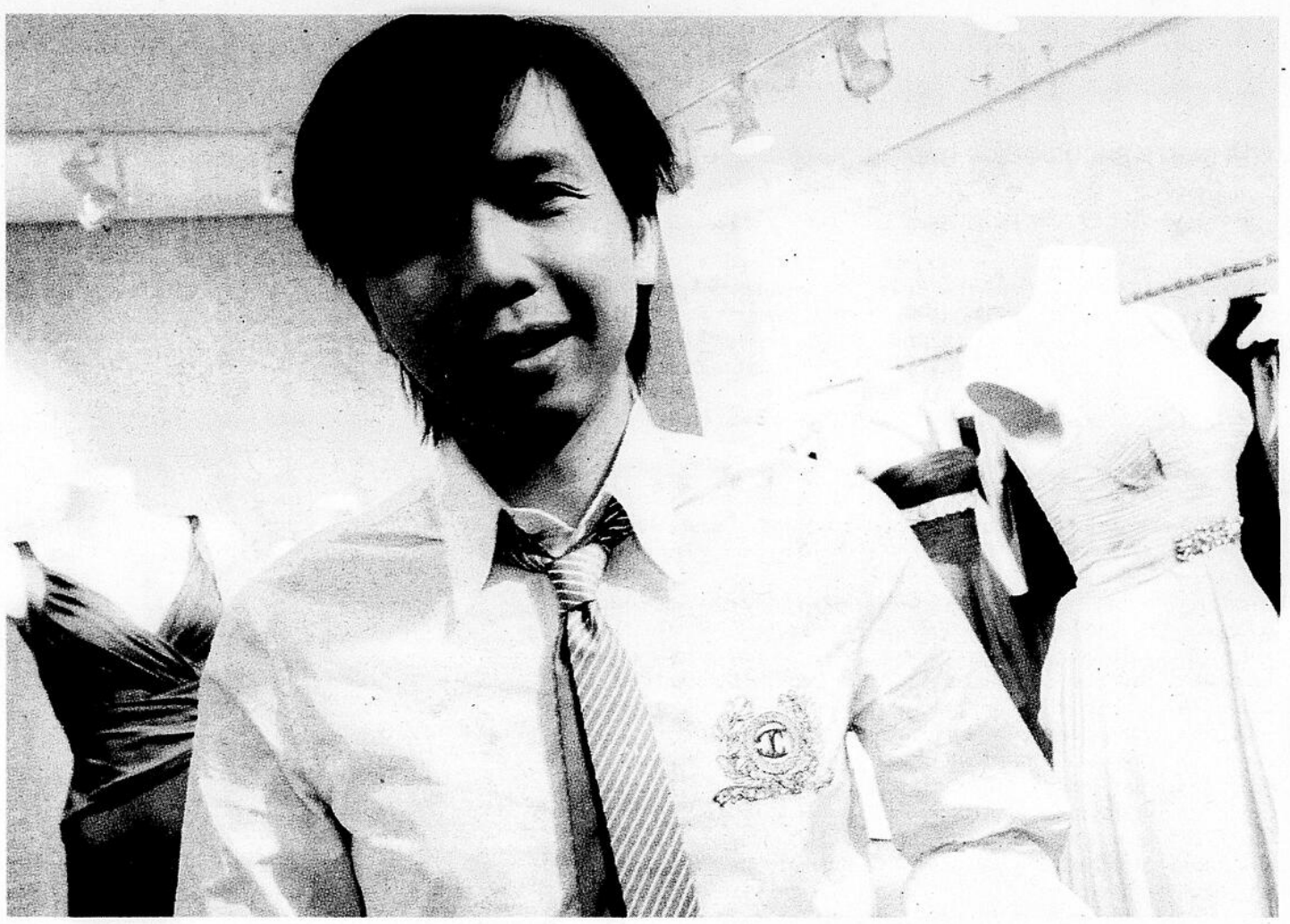
« Cette année, de grands progrès ont été accomplis lors de la semaine montréalaise de la mode », dit Chantal Durivage, coprésidente de Sensation Mode, qui a repris la direction de l'événement en 2006. L'organisme compte sur une équipe permanente de 20 personnes. Avec l'appui du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE), elle a lancé cette année un volet commercial avec le *Showroom*, un salon où les exposants peuvent montrer leur marchandise sur le site même du marché Bonsecours, à côté de la salle des défilés. Sensation Mode a aussi conclu un partenariat avec le salon des créateurs émergents *Who's Next*, de Paris. La dernière édition comptait 75 participants et offrait une trentaine de défilés, dont un ouvert au public (à la semaine de Toronto, tous les défilés sont payants et publics).

Montréal

75 designers
30 défilés
500 000 dollars de budget
9 commanditaires privés

Toronto

69 designers
30 défilés
1 million de dollars de budget
40 commanditaires privés



Le designer Andy The-Ahn est de Montréal, mais il préfère participer à la *Fashion Week* de Toronto. [Photo : Gilles Delisle]

Une semaine de la mode de trop ?

Événements. Toronto est ouverte à l'alternance, mais pas Montréal.

Le Canada est une très petite pièce sur l'échiquier mondial de la mode, et ses deux principales villes s'y livrent concurrence. En a-t-on vraiment les moyens ?

Les créateurs Andy The-Ahn, Denis Gagnon et Evik Asatoorian, de Rudsak, répondent que non. Pour eux, organiser deux semaines de la mode est une perte d'argent. Un seul événement, tenu en alternance dans les deux villes, suffirait à produire l'effet recherché, c'est-à-dire la couverture médiatique et la visibilité internationale. Même la designer Marie Saint Pierre, qui a pourtant choisi la semaine de Montréal plutôt que celle de Toronto parce que c'est au Québec qu'elle réalise ses meilleures marges de profits, prône une telle alternance. Tous sont conscients de la rivalité entre les deux villes. « Ça m'embête, parce que je ne m'intéresse pas à la politique », dit Denis Gagnon. « On est coincés entre l'arbre et l'écorce », renchérit Marie Saint Pierre.

Chantal Durivage, de Sensation Mode, qui a organisé l'été dernier son premier défilé à Toronto, soulève avec raison la question des commanditaires : la semaine de Toronto est commanditée par L'Oréal Canada, dont le siège social est à Montréal, tandis que le commanditaire privé de Montréal est Procter&Gamble, basé à Toronto. Alterner les deux semaines de la mode priverait les organisateurs d'une des deux commandites.

Danielle Bibas, de P&G Beauty, dit sans ambages qu'elle prendrait volontiers les deux commandites. Mais plusieurs pensent que Toronto ne pourrait pas renoncer à L'Oréal, qui est un partenaire important pour la ville.

Selon certaines sources, le Fashion Design Council of Canada, qui organise l'événement de Toronto, serait ouvert à l'alternance. Mais du côté de Québec, la réponse est tranchée : « il n'en est pas question », dit Denis Gravel, du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. C'est que le gouvernement de la province et la Ville de Montréal veulent que la *Semaine de mode* soit un tremplin touristique pour la ville à l'étranger. S.D.

▶ Reste à voir si ce nouveau positionnement portera fruit. Pas si sûr, sachant que les budgets des acheteurs sont décidés fin février et que le *Showroom* de Montréal, fin mars, arrive trop tard dans la saison pour que les exposants y fassent des ventes importantes.

Un autre défi est de réussir à attirer les bons acheteurs, qui viennent aux frais du gouvernement. « J'aurais pu leur fournir une liste, mais ils ne m'ont pas consulté », déplore Evik Asatoorian, qui n'est pas sûr que le MDEIE ait ciblé les bons acheteurs.

Benjamin Belton, un acheteur de la Caroline du Nord, nous a dit qu'à son avis, il faudrait au moins le double d'exposants pour que la Semaine soit vraiment considérée comme commerciale.

Mais Denis Gravel, du MDEIE, est satisfait du *Showroom*. « Les gens de Toronto vont vouloir nous imiter », parie-t-il.

À Toronto, la *Fashion Week* reçoit quelques milliers de dollars de la Ville, mais cela ne l'a pas empêchée de recevoir une commandite du ministère du Tourisme de l'Alberta.

Et c'est là que le bât blesse, selon Andy The-Ahn : la promotion de la mode canadienne ne devrait pas être associée à des villes mais plutôt aux meilleurs de nos designers, qu'ils soient montréalais ou torontois.

Montréal, capitale de la mode?

« Mais la capitale de la mode au Canada, c'est Montréal », réplique Denis Gravel. Si on se fie aux chiffres de l'industrie du vêtement, c'est vrai. Sauf que Toronto a de meilleures capacités de visibilité, de financement, de mise en marché, de ventes et d'achats. En outre, ajoute Andy The-Ahn, Toronto commence à développer une main-d'œuvre d'artisans expérimentés dans la confection de vêtements de designer : des patronistes, des échantillonneurs, des « petites mains » talentueuses, qui sont en grande partie des immigrants chinois récemment installés dans la Ville Reine.

Qui plus est, les designers qui émergent à Toronto commencent à se faire une place sur l'échiquier international. Ils se nomment Lida Baday, David Dixon, DSquared, Arthur Mendoza... Ils ne manquent ni de financement ni de créativité, même si ceux de Montréal sont davantage réputés pour leur côté avant-gardiste.

« A Toronto, ils sont un peu moins artistes que nous, mais ils sont *d'affaires* », souffle Andy The-Ahn.

Tandis que Montréal clame haut et fort qu'elle est la capitale de la mode et du vêtement, Toronto accueille des designers québécois – et va même parfois jusqu'à financer leur participation. Et pendant que les deux villes luttent pour dominer la mode canadienne, leurs designers-vedettes, eux, ont déjà un rayonnement mondial. ■

La (bonne) stratégie du gouvernement

Analyse. La nouvelle politique mode de Québec est bien accueillie.

Denis Gravel, coordonnateur de la mode pour le gouvernement du Québec, dit que c'est la meilleure stratégie qu'il ait vue dans toute sa carrière. Ce n'est pas peu dire : il travaille dans le milieu depuis 25 ans.

Dévoilée sans grands échos médiatiques en octobre dernier par le ministre Raymond Bachand, la stratégie de l'industrie québécoise de la mode et du vêtement est accueillie avec espoir et enthousiasme par le milieu.

« Ce n'est pas du favoritisme pur et simple », dit Marie Saint Pierre, faisant allusion au *flop* de Montréal Mode, où 30 millions avaient été « flambés » en quatre ans par la Caisse de dépôt et placement, sans retombées évidentes.

Ce qui réjouit le milieu, c'est que la nouvelle stratégie, baptisée Pro Mode, fournit aide financière et accompagnement pour la précommercialisation, la commercialisation, l'exportation, le développement de la main-d'œuvre et l'adoption de nouvelles technologies, à des entreprises ciblées en fonction de facteurs de succès. Ces facteurs sont les suivants : vision stratégique; un produit qui se démarque et qui s'adresse à une niche particulière; une main-d'œuvre expérimentée; un modèle stratégique adapté à la concurrence mondiale; une marque forte; la capacité d'innover; un succès de commercialisation.

Pas facile de miser sur les bons chevaux dans ce milieu, où chaque designer ou manufacturier vit une situation unique. Doit-on soutenir Rudsak, qui réalise un chiffre d'affaires de 30 millions, en même temps que Philippe Dubuc, qui a un talent fou mais qui s'est cassé les dents dans son démarchage à l'étranger ? « Il faut vraiment décider au cas par cas », estime la designer Marie Saint Pierre, une des rares designers du Québec qui dure depuis 20 ans dans cette difficile industrie.

Dorénavant, Québec donnera des subventions - et non plus des prêts remboursables – pour des initiatives à l'étranger. « Bravo ! » dit M^me^ Saint Pierre. Notamment, il enverra une douzaine de designers au salon de designers émergents *Who's Next* à Paris l'automne prochain. Mais qui se qualifiera d'*émergent* ?

Pour Andy The-Ahn, Québec doit soutenir des gagnants ayant fait leurs preuves. « A quoi ça sert d'envoyer quelqu'un à Paris s'il ne peut pas répondre adéquatement à un bon de commande ? » demande-t-il.

Marie Saint Pierre estime que le moment est excellent pour les designers québécois d'avant-garde à l'international. « On a vécu le tsunami de la mondialisation : les grandes marques se sont imposées partout avec leurs coûts de production minimes et leurs grosses dépenses de marketing. Maintenant, il y un retour du balancier en faveur des petits créateurs, car l'élite intelligente recherche des designers *underground* et dotés d'une conscience sociale. Ils ont ras le bol des vêtements qui sont partout pareils. » S.D.

Pour préserver la prospérité du Québec

Analyse. La productivité devrait être la pierre angulaire de la politique économique québécoise.

par François Dupuis > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Le Québec fait face à des défis qui dépassent le cadre du secteur manufacturier, ébranlé par un huard élevé et une concurrence internationale sans pitié. Par exemple, les infrastructures publiques souffrent d'un sous-financement chronique, les entreprises n'investissent pas autant que celles de la majorité de nos concurrents, et la dette publique atteint un niveau qui contraint notre développement. Ces lacunes seront bientôt amplifiées par le déclin de la population active. Au bout du compte, le niveau de vie des Québécois se détériore, et il est urgent d'agir pour éviter un nouvel élargissement de l'écart de prospérité avec nos voisins.

Les citoyens, les entreprises et les gouvernements ont tous un rôle à jouer pour redresser la barre. Leurs efforts doivent cibler la réduction des écarts de productivité du Québec avec nos compétiteurs, mais, avant tout, l'élargissement de l'offre de main-d'œuvre pour réduire l'impact du vieillissement de la population. Dans cette optique, l'intégration des immigrants est un enjeu majeur. Le Québec devrait arrimer ses politiques économiques et celles d'immigration pour favoriser la disponibilité de la main-d'œuvre.

Les deux principaux facteurs permettant d'accroître la productivité d'une économie sont la main-d'œuvre et le capital. Dans le premier cas, une meilleure éducation, comprenant la formation continue en milieu de travail, assure des gains de productivité importants. Le rehaussement du taux de diplomation professionnelle, technique et universitaire doit être visé et le niveau élevé du décrochage scolaire mérite une attention particulière. Le financement du réseau universitaire devra aussi être révisé pour préserver à long terme la qualité de l'enseignement et de la recherche.

Le capital, quant à lui, représente la modernisation des capacités de production, l'innovation et la R-D. Même si les raisons sont difficiles à cerner, le Québec montre un retard significatif en matière d'investissements physiques par le secteur privé. Pour attirer et garder les investissements privés, il faudra des infrastructures de transport modernisées et intégrées. En tant que moteur économique de la province, Montréal devrait avoir les moyens d'assumer son rôle de pôle d'attraction majeur, alors que les autres principales villes du Québec auraient un statut de leaders régionaux.

Un climat favorable à l'investissement doit être instauré. L'aspect fiscal est non négligeable. De plus, l'économie québécoise gagnerait en efficacité à laisser davantage de place aux forces du marché. Les entreprises doivent prendre une place plus grande dans l'offre de biens et services publics, par le moyen de partenariats public-privé. Il faudra revoir, dans certains cas, la notion de gratuité des services publics. Le recours au principe de l'utilisateur-payeur devrait être encouragé, tout en assurant un soutien à la clientèle la plus démunie. La population devra s'habituer à payer un prix plus près de la réalité du marché pour les services publics qu'elle reçoit. ▮

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

La vraie saison commence le 30 mai prochain !

RJCCQ
Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec

Entreprenez la conquête de votre réussite en affaires en participant au ***congrès du Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec.***

Du 30 mai au 1er juin 2008
Hôtel du Mont Gabriel, Ste-Adèle

Réseautage, formation et innovation forment le trio gagnant pour assurer votre réussite !

Pour information et inscription :
www.congresrjccq.com
514 933-7595

À NE PAS MANQUER
la conférence de M. Pierre Boivin, président du Club de hockey Canadien, en ouverture du congrès.

PRÉSENTÉ PAR CGA Votre expert-comptable

PARTENAIRES absolunet ATYPIC agence BCF Avocats, agents de brevets et marques DUNTON RAINVILLE avocats les affaires Omnium de Montréal Desjardins

Inflation au Canada

Des facteurs saisonniers et la hausse de 3 % du prix de l'essence devraient avoir fait progresser l'indice des prix à la consommation (IPC) d'environ 0,8 % en mars. Le ralentissement économique et la baisse des prix des biens importés continueront toutefois d'exercer des pressions à la baisse sur les prix au cours des prochains trimestres. Statistique Canada publiera l'IPC du mois de mars le 17 avril. ▮

Commerce extérieur en zone euro

Le ralentissement économique américain et l'appréciation de l'euro posent d'importantes difficultés aux exportateurs européens depuis plusieurs mois. Les exportations vers les États-Unis ont ainsi reculé en 2007 pour la première fois en quatre ans, et le solde commercial de la zone euro est déficitaire depuis plusieurs mois. Les statistiques portant sur la balance commerciale de février en zone euro paraîtront le 17 avril. ▮

Indicateurs économiques

	Mois de réf.	Croissance mensuelle en % Dernier mois[1]	Mois préc.[1]	Var. sur 12 mois en %[2]
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	fév.	- 0.6	0.4	2.6
Commandes de biens durables	fév.	- 1.3	- 2.3	6.0
Commandes en carnet	fév.	0.9	0.8	18.6
Mises en chantier (en millions d'unités)	*fév.*	*1 065*	*1 071*	*1 487*
Production industrielle	fév.	- 0.5	0.1	1.3
Balance commerciale (M$)	*janv.*	*- 58*	*- 58*	*- 57*
Prix à la consommation	fév.	0.0	0.4	4.0
Prix à la production	fév.	0.3	1.0	6.8
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	*mars*	*5,1*	*4,8*	*4,4*
Revenu personnel	fév.	0.5	0.3	4.6
Indicateur avancé É.-U.	fév.	- 0.3	- 0.4	- 1.5
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	fév.	- 0.3	0,1	2.2
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	janv.	1.5	0,8	7.5
Ventes de voitures (en milliers d'unités)	*janv.*	*2,6*	*4,6*	*5,2*
2. Livraisons manufacturières	janv.	1,3	- 3,7	- 3,6
3. Ratio stocks/expéditions	janv.	1,34	1,34	1,30
4. Mises en chantier (en milliers d'unités)	*fév.*	*256,9*	*222,7*	*201,3*
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	janv.	0,6	- 0,7	2,2
dont : production manufacturière	janv.	1,7	- 3,4	- 2,2
Construction	janv.	0,1	0,0	2,6
Services	janv.	0,5	- 0,1	3,6
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	janv.	3.6	- 3.8	- 4.7
Importations de marchandises	janv.	1.0	0.7	- 0.3
Balance commerciale (M$)	*janv.*	*3 259,6*	*2 292,4*	*5 015,9*
INFLATION				
Prix à la consommation	fév.	0.4	- 0.2	1.8
Prix industriels	fév.	0.1	1.0	- 0.8

MARCHÉ DU TRAVAIL

Taux de chômage désaisonnalisé (en pourcentage)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	*mars*	*6,0*	*5,8*	*6,1*
Québec	*mars*	*7,3*	*7,0*	*7,5*
Rémunération hebdomadaire[1]				
Canada	mars	n.d.	n.d.	4,7
Québec	mars	n.d.	n.d.	3.6

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

Variation (base annuelle)	Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2007
PIB du Canada†	04-2007	0.8	3.0	2.7
Investissements des entreprises[4]	04-2007	7.2	5.5	4.4
Revenu personnel disponible[4]	04-2007	5.6	4.5	4.0
Profits des entreprises[3]	04-2007	2.2	7.9	5.8
% d'utilisation des capacités industr.[3]	04-2007	81,8	83,4	83,3
PIB des États-Unis[3]	04-2007	0.6	4.9	2.2
PIB zone euro[3]	04-2007	1.5	3.0	2.9
PIB Royaume-Uni[3]	04-2007	2.5	2.6	3.0
PIB Japon[3]	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.

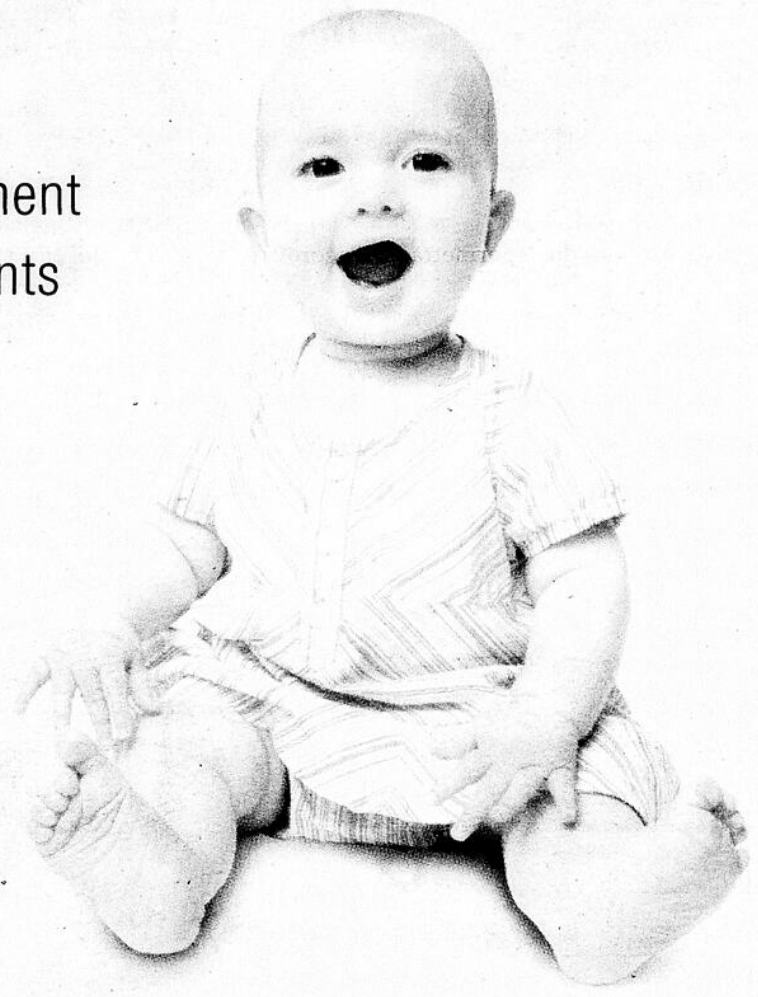
Source : Datastream — Tableau : Banque Nationale

Ventes au détail aux États-Unis

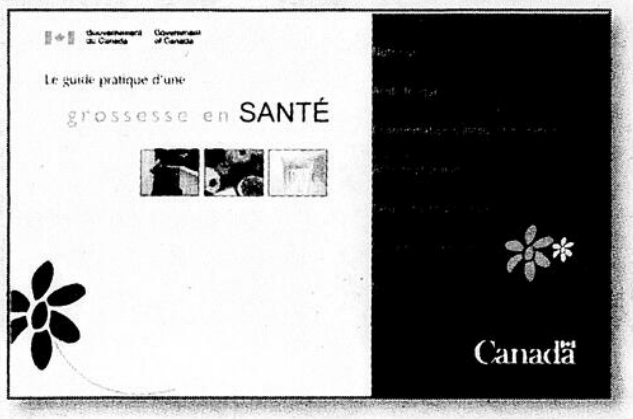
Après une chute 0,6 % en février, les dépenses des ménages américains devraient demeurer anémiques au cours des mois à venir, bien que l'augmentation du prix de l'essence pourrait avoir entraîné une hausse des ventes des stations-services en mars. Il faudra probablement patienter jusqu'au mois de mai pour observer un véritable rebond de la consommation, aidée par l'arrivée des chèques de remboursement d'impôt. Les résultats du commerce de détail du mois de mars aux États-Unis seront connus le 14 avril. ▮

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
Appelez 1 800 O-Canada

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Canada

Nos industries vendues à des étrangers ? Super !

Investissements. L'acquisition d'entreprises par des capitaux étrangers témoigne de la réussite économique, pas d'un échec.

The Economist

Les circonstances étaient embarrassantes. Le 11 mars, tandis que Jim Prentice, ministre canadien de l'Industrie, était à Cap Canaveral pour assister au lancement d'une navette spatiale transportant les doigts robotisés destinés au bras canadien de la Station spatiale internationale, les actionnaires de MacDonald, Dettwiler and Associates (MDA), société canadienne qui a çoncu et fabriqué ces doigts et ce bras robotisés et des satellites, approuvaient l'achat de l'entreprise par Alliant Techsystems, une entreprise américaine.

La nouvelle a suscité la consternation. La navette est équipée depuis 1981 de ce bras qui fait la fierté des Canadiens; en outre, certains craignent que la sécurité nationale soit menacée par un transfert de propriété des satellites de MDA.

Plus généralement, cette transaction alimente la crainte de voir la grande industrie du pays disparaître et plusieurs sociétés emblématiques passer aux mains d'intérêts étrangers. De telles inquiétudes ne sont pas l'apanage du Canada, mais elles y prennent une dimension particulière, car les Canadiens craignent constamment de devenir une succursale de leur puissant voisin du sud.

En fait, les acquisitions récentes au pays impliquaient principalement des investisseurs d'outre-mer.

Deux géants miniers, Falconbridge et Inco, ont été respectivement achetés par le groupe suisse Xstrata et la société brésilienne Vale, chacun pour une somme de près de 20 milliards de dollars. Rio Tinto, un groupe anglo-australien, a acheté le producteur d'aluminium Alcan pour une somme deux fois plus élevée.

Les Canadiens achètent aussi

Ce que l'on a moins remarqué, c'est que les entreprises canadiennes ont elles aussi fait des acquisitions. Le groupe média Thomson s'est offert Reuters pour 19 milliards de dollars, tandis que la Banque TD déboursait 8,5 milliards pour mettre la main sur l'américaine Commerce Bancorp.

Les investisseurs canadiens ont acheté l'an dernier 508 sociétés étrangères, alors que 192 entreprises canadiennes sont passées sous propriété étrangère, selon Crosbie & Company, une firme d'analyse des regroupements d'entreprises.

N'empêche, si on s'en tient aux transactions de plus de 1 milliard de dollars américains, il y a eu en 2007 plus d'acquisitions d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers que d'achats de sociétés étrangères par des Canadiens. Une première en 13 ans.

Le gouvernement conservateur a jusqu'ici ignoré les appels à un resserrement des investissements étrangers. Le premier ministre Stephen Harper dit ne pas souhaiter faire de la « microgestion » des mouvements de capitaux internationaux et autoriser des transactions. Cependant, il a demandé à un comité d'examiner les lois sur la concurrence et les investissements; le rapport doit être rendu en juin.

Ouverture bénéfique

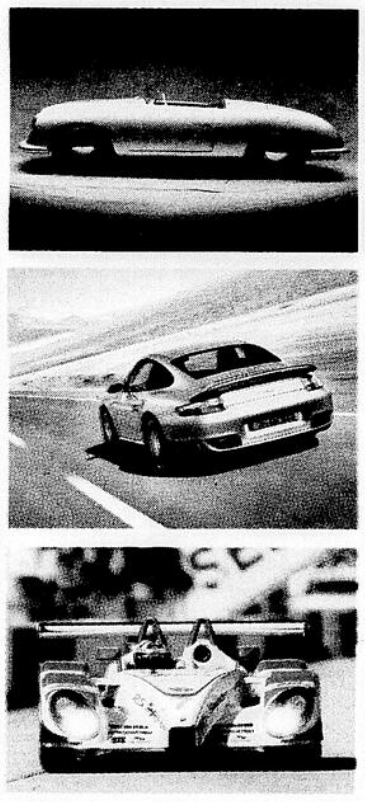
Des regroupements d'entrepreneurs appuient la position de M. Harper. Toutes les études démontrent que la grande entreprise canadienne n'est pas en train de disparaître. L'ouverture aux investissements étrangers a été bénéfique.

Loin de perdre des emplois dans les sièges sociaux, principale crainte suscitée par les prises de contrôle étrangères, le Canada les a constamment préservés. Les sociétés canadiennes sont aujourd'hui trois fois plus nombreuses qu'il y a 20 ans à se classer parmi les cinq premières entreprises mondiales de leur secteur. Les investisseurs étrangers dépensent davantage en R-D au Canada que ne le font les entreprises canadiennes.

Le Conference Board du Canada a récemment relevé le contraste entre les économistes persuadés que le Canada a besoin d'encore plus d'investissements étrangers et les électeurs qui en voudraient moins.

C'est dans ce contexte que M. Prentice doit jauger la vente de MDA. Comme pour toute transaction de plus de 295 millions visant l'acquisition d'une entreprise canadienne par des intérêts étrangers, il doit déterminer si elle procure un « bénéfice net » au Canada. Il doit rendre une décision avant que son comité ne dépose son rapport.

On pourra ainsi voir si le gouvernement préfère se laisser guider par ses réflexes politiques ou par ses principes économiques. ■

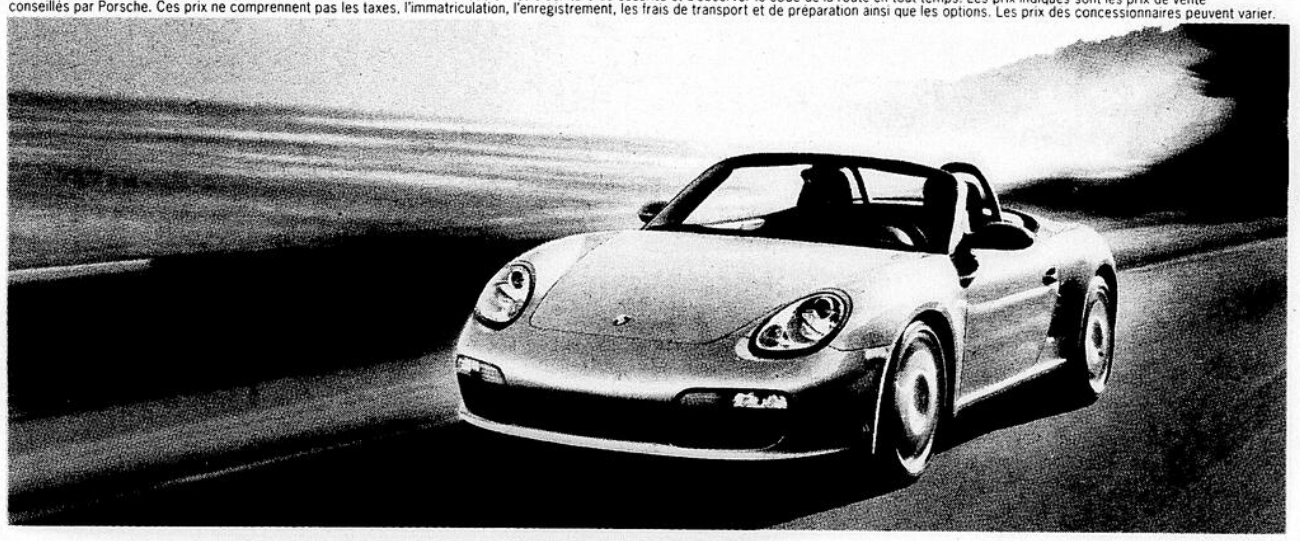


Firsts.
Virgin Miles.
Spyders.

Vivez chacune de ces histoires incroyables sur :

porsche.ca/legends (en anglais)

Contactez-nous au 1-800-PORSCHE ou sur porsche.ca.
©2008 Porsche Cars North America, Inc. Porsche vous recommande de boucler votre ceinture de sécurité et d'observer le code de la route en tout temps. Les prix indiqués sont les prix de vente conseillés par Porsche. Ces prix ne comprennent pas les taxes, l'immatriculation, l'enregistrement, les frais de transport et de préparation ainsi que les options. Les prix des concessionnaires peuvent varier.



Son âme ne sera jamais vendue.
Mais elle s'achète.

Dès l'instant où vous tournerez la clef de contact, à gauche, vous n'aurez plus aucun doute : la Boxster est bel et bien issue de la course automobile Porsche. Une carrosserie athlétique. La puissance et la réponse d'un moteur en position centrale. Un savoir-faire couronné par plus de 28 000 victoires. Aucun autre roadster ne peut revendiquer cette alliance de performance et de maniabilité au quotidien. La Boxster n'a rien d'une voiture ordinaire. Elle a l'étoffe d'une légende. Porsche. Rien ne peut s'y comparer.

La Boxster. À partir de 58 100 $.

Automobiles Lauzon
Laval, Qc
(450) 688-1144

Porsche Prestige
Dorval, Qc
(514) 356-7777

Qué-Bourg Porsche
Charlesbourg, Qc
(418) 626-7777

PORSCHE

Le mystère des clics disparus

Internet. La politique publicitaire de Google nuit à sa cote boursière.

Google, premier moteur de recherche au monde, a-t-il culminé en Bourse le 6 novembre dernier, quand son titre atteignait la cote record de 742 $ US ? C'est ce que certains semblent croire sur Wall Street.

La société a depuis perdu près de 40 % de sa valeur boursière. Cette déroute est en partie attribuable à la crise qui a touché l'ensemble des marchés boursiers. Mais, craignent les investisseurs, elle serait largement due au fait que Google aurait déjà, à l'âge respectable de neuf ans, amorcé son déclin.

La peur s'est installée quand la firme d'étude de marché comScore rapportait, fin février, que le nombre de clics payants (clics sur des publicités affichées dans les pages de résultats) enregistrés par Google avait chuté de 7 %. L'idée que cette baisse soit passagère a été battue en brèche le 26 mars, quand comScore a dévoilé que les chiffres de février n'étaient pas meilleurs.

Selon comScore, l'explication la plus plausible (et paradoxale) est que Google a trouvé le moyen d'améliorer la qualité de son contenu publicitaire. Google le fait de deux façons. Premièrement, elle affiche moins de publicité, voire parfois aucune. Cela atténue le fouillis visuel et plaît autant aux internautes qu'aux annonceurs sélectionnés. Deuxièmement, Google semble vouloir se débarraser des annonceurs qui misent chichement lors de la mise aux enchères des espaces publicitaires liés à des mots clés donnés.

Plus de clics ?

Mais les internautes ne devraient-ils pas cliquer aussi souvent, voire davantage, sur les publicités désormais plus faciles à voir et plus pertinentes ? Peut-être pas. Pour Google, si une publicité ne génère pas de transaction après avoir été cliquée à maintes reprises, c'est qu'elle n'est pas très efficace.

Alors s'il s'avère que la baisse de clics payants coïncide avec une hausse réelle des transactions, les recettes de Google sur chaque clic individuel devraient monter en flèche, puisque les annonceurs seraient prêts à payer davantage.

C'est ce qui a alimenté l'an dernier le chiffre d'affaires de Google : il a crû de 56 % grâce à une hausse de 21 % des recettes générées par les clics payants.

Cependant, comme elle refuse de dévoiler les recettes par clic, Wall Street devra attendre que Google dévoile ses résultats du premier trimestre le 17 avril pour savoir si les recettes des liens publicitaires sont à la hausse ou à la baisse.

D'ici là, l'affaire des clics disparus restera un mystère. The Economist

AVIS DE NOMINATION

PHILIP K. RYAN

Power Corporation du Canada et la Corporation Financière Power sont heureux d'annoncer la nomination de Monsieur Philip K. Ryan à titre de vice-président exécutif et chef des services financiers.

M. Ryan a occupé pendant 22 ans, au service de Credit Suisse Group, diverses fonctions dans la gestion financière et les services de banque d'investissement pour les institutions financières, y compris celle de chef des services financiers de Credit Suisse Group.

Monsieur Ryan a obtenu un MBA du Kelly School of Graduate Business de l'université de l'Indiana et un baccalauréat en génie industriel de l'université de l'Illinois.

Power Corporation du Canada est une société de gestion et de portefeuille diversifiée internationale dont sa filiale la plus importante, Corporation Financière Power, détient des participations dans le secteur des services financiers en Amérique du Nord et en Europe. Power Corporation détient aussi des intérêts dans diverses sociétés industrielles au Canada, en Europe et en Chine.

POWER CORPORATION DU CANADA

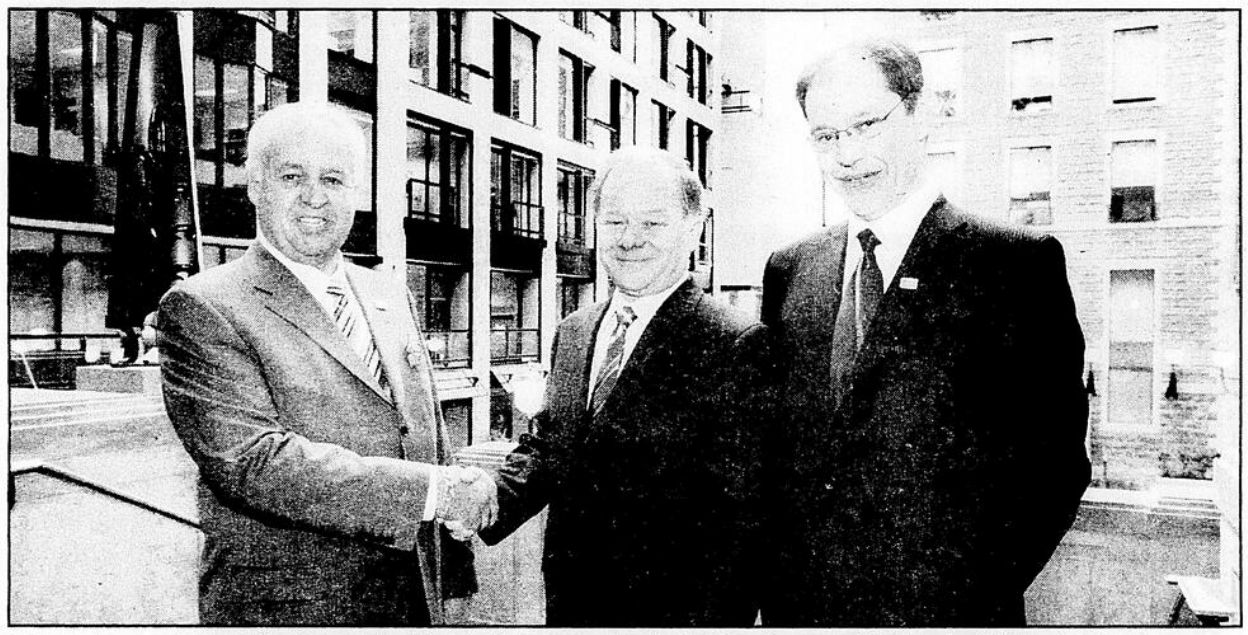
CORPORATION FINANCIÈRE POWER

Groupement des chefs d'entreprise du Québec

CRÉER DE LA PROSPÉRITÉ, ENSEMBLE, C'EST LE TEMPS!

Québec
- Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation
- Secrétariat à la jeunesse

Le gouvernement du Québec s'associe au Groupement des chefs d'entreprise pour créer de la prospérité



Gilles Lafond, président du Groupement des chefs d'entreprise du Québec; Raymond Bachand, ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et ministre du Tourisme; Michel Bundock, directeur général du Groupement des chefs d'entreprise du Québec

Le gouvernement du Québec s'associe au Groupement des chefs d'entreprise du Québec dans le cadre du projet « Créer de la prospérité, ensemble, c'est le temps! », avec une contribution de 489 000 $ sur trois ans de la part du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation ainsi qu'une contribution de 320 000 $ du Secrétariat à la jeunesse.

Cinq partenaires financiers (RBC, Banque Nationale, Mouvement Desjardins, Caisse de dépôt et de placement du Québec et Banque de développement du Canada) se sont également engagés dans ce projet qui vise à aider les chefs propriétaires de PME et leur relève à innover et réussir mieux, plus tôt et plus longtemps, et ce, dans toutes les régions du Québec.

« Par sa participation dans ce projet, le gouvernement du Québec désire favoriser la croissance, la continuité et la rentabilité des PME, en augmentant leur capacité à innover, par la circulation de pratiques innovantes dans toutes les dimensions de leur entreprise », a déclaré M. Raymond Bachand, ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et ministre du Tourisme. L'appui du gouvernement permettra notamment la réalisation de 51 ateliers régionaux sur l'innovation pour les chefs de PME et l'élargissement du réseau d'échange international. Le volet du Secrétariat à la jeunesse contribuera au démarrage de clubs de nouveaux entrepreneurs.

Les activités du projet « Créer de la prospérité, ensemble, c'est le temps! » ont commencé en janvier dernier et se poursuivront au moins jusqu'en 2010.

Groupement des chefs d'entreprise · RBC · Banque Nationale · Desjardins · Caisse de dépôt et placement du Québec · BDC · Québec

Fondé en 1974, le Groupement des chefs d'entreprises du Québec est un réseau d'entraide unique, composé exclusivement de 1 200 chefs propriétaires et aspirants-chefs de PME, répartis dans 160 clubs, dans toutes les régions du Québec, au Nouveau-Brunswick et en Belgique, regroupant ainsi 12 milliards de chiffres d'affaires et 72 000 employés.

Le Groupement a pour mission de faire vivre l'esprit d'entraide dans ses rassemblements par l'échange d'expériences vécues et de « comment faire » pour que les chefs et aspirants-chefs progressent dans leurs responsabilités et réussissent leur entreprise, en s'inspirant des 24 000 années d'expériences cumulées dans le réseau.

Le thème du président actuel du Groupement est : « Partager nos talents pour prospérer ».

L'industrie automobile perd la carotte, mais pas le bâton

Budget. L'achat d'un véhicule énergétique ne sera plus récompensé, mais celui d'un véhicule polluant restera pénalisé.

par Nadine Filion > redaction.lesaffaires@transcontinental.ca

À la fin de l'année, le programme de remises *écoAuto* du gouvernement fédéral sera aboli. Inscrites dans le budget 2007, ces remises accordées aux acheteurs de voitures économes en carburant pouvaient atteindre 2 000 $. Cet incitatif est abandonné, mais les *écoprélèvements*, qui taxent les véhicules les plus gourmands, sont maintenus.

Les réactions à ces décisions du gouvernement sont vives. L'industrie automobile est ulcérée de voir disparaître la carotte, mais pas le bâton. « Ce qu'on craignait s'est réalisé, s'indigne Jacques Béchard, président de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec. Les remises *écoAuto* disparaissent, mais les pénalités demeurent. C'est épouvantable. Si le fédéral en abolit une moitié, il doit aussi abolir l'autre. Après tout, les deux mesures ont été annoncées dans le même budget. »

Un avis partagé par Mark Nantais, président de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules. « Si l'*écoAuto* est éliminé, l'*écoprélèvement* doit l'être aussi », soutient-il.

En 2007, les ventes de voitures sous-compactes (la majorité des véhicules visés par les remises *écoAuto*) ont bondi de 17%.

« L'*écoAuto* a été lancé sans avertissement, puis retiré tout aussi subitement, poursuit Ian Forsyth, directeur de la planification des produits chez Nissan Canada. Comme constructeur, nous ne pouvons agir dans des conditions aussi instables. Nous estimons que l'*écoAuto* et l'*écoprélèvement* sont injustes et arbitraires. »

Les acheteurs québécois privilégient les véhicules les plus écoénergétiques : 13 % des véhicules achetés au Québec sont des voitures sous-compactes, comme la Toyota Yaris.

Depuis son adoption en mars 2007, le programme *écoAuto* a été vertement critiqué. Arbitraire, complexe, inefficace, applicable à trop peu de véhicules... George Iny, de l'Association pour la protection des automobilistes, était parmi ses détracteurs, affirmant alors que la plupart des gens qui recevraient un rabais auraient de toutes façons acheté des petites voitures.

Un an plus tard, M. Iny s'avoue mal placé pour contester la révocation de ce que son équipe a surnommé l'« écoToyota », parce que le quart des véhicules admissibles à la remise sont des Toyota ou des Lexus. « Nous sommes surpris que le gouvernement ait abandonné le programme si vite, dit-il. Un an, ce n'était pas suffisant; s'il était resté en place cinq ans, le nombre de véhicules admissibles aurait augmenté. »

C'est peut-être ce qu'a craint le gouvernement fédéral. En effet, si la liste des véhicules donnant droit à un rabais ne comptait qu'une douzaine de modèles en 2007, elle en compte près du double cette année. Parmi les nouveaux arrivants, la Honda Fit : la sous-compacte qui consommait 6,6 L / 100 km a été modifiée pour passer à 6,5 L / 100 km, seuil fixé par le programme *écoAuto*.

« La réaction de Honda a été très rapide, rapporte M. Iny. Cela prouve que lorsqu'on donne des cibles, qu'elles soient associées à une pénalité ou à un cadeau, les gens comprennent et les résultats peuvent être très positifs. »

Quoi qu'il en soit, selon Jacques Béchard, le problème ne réside pas tant dans les véhicules neufs que dans les usagés. «Il y a 1,7 million de véhicules âgés de plus de huit ans sur les routes du Québec; nous en recommandons l'inspection obligatoire. »

Habitudes automobiles modifiées?

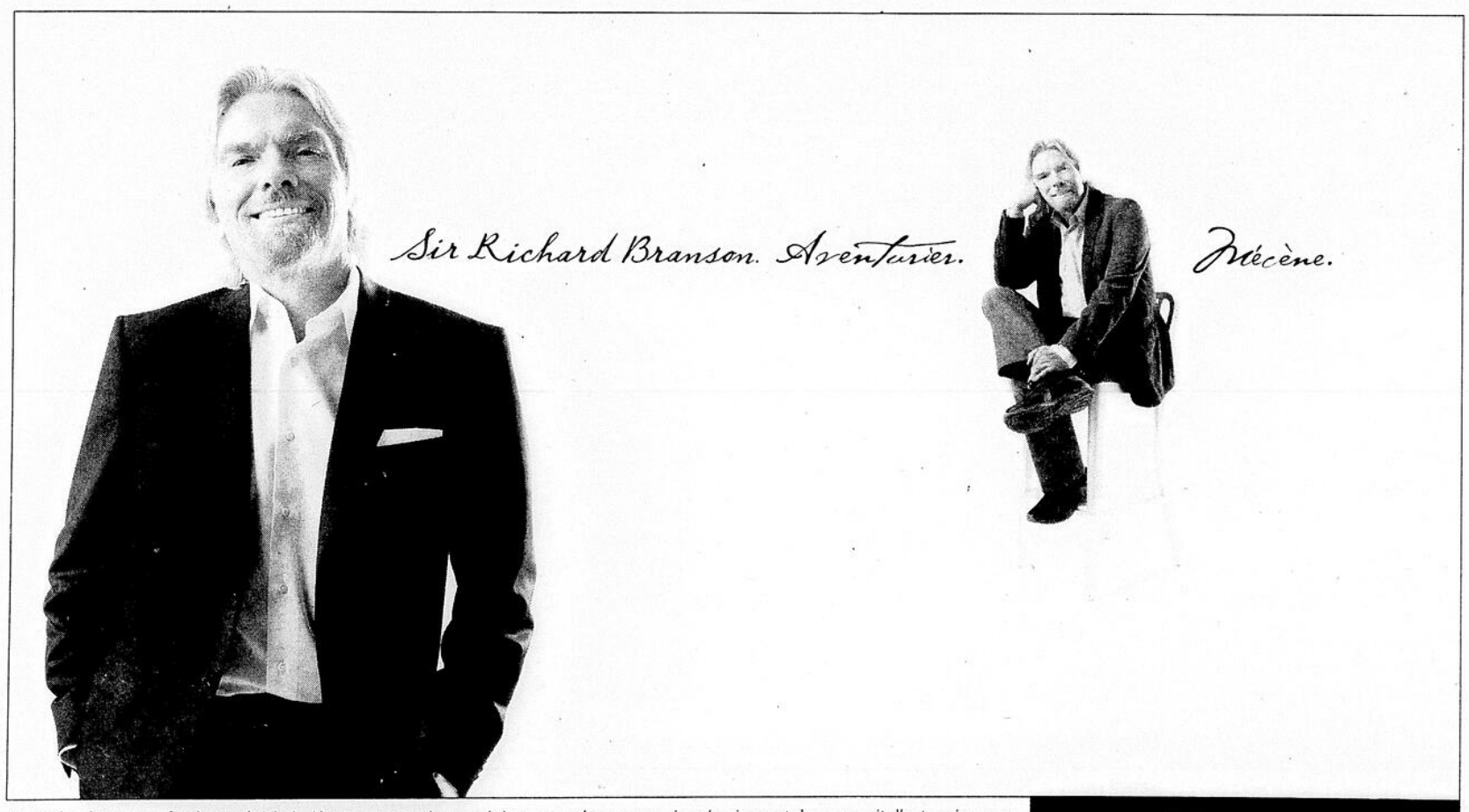
Chez Transports Canada, ministère responsable des remises *écoAuto*, on affirme que le programme n'était que temporaire et que, de toute façon, il n'était pas lié à l'*écoprélèvement*. « Les deux programmes étaient distincts, on ne se servait pas de l'un pour financer l'autre, dit Patrick Charrette, porte-parole à Transports Canada. Nous ▸

L'AVIS DE L'EXPERT

Nom : Dennis DesRosiers,
Titre : Analyste automobile, président

Nom de l'entreprise : DesRosiers Automotive Consultants

« Le gouvernement prend une mesure qui est un échec à tous égards, annonce qu'il y met fin un an jour pour jour après l'avoir lancée... et soutient qu'il s'agit là d'un geste positif pour l'industrie automobile. »



Sir Richard Branson, fondateur de Virgin Airways, aventurier et mécène, est un homme passionné qui se sert de son esprit d'entreprise pour susciter des changements sociaux et environnementaux. Il porte ici des vêtements Ermenegildo Zegna. Pour le remercier de sa participation à cette publicité, un don a été fait en son nom à Virgin Unite. Son conseiller vestimentaire est Ralph Sansone de notre magasin de la rue Bloor à Toronto. Parfois, même l'homme le plus sûr de lui a besoin de l'opinion d'un expert. N'hésitez pas à vous adresser à l'un de nos conseillers. Pour savoir ce que pense Richard Branson de la vie, des affaires et de la façon d'équilibrer les deux, rendez-vous au HarryRosen.com.

HARRY ROSEN
AFFIRMEZ-VOUS.

LES COURS MONT-ROYAL 514.284.3315 • CENTRE ROCKLAND 514.735.6227 • www.harryrosen.com

n'avions pas non plus prévu de prolongation automatique pour l'*écoAuto*. »

M. Charrette maintient toutefois que l'objectif a été atteint : inciter les consommateurs et l'industrie à privilégier les modèles les moins gourmands en carburant. « Nous avons réussi à créer un mouvement », soutient le fonctionnaire.

Georges Iny croit aussi aux vertus de la sensibilisation. « Par son battage publicitaire, le rabais *écoAuto* aura au moins réussi sur un point : il a replacé la consommation de carburant dans les priorités des automobilistes. »

Difficile cependant de conclure, après seulement un an, à quelque modification que ce soit dans les habitudes de consommation automobile au Canada. Tout au plus peut-on observer qu'en 2007, les ventes de voitures sous-compactes (la majorité des véhicules visés par les remises *écoAuto*) ont bondi de 17 %. Et ce, alors même que les ventes de voitures, toutes catégories confondues, diminuaient de 0,8 %.

Au cours de la même période, les ventes de camions ont augmenté de 6 %, bien que celles d'utilitaires pleine grandeur (les plus sanctionnés par l'*écoprélèvement*) aient chuté de 20 %. Les camionnettes pleine grandeur, exemptées de l'*écoprélèvement*, ont cru de 9 %.

Le tiers des demandes d'*écoAuto* au Québec

Comme prévu, le Québec s'est taillé la part du lion dans les remises *écoAuto* – après tout, le Québec privilégie les véhicules les plus écoénergétiques plus que tout autre province canadienne.

Ainsi, en un an, Transports Canada a reçu 18 000 demandes de rabais provenant du Québec, soit près du tiers des 63 000 demandes reçues de l'ensemble du pays.

À l'heure actuelle, il a traité 15 700 demandes du Québec et libellé des chèques totalisant 16,7 millions de dollars. C'est presque la moitié des 35,7 millions versés jusqu'à présent aux 32 000 Canadiens qui ont obtenu leur remise.

Si ces statistiques sont disponibles, il en est tout autrement des données quant à l'*écoprélèvement*. Tant au ministère des Finances, responsable du programme, qu'à l'Agence du revenu du Canada, chargée de percevoir cette taxe d'accise, on se dit incapable de chiffrer la somme amassée depuis un an.

Au moment de la mise en place du programme, le gouvernement estimait que l'*écoprélèvement* rapporterait 110 millions de dollars par année. Dennis DesRosiers, analyste automobile canadien, évaluait pour sa part que cette mesure toucherait 4 % des ventes de véhicules neufs au pays.

Il faudra attendre encore pour en avoir le cœur net. « Les revenus provenant de l'*écoprélèvement* pour l'exercice 2007-2008 seront publiés dans les comptes publics du Canada plus tard cette année », se contente de dire Nathalie Gauthier, porte-parole de Finances Canada.

EN SAVOIR PLUS

> L'acheteur d'un véhicule neuf qui souhaite profiter d'une remise *écoAuto* a jusqu'au 31 décembre pour acquérir un modèle 2008 – non pas 2009.

> En mars 2007, le budget fédéral promet aux acheteurs de voitures neuves consommant au maximum 6,5 L / 100 km et de camions neufs consommant 8,3 L / 100 km ou moins, une remise de 1 000 à 2 000 $. Le gouvernement annonce aussi que les véhicules neufs consommant 13 L / 100 km et plus feront l'objet d'un *écoprélèvement* pouvant atteindre 4 000 $ – les camionnettes sont toutefois exclues.

Faites de l'air dans votre salle de serveurs

Efficacité. Huit gestes simples pour réduire la consommation énergétique de vos serveurs informatiques.

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

Les centres de données sont très gourmands en énergie. Aux États-Unis, ces salles qui gèrent les opérations informatiques d'une entreprise sont responsables de 1,5 à 3 % de la consommation totale d'électricité des entreprises; au Canada, la proportion est probablement semblable. Cette gloutonnerie pourrait sérieusement saler vos factures d'électricité. À moins de repenser la gestion de vos salles de serveurs.

Les besoins en matière de calcul et de traitement de données en entreprise ne cessent d'augmenter. Les entreprises doivent donc agrandir leurs salles de serveurs ou en ouvrir de nouvelles.

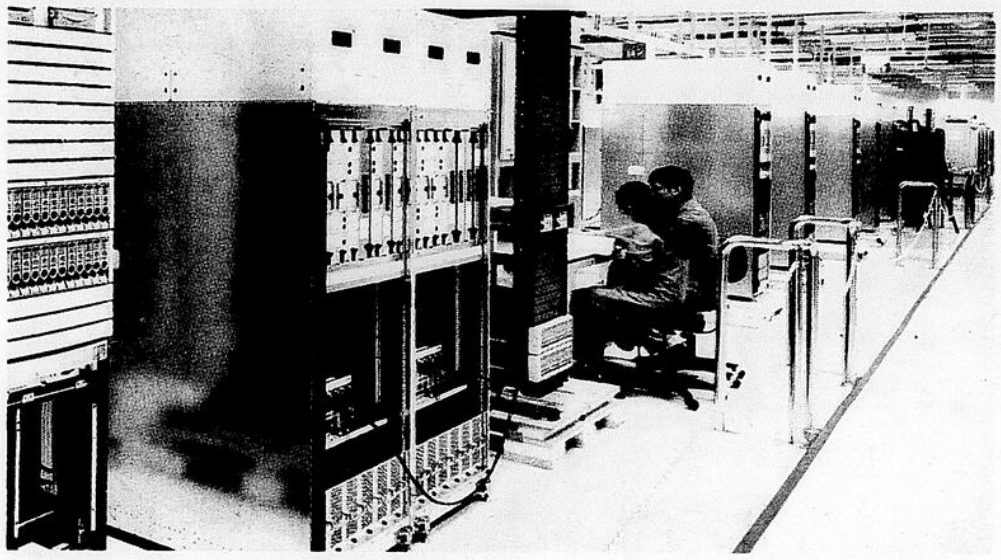
« Ajouter des serveurs à une salle augmente la dépense énergétique et accroît la densité des serveurs, ce qui peut causer des surchauffes qui provoquent des arrêts des serveurs », explique Philippe Brunet, directeur du développement stratégique chez Symetrix Canada, un spécialiste québécois de la gestion de salles informatiques et centres de données. Pour éviter les surchauffes, l'entreprise doit refroidir l'équipement à l'aide de climatiseurs, ce qui augmente davantage la facture.

« Les dépenses énergétiques liées au bon fonctionnement des salles de serveurs sont en train d'exploser et ça va empirer », prévoit M. Brunet. La préoccupation est nationale dans plusieurs pays occidentaux. Mandatée par le président Bush, l'Agence de protection de l'environnement (EPA) a même présenté un rapport sur la question au Congrès américain en août dernier.

À leur échelle, les responsables informatiques peuvent prendre des mesures simples pour réduire la facture énergétique d'une salle de serveurs.

Évaluer l'efficacité énergétique de la salle

Qui consomme quoi ? Faites le tour des équipements informatiques, des refroidisseurs, des humidificateurs, des distributeurs d'alimentation électrique (PDU), des système destinés à fournir un courant électrique sans coupure (UPS) ou ceux servant au conditionnement de l'air (CRAC) pour savoir comment ils contribuent à faire monter la facture énergétique. « Cela permet de savoir où vous en êtes et quels gains vous pourrez réaliser », observe Jim Smith, vice- ▸



Les responsables informatiques peuvent prendre des mesures simples pour réduire la facture énergétique d'une salle de serveurs. [Photo : Bloomberg]

président ingénierie chez Digital Realty Trust, une entreprise américaine qui aide les responsables informatiques à mieux concevoir leurs centres de données.

Pour faire cette évaluation, le Green Grid, un consortium de grandes entreprises américaines en informatique, propose deux unités de mesure : le PUE (*Power Usage Efficiency*) et le DCiE (*Data Center Efficiency*). Le PUE correspond à la puissance électrique totale consommée par une salle de serveurs divisée par celle consommée uniquement par les systèmes informatiques. Ce ratio doit être inférieur à 2 et le plus près possible de 1. Le DCiE est le ratio inverse et il doit être le plus grand possible.

Choisir des équipements moins énergivores

Depuis un an, l'EPA hausse les exigences pour l'octroi du label *Energy Star*, réclamant notamment une meilleure efficacité énergétique des appareils informatiques, et elle élabore en ce moment même un label *Energy Star* pour les serveurs d'entreprise.

Alterner les espaces chauds et froids

« Segmentez l'espace en créant des zones chaudes, vers lesquelles seront orientées les parties des équipements qui dégagent de la chaleur, et des zones froides, où placer les parties des équipement qui doivent recevoir de l'air frais », conseille M. Smith.

On peut séparer les espaces chauds et froids par des parois en plexiglas, idéalement mobiles pour faciliter les changements d'agencement.

Réguler la température

Une salle de serveurs ne doit pas être un congélateur. À ce sujet, l'American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers suggère une température de 22 °C.

Lorsqu'il fait froid dehors, l'air frais extérieur, gratuit, peut éviter de climatiser. De même, la chaleur dégagée par les équipements informatiques peut servir à chauffer le bâtiment.

Réaménager la distribution de l'air

La solution aux problèmes de surchauffe dans les salles informatiques ne passe pas forcément par l'ajout d'unités de climatisation. Un simple réaménagement de la salle pour favoriser la circulation d'air est une solution beaucoup plus efficace et moins coûteuse. « Récemment, l'Université McGill faisait face à des problèmes de surchauffe dans son centre de données », rapporte M. Brunet. Une analyse détaillée de la circulation d'air a permis de déceler une mauvaise distribution du système de climatisation. « En optimisant la climatisation, tous les problèmes de surchauffe ont été éliminés et l'université s'est même retrouvée avec un excédent de capacité de refroidissement », dit M. Brunet.

Bichonner plancher, murs et plafond

Il faut s'assurer de la bonne répartition des carreaux perforés du plancher surélevé, qui facilitent la diffusion de l'air frais, et de veiller à ce que les parties non perforées soient bien scellées. Le consortium Green Grid conseille aussi de bien sceller murs et plafonds et de boucher les trous qui ne servent pas à l'aération.

Mesurer l'utilisation des systèmes qui composent la salle de serveurs

Cela empêche les redondances et permet de déceler puis d'éliminer les systèmes inutiles, écrit Kenneth Brill, de la société de services-conseils The Uptime Institute.

Penser virtualisation

La virtualisation est une technique qui permet d'utiliser différentes applications sur un même serveur, même si elles fonctionnent dans des systèmes d'exploitation différents. C'est un moyen efficace de maximiser l'utilisation des serveurs et d'éviter d'en acheter de nouveaux ou d'augmenter leur densité. De nombreuses entreprises ont adopté la virtualisation, réduisant ainsi leurs dépenses en électricité. ■

Jérôme Plantevin

PRENEZ LE VOLANT D'UNE VOLVO 2008 SÉLECTIONNÉE POUR AUSSI PEU QUE

346 $ MENSUALITÉ CRÉDIT-BAIL ACOMPTE DE 3 350 $

1,0 %* TAUX DE CRÉDIT-BAIL POUR 48 MOIS

SUR LES MODÈLES S40 2008 PLUS UN INCITATIF «VALEUR DE LA DEVISE» DE 1 500 $ APPLIQUÉ À VOTRE ACOMPTE.

OU

PROFITEZ D'UN INCITATIF « VALEUR DE LA DEVISE» DE

7200 $†

SUR LES MODÈLES XC90 2008

QÖUA !

C'est un mot que nous n'utilisons qu'avec parcimonie. Parce que nous voulons être clairs quand quelque chose d'exceptionnel se produit. Ce qui est le cas en ce moment. Nous avons fait en sorte que conduire une Volvo soit plus abordable que jamais au Canada. En un mot? Incroyablement abordable. Bon, disons deux mots, mais nous savons que vous comprendrez.

LA VIE EST PLUS BELLE QUAND ON LA VIT ENSEMBLE

Volvo. pour la vie

VOLVO

VOLVO POINTE-CLAIRE 15, Auto Plaza, Pointe-Claire (514) 630-3666 www.volvo-pointeclaire.com

UPTOWN VOLVO 4900, rue Paré, Montréal (514) 737-6666 www.uptown-volvo.com

VOLVO LAVAL 2350, boul. Chomedey Laval (450) 682-3336 www.volvodelaval.com

VOLVO ST. HYACINTHE 855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe (450) 771-2305 www.volvosthyacinthe.com

FRANKE VOLVO 180, rue Principale Sainte-Agathe (819) 326-4775 www.frankevolvo.com

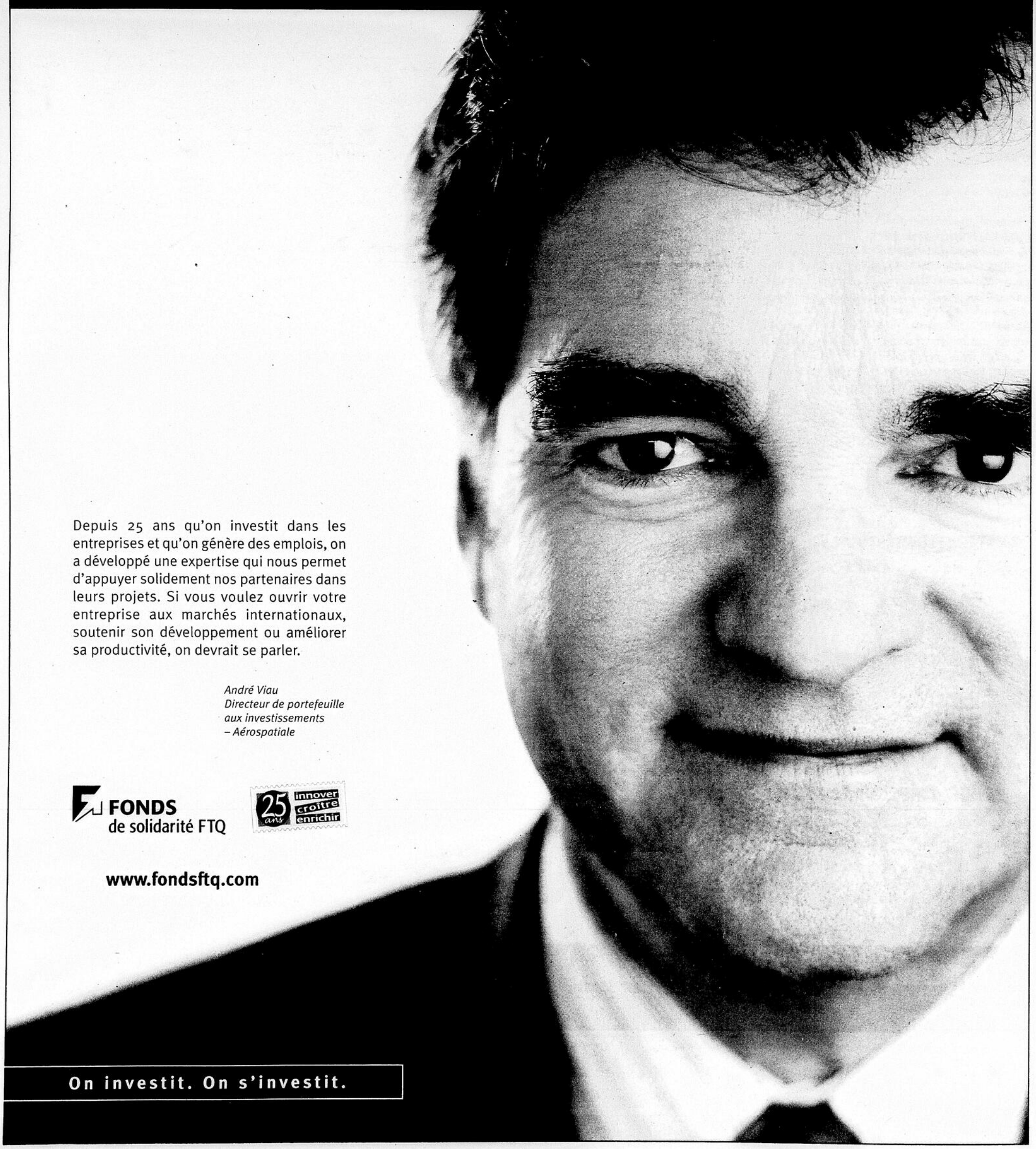
VOLVO DE BROSSARD 9425, boul. Taschereau Brossard (450) 659-6688 www.volvobrossard.net

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

*† Offre d'une durée limitée consentie aux clients admissibles seulement sur approbation du crédit par les concessionnaires Volvo et les Services financiers de la Compagnie des automobiles Volvo du Canada. L'offre de crédit-bail sur approbation du crédit s'applique à une S40 2.4i M à un taux de 1,0 %, mensualité de 345,91 $ pendant 48 mois avec un acompte de 3 350 $, un dépôt de garantie de 400 $ et la première mensualité dus à la signature du bail. De plus, Volvo Canada vous offrira 1 500 $ afin de réduire votre acompte. Les taxes, jusqu'à 1 995 $ de frais de transport et de préparation et jusqu'à 54,55 $ de frais d'inscription au RDPRM sont dus à la signature du bail. Total des mensualités : 16 603,68 $. Taxes, immatriculation, assurance, frais d'administration du concessionnaire et droits sur les pneus neufs (au Québec) en sus. Allocation de 80 000 km (0,16 $ par km excédentaire). La mensualité et le dépôt de garantie peuvent varier selon le choix d'équipements additionnels. Valeur de rachat à la fin du bail : 12 346,20 $ plus taxes. Le concessionnaire peut louer à un prix inférieur. Certaines conditions s'appliquent. † L'incitatif «Valeur de la devise» de 7 200 $ sera déduit du prix d'achat/de location négocié, avant taxes sur les modèles XC90 2008. *† Le montant de l'incitatif «Valeur de la devise» varie selon le véhicule. Les incitatifs «Valeur de la devise» peuvent réduire le prix au comptant des véhicules admissibles ou l'acompte dû sur les véhicules financés/loués par les services financiers de Volvo Canada. Les offres, consenties sous réserve de la disponibilité et limitées aux véhicules en stock, se terminent le 30 avril 2008. Communiquez avec un concessionnaire Volvo pour plus de détails. ©2008 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. « Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site volvocanada.com*

Un partenaire potentiel pour mieux exporter ? Le projet est sérieux ?
Ne laissez pas le manque de financement vous arrêter...

Quand est-ce qu'on se rencontre ?



Depuis 25 ans qu'on investit dans les entreprises et qu'on génère des emplois, on a développé une expertise qui nous permet d'appuyer solidement nos partenaires dans leurs projets. Si vous voulez ouvrir votre entreprise aux marchés internationaux, soutenir son développement ou améliorer sa productivité, on devrait se parler.

André Viau
Directeur de portefeuille
aux investissements
– Aérospatiale

FONDS
de solidarité FTQ

25 ans innover croître enrichir

www.fondsftq.com

On investit. On s'investit.

stratégies

Payez-vous votre hypothèque trop cher ? p. 26

Le nouvel espace économique du Québec p. 30

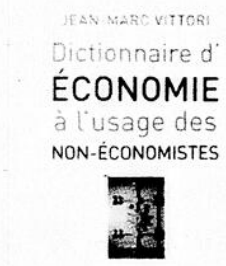
Réussir le recrutement de vos dirigeants p. 35

La citation

« Les Canadiens ne semblent pas craindre le ralentissement au sud de la frontière. L'économie intérieure du Canada a bondi à la fin de 2007, alors que les consommateurs déliaient les cordons de leur bourse. Les dépenses de consommation n'avaient atteint un tel rythme de croissance qu'une seule fois au cours des 30 dernières années, au troisième trimestre de 1985. »

– Pedro Antunes, directeur, Prévisions nationales et provinciales, du Conference Board du Canada

L'outil



Un regard particulier sur l'économie

Éditorialiste au quotidien français *Les Échos*, Jean-Marc Vittori propose une vision bien personnelle du monde économique. Son *Dictionnaire d'économie à l'usage des non-économistes*, publié récemment chez Grasset, qui regroupe une centaine de définitions, est une lecture aussi enrichissante que divertissante, qu'on soit passionné d'économie ou non.

[michoillustrations.com]

La publicité Web rate sa cible

Internet. Les Américains qui cliquent le plus sur la publicité sont parmi les moins nantis.

par Jérôme Plantevin > jerome.plantevin@transcontinental.ca

Les publicitaires ne devraient pas mesurer le succès d'une campagne en ligne en comptant le nombre de clics sur les bannières et autres bandeaux publicitaires, si on se fie à une enquête réalisée par la société américaine de statistique Internet comScore et par deux entreprises de communication et de marketing, Tacoda et Starcom USA.

Selon ce sondage, aux États-Unis, 50 % des clics sur les publicités en ligne sont le fait de seulement 6 % des internautes. Ces internautes, des *natural born clickers*, selon l'expression de la vice-présidente directrice de comScore, Erin Hunter, seraient âgés de 25 à 44 ans et auraient des revenus inférieurs à 40 000 $ US par an. Leurs dépenses seraient loin d'être aussi importantes que leur consommation d'Internet; ils passeraient quatre fois plus de temps que la moyenne sur le Web, surtout sur des sites d'enchères, de jeux et de recherche d'emplois.

« On est loin du marché cible de plusieurs annonceurs en ligne », fait remarquer Simon Lamarche, d'Adviso Conseil, qui pense que la situation est sans doute semblable au Canada. « Si vos campagnes sont orientées sur l'image de marque, une bannière non cliquable serait aussi bénéfique qu'une bannière suscitant des tonnes de clics », conseille-t-il d'ailleurs.

Autre donnée intéressante de l'enquête : 68 % des internautes sondés disent ne pas cliquer sur les publicités. « Plusieurs spécialistes du marketing ne font qu'analyser le taux de clics. Or, il faut plutôt mesurer l'impact des publicités sur le nombre de visites et sur la qualité de ces visites », fait remarquer Simon Lamarche.

«POWER TO THE PEOPLE», CHANTAIT JOHN LENNON EN 1971

DÉJEUNER-CAUSERIE

Desjardins

YVES GOUGOUX
Président du conseil et chef de la direction
Publicis Canada

MARDI 29 AVRIL 2008
de midi à 14 h

Inscription
WWW.CCMM.QC.CA/YVES-GOUGOUX
514 871-4000, poste 4001

Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal

En association avec : SITQ Caisse de dépôt et placement du Québec

En collaboration avec : les affaires, ALCOA, Bell, BOMBARDIER, CN, GOWLINGS, Hydro Québec, PRICEWATERHOUSECOOPERS, SNC·LAVALIN

LE CONTEXTE

OFFICIEUX

5,49 % Taux d'intérêt moyen d'un prêt fermé de cinq ans contracté en 2007 au Canada, ce qui correspond à une réduction de 131 points de base par rapport au taux affiché par les banques durant la période.

DES PRÊTEURS OCCUPÉS

34 % Proportion des propriétaires qui ont rencontré leur banquier en 2007 au sujet de leur crédit immobilier, que ce soit pour un prêt, un renouvellement ou un refinancement.

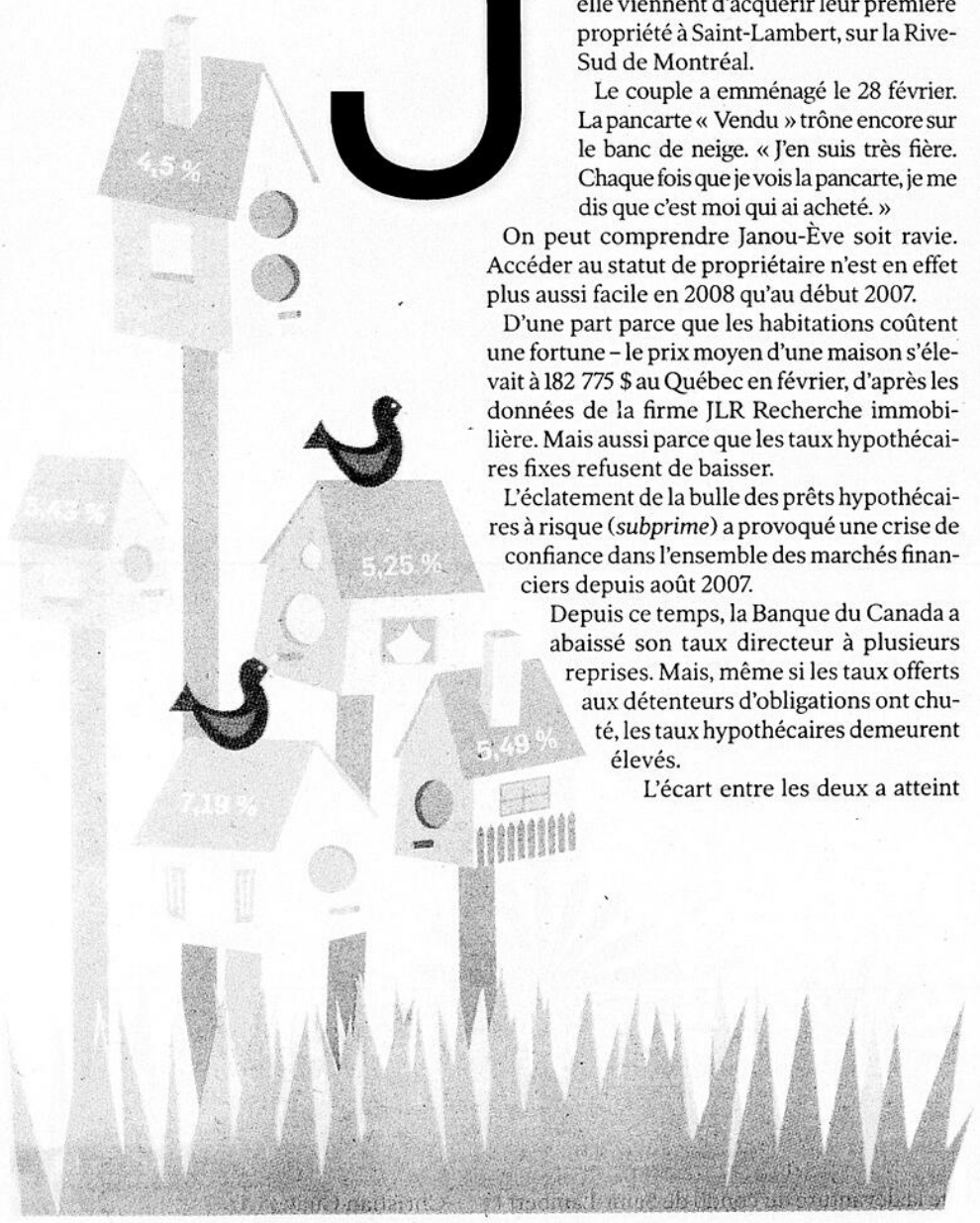
PROLONGATION

37 % Proportion des nouveaux emprunteurs qui ont eu recours à un prêt hypothécaire à amortissement prolongé sur une période de plus de 25 ans, en 2007.

Payez-vous votre hypothèque trop cher ?

Immobilier. Les consommateurs ne profitent pas de la baisse des taux obligataires.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca



Janou-Ève LeGuerrier, designer graphique et illustratrice à son compte, est au septième ciel. Son amoureux et elle viennent d'acquérir leur première propriété à Saint-Lambert, sur la Rive-Sud de Montréal.

Le couple a emménagé le 28 février. La pancarte « Vendu » trône encore sur le banc de neige. « J'en suis très fière. Chaque fois que je vois la pancarte, je me dis que c'est moi qui ai acheté. »

On peut comprendre Janou-Ève soit ravie. Accéder au statut de propriétaire n'est en effet plus aussi facile en 2008 qu'au début 2007.

D'une part parce que les habitations coûtent une fortune – le prix moyen d'une maison s'élevait à 182 775 $ au Québec en février, d'après les données de la firme JLR Recherche immobilière. Mais aussi parce que les taux hypothécaires fixes refusent de baisser.

L'éclatement de la bulle des prêts hypothécaires à risque (*subprime*) a provoqué une crise de confiance dans l'ensemble des marchés financiers depuis août 2007.

Depuis ce temps, la Banque du Canada a abaissé son taux directeur à plusieurs reprises. Mais, même si les taux offerts aux détenteurs d'obligations ont chuté, les taux hypothécaires demeurent élevés.

L'écart entre les deux a atteint 4,26 points le 26 mars, du jamais vu en plus de quinze ans. Historiquement, cet écart s'est élevé en moyenne à 2,5 points.

Conséquence: les banques et caisses populaires affichent des taux de cinq ans de 7,19%, plutôt que 5,43 %.

Officiellement. Car les courtiers hypothécaires ou les clients forts d'un bon dossier de crédit qui savent négocier réussissent encore à décrocher un excellent taux. Le courtier Jean-Benoît Côté, de JBC Groupe financier, obtient de la Banque Laurentienne 5,49 % pour cinq ans et 5,05 % pour un an, de la part de Maple Trust, du groupe Banque Scotia, en date du 3 avril.

De manière générale, les consommateurs payent-ils trop cher leur hypothèque ? Les avis sont partagés.

Payer trop cher ?

Compte tenu du rendement actuel sur les obligations du gouvernement du Canada, le taux pour cinq ans « négocié » devrait se situer à 4,75 % au maximum, soutient Peter Kinch, auteur et expert canadien du marché hypothécaire. Les consommateurs canadiens paient trop cher leur hypothèque, laisse-t-il entendre.

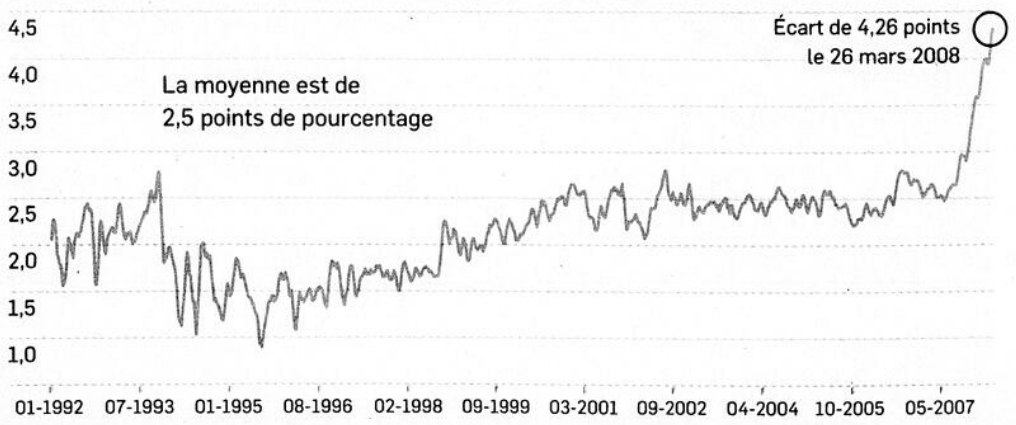
« Il n'y a pas d'autre explication [au fait que les banques n'abaissent pas leur taux] que de vouloir se bâtir un trésor de guerre pendant que le marché est encore sain et de renflouer les pertes subies sur le marché américain », écrit-il dans sa lettre d'information de février 2008, publiée sur son site peterkinch.com.

À la recherche d'un taux plus bas, Janou-Ève LeGuerrier et Raphaël Duquet-Cormier, son conjoint, ont opté pour un prêt à taux d'intérêt variable pour leur condo de Saint-Lambert, près de la rue Victoria.

Pourquoi ? Contrairement aux taux fixes, les taux variables ont baissé de un point de pourcentage depuis septembre 2007, suivant le mouvement des taux directeurs de la Banque du Canada.

Taux hypothécaires : le **grand écart**

L'écart entre le taux hypothécaire fermé de cinq ans affiché par les banques et le taux obligataire de même échéance a atteint 4,26 points de pourcentage. Du jamais vu en plus de quinze ans.



Source : Banque du Canada

Source : Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités (ACCHA), novembre 2007

TOUJOURS PLUS

29 Valeur, en milliards de dollars, des activités de refinancement hypothécaire au pays en 2007. Un emprunteur sur six y a eu recours, pour une somme de 35 400 $ en moyenne.

LE TAUX FIXE PRÉFÉRÉ

Les Canadiens ont opté pour un taux variable une fois sur cinq. Le taux fixe accapare 72 % des parts de marché, et 7 % des emprunteurs ont une combinaison de taux fixe et variable.

CROISSANCE

219 Volume prévu, en milliards, des approbations hypothécaires au Canada en 2007, en hausse de 16 % par rapport au volume de 2006 (189 milliards).

Janou-Ève LeGuerrier et son conjoint, Raphaël Duquet-Cormier, se félicitent de leur premier achat immobilier. [Photo : Gilles Delisle].

Un taux très variable

Négociation. Des réductions de taux variables de plus de 50 points sont monnaie courante.

Les taux fixes ne bougent pas, alors que les taux variables ont chuté d'un point de pourcentage depuis septembre. Devinez quoi ? Les emprunteurs se ruent sur les hypothèques à taux variable.

« On sent une remontée du prêt à taux variable chez notre clientèle », confirme Chantal Lepage, directrice administrative du courtier Les Architectes hypothécaires, qui compte 35 agents affiliés, surtout dans la région de Montréal.

Une hypothèque à taux variable est un prêt dont le taux d'intérêt fluctue au gré du taux préférentiel des banques. Le taux préférentiel est fixé par rapport au taux d'escompte de la Banque du Canada; il lui est habituellement supérieur de un demi-point de pourcentage.

Actuellement, le taux préférentiel est à 5,25 %. Il pourrait baisser le 22 avril en fonction de la décision que prendra la Banque du Canada à l'égard de ses taux directeurs.

Meilleure offre sur le marché

Selon le terme du prêt et les options retenues, le prêteur accorde une réduction de taux.

D'après le courtier Multi-Prêts, la meilleure offre pour un prêt fermé de cinq ans à taux variable vient d'une compagnie d'assurance, dont il tait le nom, qui propose un taux préférentiel réduit de 0,75 %.

Des banques proposent des réductions de 0,5 %. La Banque Nationale, quant à elle, diminue le taux préférentiel de 0,25 %, « mais on est ouvert à la négociation », souligne Johanne Desjardins, directrice principale, solutions d'affaires.

Desjardins fait la promotion ce printemps d'un prêt à terme de cinq ans avec une réduction de taux de 1,5 % la première année et de 0,3 % les quatre années suivantes.

Le taux d'intérêt effectif équivaut à un rabais de taux 0,58 %, a calculé Christian Guay, éditeur du site Web LeCarrefourImmobilier, une référence dans l'art de magasiner son hypothèque.

Nathalie Genest, porte-parole de Desjardins, souligne que le versement de la ristourne a représenté une réduction additionnelle de 0,42 % sur les prêts hypothécaires en 2006, dernière année pour laquelle le chiffre est disponible.

Regarder au-delà du taux d'intérêt

L'emprunteur ne doit toutefois pas limiter son analyse au seul taux d'intérêt. Par exemple, avant de signer l'acte hypothéquaire, il devra s'assurer de bien comprendre les pénalités imposées par le prêteur en cas de remboursement anticipé du prêt hypothécaire, insiste Christian Guay. A.D.

Moins de concurrence

Mais comment se fait-il que les marges bondissent de la sorte ? Selon Peter Kinch, les banques profitent du retrait des prêteurs non traditionnels (appelés aussi prêteurs B) pour accroître leur marge bénéficiaire.

Le marché canadien des prêts immobiliers à risque s'est refermé en même temps que celui de nos voisins du sud, même si le Canada en avait évité les pires excès. En janvier, le volume des prêts B au pays avait fondu de 50 % par raport à l'année précédente, selon la firme spécialisée Filogix.

Deux raisons expliquent cette baisse importante. Premièrement, des prêteurs B comme GMAC, MoneyConnect et Accredited ont plié bagages.

Ensuite, d'autres prêteurs se sont tournés vers les prêts assurés par la Société canadienne d'hypothèques et de logement et ses concurrents, Genworth et AIG. C'est le cas d'Xceed et de la société mon Prochain prêt hypothécaire.

« Si les écarts de crédit sont suffisamment généreux pour convaincre les Xceed d'entrer dans le marché du prêt assuré, ça veut dire que les banques ont brassé l'argent à la pelle ces derniers mois », dit M. Lynch.

« Certains prêteurs pourraient baisser leur taux, mais ne le font pas. L'état de la concurrence ne les oblige pas à le faire », renchérit Robert McLister, éditeur du blogue *Canadian Mortgage Trends* et planificateur hypothécaire à Mississauga, en Ontario.

Une question de coût du capital

Les banques s'en défendent bien. « Les écarts de crédit qu'on voit actuellement s'expliquent par l'incertitude sur les marchés financiers. Tout le monde se protège davantage », dit Nora Bouikni, conseillère, relations publiques, à la Banque Laurentienne.

L'économiste Maurice Marchon, professeur à HEC Montréal, lui donne raison. Si les banques pratiquent des taux hypothécaires plus élevés aujourd'hui, c'est que leur coût de capital a augmenté, plaide-t-il.

« Ce qu'il en coûte aux banques pour acquérir de l'argent correspond au taux sur les acceptations bancaires de trois mois », indique le professeur. Les acceptations bancaires sont des titres de dette à court terme émis par les banques.

La situation actuelle est donc une anomalie, estime M. Marchon, qui l'attribue à la baisse extraordinaire des rendements sur les obligations fédérales. Les obligations du Canada sont en effet prisées par les investisseurs en quête de titres de grande qualité, ce qui fait grimper leur prix et baisser leur rendement.

Stratégie hypothécaire

Pour les propriétaires qui ont une bonne latitude budgétaire, l'approche à adopter dans les circonstances serait de choisir dans l'immédiat un taux variable réduit, tout en gardant la possibilité de passer à un taux fixe, qu'il faudra alors négocier.

C'est précisément la stratégie suivie par les LeGuerrier Duquet-Cormier, qui ont choisi le taux variable réduit de Desjardins. « Si jamais les taux se relèvent, on peut bloquer notre taux », se rassure M^me^ LeGuerrier.

Un tel scénario ne devrait toutefois pas survenir avant 2009, prévoit Benjamin Tal, économiste de CIBC Marchés mondiaux. La pancarte « Vendu » aura disparu depuis longtemps de la devanture du condo de Saint-Lambert !

Les meilleures offres sur le marché

Prêt fermé de cinq ans à taux variable

Taux proposé : Taux préférentiel moins 0,75 %

Prêt ouvert de cinq ans à taux variable

Taux proposé : Taux préférentiel moins 0,50 %

Prêt fermé de cinq ans chez Desjardins, à taux variable

Taux proposé : Taux préférentiel moins 1,5 % la première année et 0,3 % les quatre années suivantes

Taux réel : Taux préférentiel moins 0,58 %, avant ristourne

Sources : Multi-Prêts et lecarrefourimmobilier.com

L'AVIS DE L'EXPERT

Nom : Will Dunning

Titre : Économiste en chef, Association canadienne des conseillers hypothécaires accrédités

« Le marché hypothécaire au Canada est suffisamment concurrentiel. D'ailleurs, les écarts de crédit comparables sont plus élevés aux États-Unis. Le resserrement du crédit a fait augmenter le coût du capital des prêteurs, ce qui est à l'origine des écarts de crédit plus prononcés. »

Multi-Prêts lance sa propre hypothèque

Produits. Le courtier veut récupérer le volume de prêts dont Desjardins ne veut plus.

par André Dubuc > andre.dubuc@transcontinental.ca

Éconduit par Desjardins et la Banque de Montréal, le plus important courtier hypothécaire au Québec, Multi-Prêts, riposte en offrant directement à ses clients sa propre hypothèque, à un taux défiant la concurrence.

Il s'agit d'un nouveau round dans le combat qui oppose les courtiers hypothécaires aux banques et caisses populaires.

Appelé *Hypothèque sur mesure*, le produit de Multi-Prêts se démarque par son calcul du taux d'intérêt, qui se veut transparent. Les prix sont connus et ils varient en fonction des options retenues.

Le taux de base de cette hypothèque s'élevait le 4 avril à 5,37 % pour un terme de cinq ans. À ce taux, le client doit être propriétaire-occupant, il dispose d'une garantie de taux de 30 jours, d'un privilège de remboursement de 5 % du capital sans pénalité, et d'un amortissement sur 25 ans.

Le taux d'intérêt augmente à mesure qu'on ajoute des options. Par exemple, un privilège de remboursement annuel de 20 % du capital sans pénalité coûte 4 points de base supplémentaires (dans notre exemple, le taux serait porté à 5,41 %), tandis que la possibilité de faire des paiements accélérés ou des paiements doubles ponctuels ajoute 1 point de base (5,38 %).

Derrière le prêt maison de Multi-Prêts se trouve Financière Macquarie, une banque de crédit hypothécaire, filiale canadienne du géant australien Macquarie.

Lancée en début d'année, l'hypothèque sur mesure remporte un vif succès, selon

Pierre Martel, de Multi-Prêts [Photo : Gilles Delisle]

Pierre Martel, président de Multi-Prêts.

« On avait du remplacement de volume à faire pour canaliser les prêts qu'on plaçait autrefois chez BMO et Desjardins », explique-t-il.

BMO a coupé ses liens avec tous les courtiers hypothécaires en 2007, et Desjardins a décidé d'en faire autant le 1er janvier.

Relation amour-haine

Les banques et les courtiers entretiennent une relation amour-haine.

Côté cœur, les courtiers fournissent aux prêteurs un volume de clientèle considérable que ceux-ci n'auraient pas autrement. Côté rancœur, des prêteurs se plaignent de la piètre qualité du dossier de crédit des clients adressés par les intermédiaires de marché. De plus, le Mouvement Desjardins vendait moins de polices d'assurance vie et d'assurance invalidité sur les prêts en provenance des courtiers que sur ceux qu'elle négociait directement.

Les courtiers hypothécaires se défendent en affirmant qu'ils s'efforcent simplement de trouver le meilleur produit au meilleur prix. Ils rapportent que Desjardins déplorait la faible rentabilité des prêts consentis par leur truchement pour justifier la fin de leurs relations commerciales.

Le mouvement coopératif rétorque que sa décision était motivée par le désir de se rapprocher de ses membres pour mieux les servir, sans intermédiaire.

Reste à voir si BMO et Desjardins conserveront leurs parts de marché. D'après les résultats financiers de BMO, sa part de marché a reculé de 1,43 point de pourcentage au Canada au premier trimestre 2008, par rapport à la même période l'année précédente. ■

Les institutions misent sur les marges de crédit

Les institutions financières québécoises multiplient les initiatives pour séduire les acheteurs de maison, notamment en proposant une marge de crédit hypothécaire.

Pascal Cardinal, un entrepreneur, âgé de 30 ans, vient d'acheter un triplex de 367 000 $ sur le boulevard Saint-Joseph, à Montréal, il a opté pour un prêt fermé à taux fixe de 5 ans à 5,35 % auprès de la Caisse populaire Desjardins Immaculée-Conception. « Depuis cinq ans, je travaille avec la même conseillère », affirme-t-il. [Photo : Gilles Delisle]

Banque Nationale

La Banque Nationale offre une version remodelée de son produit vieux de cinq ans *Tout-En-Un*, une marge de crédit sur valeur domiciliaire qui intègre les comptes bancaires, l'épargne et les emprunts du client. La nouveauté consiste à offrir au client la flexibilité de rembourser une partie de son crédit comme un prêt hypothécaire normal, en fonction d'un taux, d'un terme et d'une période d'amortissement choisis.

« Ce produit était déjà notre *meilleur vendeur* l'an passé et il le sera encore cette année », assure Johanne Desjardins, directrice principale, solutions d'affaires.

Desjardins

Outre son prêt de cinq ans à taux variable réduit, qui représente le tiers des hypothèques consenties par la coopérative financière, Desjardins met de l'avant sa marge hypothécaire Marge Atout. Ce type de produit gagne en popularité. Les habitations ne cessant de prendre de la valeur, les marges hypothécaires constituent une façon souple de tirer profit de l'avoir net qui s'est accumulé dans la maison.

« L'emprunteur a la possibilité de créer des prêts à l'intérieur de sa marge de crédit. Ces prêts peuvent être remboursés périodiquement, comme un prêt classique. La capital r emboursé devient disponible pour le client », explique Noël Roy, chef de produit, financement hypothécaire.

Banque Laurentienne

La Banque Laurentienne met le paquet pour séduire les consommateurs : campagne d'affichage, annonces radio et sites Internet.

Pour les premiers acheteurs, la Laurentienne propose une hypothèque à taux fixe de cinq ans avec remise en argent équivalant à 5 % du capital emprunté, jusqu'à un maximum de 25 000 $. Pour les acheteurs expérimentés, la banque propose sa trousse du propriétaire, une marge de crédit hypothécaire.

La Laurentienne fait aussi les yeux doux aux courtiers qui ont des clients à caser depuis que BMO et Desjardins les ont lâchés. « La Laurentienne est dynamique. Je trouve qu'ils ont beaucoup amélioré leurs liens avec les courtiers », dit Jean-Benoît Côté, un courtier hypothécaire de Granby. « Notre stratégie consiste à continuer de faire affaire avec les courtiers, ce sont de bons partenaires pour nous », souligne Nathalie St-Amant, directrice principale des produits hypothécaires. A.D.

Un GROS merci aux milliers de professionnels...

...qui depuis 20 ans nous font confiance !

TREMPLIN®

Laval 21-22 mai
Québec 17-18 juin

www.tremplin.ca

Le retour de la lune de miel

Mondoux. Les baby-boomers ont toujours le goût des bonbons qu'ils ont consommés pendant leur jeunesse.

par Dominique Froment > dominique.froment@transcontinental.ca

Quand ils étaient petits, les baby-boomers avaient l'habitude de recevoir des bonbons quand ils avaient été sages. Et le goût leur en est resté. « Ils ont *la dent aussi sucrée* que les jeunes, affirme Jean Mondoux, président du fabricant et distributeur de bonbons Mondoux. C'est pour ça qu'on leur fait un clin d'oeil en relançant des bonbons qu'ils ont aimés dans leur jeunesse. »

Au point que certains de ceux-ci, comme la lune de miel et les petits outils de fudge, se retrouveront sous peu sur les tablettes des dépanneurs.

Malgré l'intérêt grandissant des Québécois pour une alimentation équilibrée, les dirigeants de Mondoux sont convaincus que de nombreux consommateurs se laisseront tenter par ces friandises du passé.

Les parents d'aujourd'hui sont peut-être plus réticents à offrir des bonbons à leurs enfants, mais la consommation demeure forte. En 2006, il s'est vendu au Québec pour 1 milliard de dollars de sucre et confiserie (y compris le sucre brut et le chocolat) au Québec en 2006, d'après le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

Jean Mondoux constate aussi que les dépanneurs du Québec offrent un bien meilleur choix de bonbons que ceux des États-Unis et même de l'Ontario.

260

Valeur, en millions de dollars, de la fabrication de confiseries non chocolatées au Québec en 2006.

Source : Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

PROFIL

Nom : Mondoux

Activité : Fabrication et importation de bonbons

Siège social : Laval

Effectif : 145 employés

Chiffre d'affaires : 30 millions de dollars

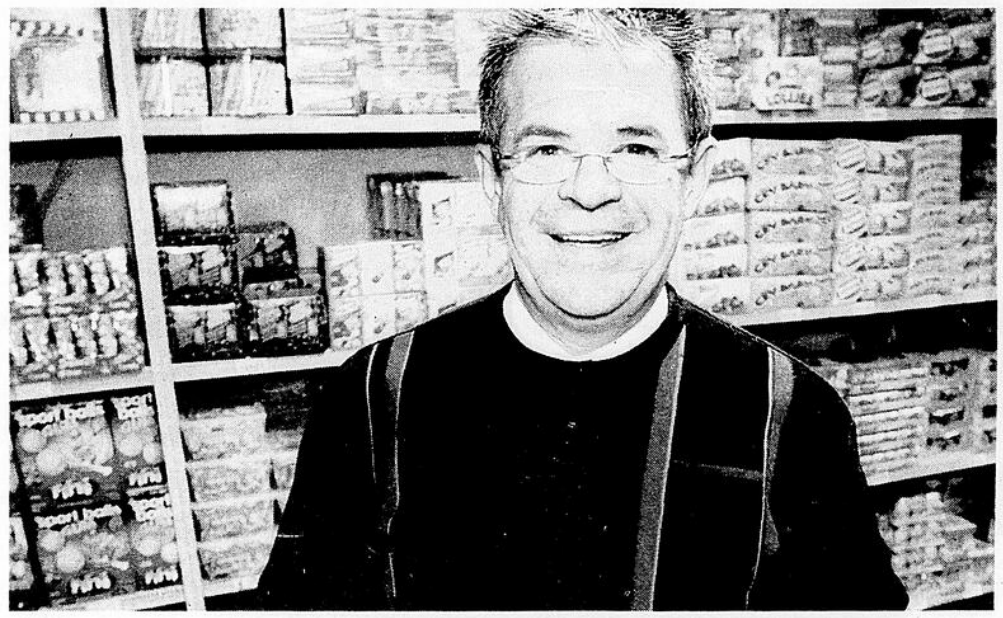
Marché : Canada

Actionnaires : Les frères Jean et Yvan Mondoux (50-50)

Année de fondation : 1967

Site Web : www.mondoux.qc.ca

La vedette de son cheptel, Power Park, lui a déjà rapporté 800 000 $ en bourses.



« Les baby-boomers ont *la dent aussi sucrée* que les jeunes. C'est pour ça qu'on leur fait un clin d'œil en relançant des bonbons qu'ils ont aimés dans leur jeunesse », dit Jean Mondoux. [Photo : Yves Provencher]

Acquisitions

Depuis sa fondation, Mondoux a toujours su faire les acquisitions nécessaires à sa croissance. Au milieu des années 1990, la PME a acquis les Breuvages Minipop, de Bois-des-Filion, un producteur de boissons en sac. En 1998, le confiseur a fait main basse sur les Bonbons St-Jacques, un concurrent de Montréal plus gros qu'elle, et l'année suivante, elle complétait sa desserte du marché québécois en achetant l'Agence A.B., de Luceville, près de Rimouski.

L'an dernier, enfin, Mondoux a racheté les Chocolats Giacomo & frère, de Laval, puis les Bonbons St-Gérard, de L'Assomption. Ces deux dernières acquisitions ont permis à l'entreprise, qui n'avait fait que distribuer des confiseries pendant 40 ans, de se lancer dans la fabrication.

« C'est avec la machinerie que possède St-Gérard que nous pouvons remettre des bonbons du passé sur les tablettes », dit M. Mondoux.

Grâce à ces acquisitions, M. Mondoux prévoit une croissance annuelle de plus de 10 % au cours des prochaines années. Pour y faire face, la PME achève d'agrandir ses installations de Laval, qui passeront de 65 000 à 105 000 pieds carrés.

Les bonbons fabriqués ou seulement empaquetés par Mondoux représentent 60 % de son chiffre d'affaires, lequel atteint 30 millions de dollars. L'entreprise revend aussi des produits de marques réputées, comme les gommes Thrill ou Excel, pour satisfaire ses franchisés.

Près de 50 franchisés ne s'approvisionnent que chez Mondoux et vendent surtout dans les dépanneurs. Les bonbons Mondoux sont également vendus dans les stations-service d'Esso, de Petro-Canada et de Shell au Canada. Mondoux produit aussi des bonbons pour les marques maison des pharmacies Jean Coutu, des épiceries Metro et Super C et des dépanneurs Couche-Tard.

Ses principaux fournisseurs sont espagnols. « En 2007, nous avons importé l'équivalent de 76 remorques de bonbons produits en Espagne », précise M. Mondoux.

Des hommes de passion

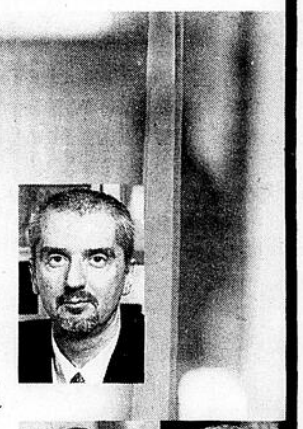
Normand Mondoux, qui a fondé l'entreprise en 1967, a commencé à vendre des sacs à surprises et du maïs soufflé rose. Son fils Jean l'a rejoint en 1975. « Mon père m'a toujours laissé libre d'implanter mes idées », affirme-t-il.

Ce n'est pas la seule passion que son père lui ait léguée. Propriétaire de chevaux de course, Normand Mondoux possédait le cheval Runnymede Lobell, qui a gagné 1,8 million de dollars en bourses dans les années 1980.

Jean Mondoux a hérité de cette passion. Il possède une écurie et une trentaine de chevaux à Saint-Liguori, près de Joliette, avec son associé, l'entraîneur Jean Beaulieu.

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Séminaires
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/



Psychopathologies organisationnelles²
comment évoluer dans des milieux pathogènes
12 et 13 mai 2008 - 9 h à 16 h 30
Gérard Ouimet (M. Sc. Psy.; Ph. D. science politique) est professeur agrégé de psychologie organisationnelle et de management à HEC Montréal. Il est psychologue et politologue.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**po2.htm**

Technologies de l'information et intelligence d'affaires
13 et 14 mai 2008 - 9 h à 17 h
Marlei Pozzebon (Maîtrise, production et systèmes; Ph. D. management) est professeure agrégée au Service de l'enseignement des technologies de l'information à HEC Montréal.
Alain Cardinal (B. Éd. enseignement des technologies de l'information) œuvre dans le domaine des technologies de l'information depuis plus de 25 ans.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**tiia.htm**

Gestion des communications de crise
12 et 13 mai 2008 - 9 h à 17 h
Claude Jean Devirieux est spécialiste de la gestion des communications de crise.
France Nadeau est conseillère en communication et relationniste.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**hcsc.htm**

Pensez mieux avec «Les six chapeaux» d'Edward de Bono
12 mai 2008 - 9 h à 17 h
Eugène Roditi (B. Eng.) est conseiller en leadership, créativité et planification stratégique.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/**pmsc.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

La projet d'un nouvel espace économique pour le Québec suscite de l'espoir

Diversification. Un pas dans la bonne direction, affirment plusieurs spécialistes.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

C'est devenu le principal cheval de bataille de son second mandat : depuis quelques mois, le premier ministre Jean Charest caresse un ambitieux projet, celui de créer un nouvel espace économique pour le Québec.

Il s'agit d'une vaste zone, à cheval sur le Canada et l'Europe, où les entreprises et les travailleurs du Québec pourraient exercer plus facilement leurs activités, de l'exportation de marchandises à l'obtention d'un emploi.

Ce projet vise à consolider et à développer de nouveaux marchés pour le Québec, principalement en Europe, dans un contexte où la force du dollar canadien réduit la compétitivité de nos exportations aux États-Unis, sans parler de la concurrence asiatique et de la pénurie de main-d'œuvre qui affectent les entreprises d'ici. La construction de ce nouvel espace économique dépend toufefois de la réussite de cinq « chantiers » : la signature d'une entente France-Québec reconnaissant les compétences des travailleurs qualifiés; la conclusion d'un accord Québec-Ontario sur le commerce et l'économie; la promotion d'un partenariat économique entre le Canada et l'Europe; l'application complète de l'Accord sur le commerce intérieur; la reconnaissance des qualifications des personnes formées à l'extérieur du Québec.

Les manufacturiers et les exportateurs québécois, en crise depuis quelques années, saluent le projet de Jean Charest.

L'ex-premier ministre du Québec Bernard Landry y voit lui aussi des avantages importants pour les entreprises d'ici.

Réduire la dépendance face aux États-Unis

« Il s'agirait d'une occasion de diversification qui les rendrait moins vulnérables à la vigueur du marché américain. Quand l'espace est plus vaste, il fait toujours beau quelque part », dit M. Landry, aujourd'hui professeur au Département de stratégie des affaires à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM.

Maurice Marchon, professeur d'économie à HEC Montréal, croit aussi que ce projet d'espace économique est un pas dans la bonne direction. Mais selon lui, il ne fait que corriger les erreurs du passé. « Il n'y a pas d'innovation économique. On prend conscience qu'on est au 21e siècle et que les Chinois sont en ville ! »

Mieux vaut tard que jamais

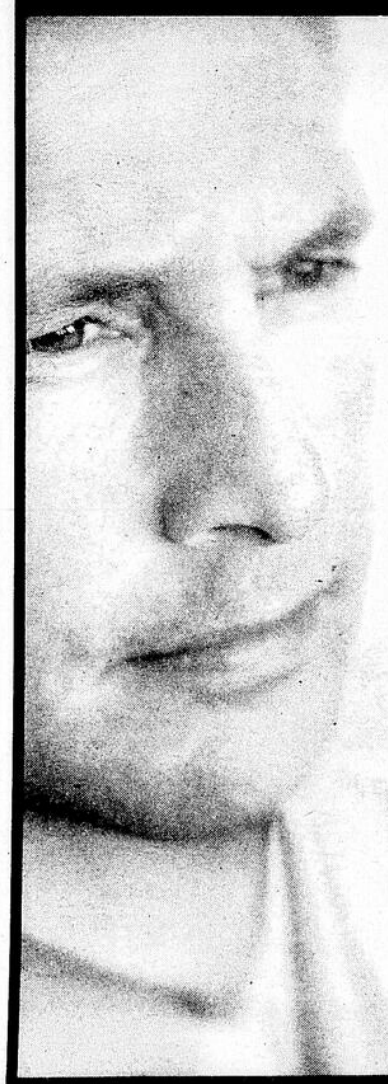
Il donne l'exemple du chantier pour éliminer les barrières qui nuisent au commerce et à la mobilité de la main-d'œuvre entre le Québec et l'Ontario. « Cela aurait dû être fait dès la création du Canada en 1867 », déplore l'économiste.

Joëlle Noreau, économiste principale au Mouvement Desjardins, souligne également que Québec a décidé de s'attaquer à de vieux problèmes. « Mais c'est mieux que de ne rien faire », ajoute-t-elle. Selon elle, il y a au pays une volonté d'améliorer le commerce interprovincial, surtout en Ontario et au Québec.

« Les deux provinces sont touchées par la force du dollar, le prix de l'énergie et la baisse de leurs exportations aux États-Unis », dit Joëlle Noreau. Elles sont aussi conscientes de la nécessité de diversifier leurs marchés afin de réduire leur dépendance face aux États-Unis.

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Séminaires en gouvernance
www.hec.ca/cadresetdirigeants/gen/dirigeants.html



Séminaire de formation en gouvernance :
une gouvernance créatrice de valeurs
5 - 6 - 7 mai 2008 (Club Saint-Denis - Montréal) - 9 h à 16 h 30
Coordonnateur-animateur : **Michel Nadeau**, directeur général de l'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques.
Animateurs : **Yvan Allaire, Me André Laurin, Monique Lefebvre, Claude Pichette**.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/**gcv.htm**

Le président du conseil d'administration :
enjeux et défis
NOUVEAU
26 mai 2008 (Club St-Denis - Montréal) - 9 h à 16 h 30
Animateur principal de la journée : **Yvan Allaire** (B. Sc. Comm.; MBA; doctorat en sciences de la gestion) est président du conseil d'administration de l'Institut sur la gouvernance d'organisations publiques et privées (HEC Montréal - Concordia).
Animateurs : **Pierre Brunet, Richard Drouin, John LeBoutillier**.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/**pca.htm**

Bâtir et gérer un bon conseil d'administration de PME
NOUVEAU
28 mai 2008 (HEC Montréal) - 9 h à 17 h
Pierre A. Baril est administrateur de plusieurs sociétés et agit à titre de *coach* pour des dirigeants de PME.
Paul Juneau (B.A.; B. Sc. économique) agit comme conseiller spécialisé auprès d'entrepreneurs engagés dans la mise en place de plans de relève.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/**bgca.htm**

En partenariat avec | Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques

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

FÉLICITATIONS À MME LYNE BOUCHARD !

M. André Pouliot, président-directeur général de DMR, une société Fujitsu, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Lyne Bouchard à titre de chef de la stratégie.

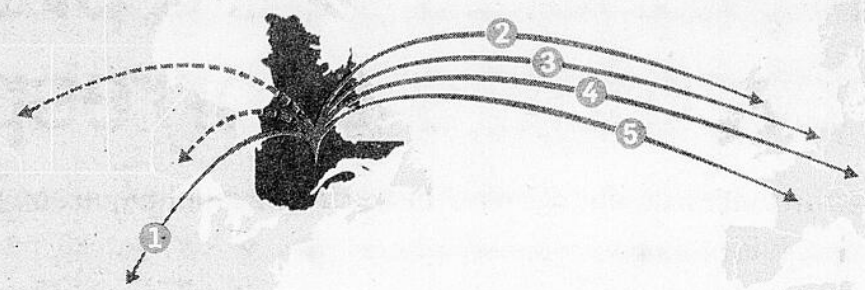
Mme Bouchard détient un MBA de l'Université Laval et un doctorat de l'Université de Californie à Los Angeles (UCLA). Spécialisée en stratégie, en gouvernance ainsi qu'en architecture d'entreprise et de systèmes d'information, elle travaille dans le domaine des technologies de l'information (TI) depuis 20 ans.

Avant de joindre DMR, Mme Bouchard était présidente-directrice générale de TechnoMontréal, un organisme voué au développement de l'industrie des TI du Grand Montréal. Elle a également fait partie de l'équipe Gartner pendant 6 ans. Elle y était responsable des services conseils et des programmes pour membres de la direction pour l'Est du Canada.

INTÉGRATEUR-CONSEIL
Affaires et TI
DMR.CA
DMR
Une société FUJITSU

Les États-Unis sont de loin le premier marché d'exportation du Québec

Volume en milliards de dollars et part des exportations totales



❶ **États-Unis** (75 %) 52,1

❷ **Grande-Bretagne** (2,4 %) 1,7

❸ **Pays-Bas** (2,2 %) 1,5

❹ **Allemagne** (1,9 %) 1,3

❺ **France** (1,6 %) 1,2

Source : Statistique Canada, CIA; 2007

▸ Même si elle trouve séduisante l'idée d'un accord de libre-échange entre le Québec et l'Union européenne, l'économiste croit que la tâche s'annonce très difficile.

« Ces négociations vont être très longues, car l'Europe intègre encore de nouveaux pays. De plus, l'Union européenne n'est pas chaude à cette idée », estime elle aussi Diane Bellemare, conseillère économique du chef de l'opposition officielle au parlement de Québec, Mario Dumont.

Selon elle, il faudrait un grand coup de barre pour restaurer la balance commerciale du Québec, déficitaire avec l'ensemble des pays et la plupart des provinces. À ses yeux, le Québec devrait attirer beaucoup plus d'investisseurs, qui exporteraient ensuite davantage. ▮

avec Dominique Lemoine

Les cinq travaux de Jean Charest

Chantiers. La mise en place du nouvel espace économique du Québec s'appuie sur cinq chantiers socioéconomiques.

Une entente France-Québec reconnaissant les compétences des travailleurs qualifiés

Québec et Paris négocient activement une entente qui pourrait être conclue d'ici la fin de 2008. Le cas échéant, elle pourrait donner accès au Québec à un bassin de quatre millions de travailleurs qualifiés.

Un accord Québec-Ontario sur le commerce et l'économie

Il éliminera les barrières qui nuisent au commerce et à la mobilité de la main-d'œuvre. L'enjeu est de taille : les deux provinces sont le cœur de l'activité manufacturière au Canada et beaucoup de leurs entreprises (dont celles de services) sont de plus en plus intégrées. La Colombie-Britannique et l'Aberta ont déjà un accord similaire.

Un partenariat économique entre le Canada et l'Union européenne

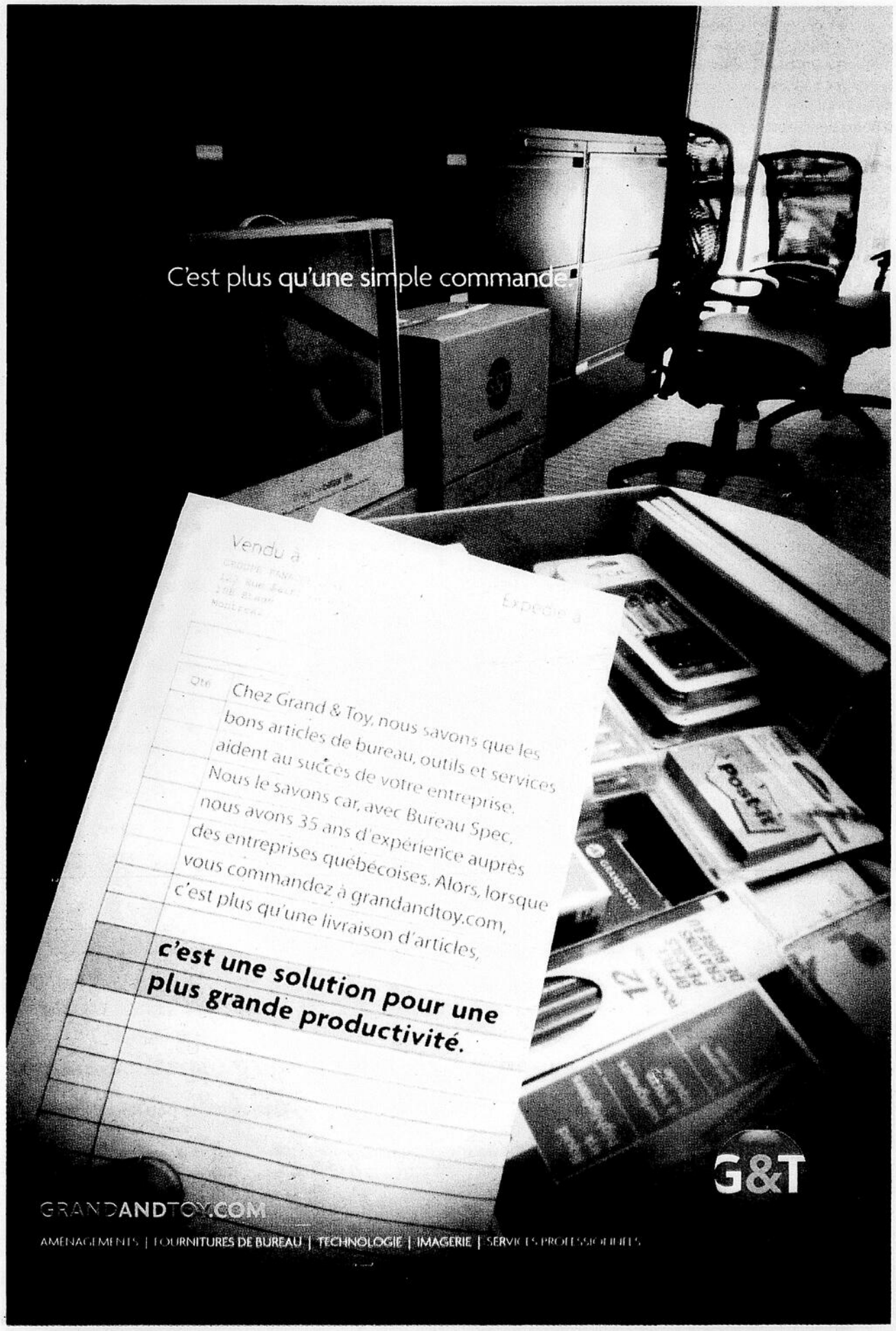
Il sera difficile à obtenir. Québec souhaite un accord de libre-échange avec l'Union européenne, mais Bruxelles n'est pas enthousiaste, car l'Europe a déjà un important surplus commercial avec le Canada. Les Européens préféreraient un accord qui viendrait renforcer le commerce et l'investissement, actuellement en cours de négociation.

La mise en œuvre complète de l'Accord sur le commerce intérieur

Ce dossier est réglé. À partir du le 1er avril 2009, les Canadiens pourront travailler n'importe où au Canada sans restriction.

La reconnaissance des qualifications acquises hors du Québec

Ce sera également un dossier difficile compte tenu du corporatisme dans certains milieux. Mais il y a de l'espoir. En février, Québec et le regroupement des ordres professionnels ont convenu d'une déclaration reconnaissant l'importance d'améliorer l'accès aux professions réglementées. F.N.



« Peu importe votre produit, les Américains l'achèteront, s'il correspond à une niche »

Aaron Brickman. Le directeur d'Invest in America rappelle que son pays constitue le marché le plus important de la planète.

par François Normand > francois.normand@transcontinental.ca

La situation ne manque pas d'ironie. Même si les États-Unis sont la destination privilégiée des investisseurs internationaux, Washington ressent le besoin de clamer haut et fort au monde entier qu'il a besoin des capitaux étrangers. La création en mars 2007 d'Invest in America, une agence fédérale, s'inscrit dans cette nouvelle politique.

Il faut dire que les mesures de sécurité adoptées à la suite des attentats du 11 septembre 2001 et la méfiance de plusieurs Américains à l'égard des pays du Moyen-Orient ont terni à l'étranger la réputation des États-Unis comme terre d'accueil pour l'investissement.

C'est notamment pour tenter de corriger cette perception négative que le directeur d'Invest in America, Aaron Brickman, parcours le monde pour rappeler que les États-Unis forment un pays ouvert à l'investissement. En 2006, les investissements canadiens aux États-Unis avoisinaient 160 milliards de dollars.

Nous avons rencontré Aaron Brickman lors de son passage à Montréal, en début d'année.

Journal *Les Affaires* – Pourquoi devrait-on investir aux États-Unis, où il y a un risque de récession, plutôt que dans d'autres pays, comme ceux du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine), qui courtisent eux aussi les investisseurs ?

Aaron Brickman – Peu importe la conjoncture, les États-Unis offrent un environnement stable, transparent et prévisible où faire des affaires. Les décisions commerciales sont toujours prises à long terme, non pas à court terme. Nous avons aussi un marché considérable. À eux seuls, les États-Unis représentent 42 % du marché mondial de la vente de biens de consommation. C'est aussi un endroit où les idées se concrétisent facilement grâce à notre culture d'innovation et d'entrepreneuriat appuyée par une bonne protection de la propriété intellectuelle. Vous pouvez réussir ici comme dans aucun autre endroit dans le monde.

Par ailleurs, pour les sociétés canadiennes, les États-Unis peuvent être la première étape vers une expansion inter nationale. Nous sommes amis et voisins depuis des générations. Nous nous connaissons bien. Oui, la Chine et les autres pays du BRIC offrent d'importantes occasions d'affaires. Mais n'oublions pas que les États-Unis comptent plus de 300 millions d'habitants et que cette population augmente et est riche [PIB par habitant de 44 000 $]. Peu importe votre produit, les Américains l'achèteront s'il correspond à une niche. Et si vous faites vos preuves aux États-Unis, vous pourrez aller ensuite n'importe où dans le monde.

JLA – Les poursuites judiciaires sont nombreuses aux États-Unis. Cela ne constitue-t-il pas un risque d'affaires pour les entreprises étrangères ?

A.B. – Il est connu que notre culture du litige, qui peut en effet représenter un coût quand on fait affaire aux États-Unis, pose problème. Je crois qu'il est important de le soulever lorsqu'on parle des raisons d'investir aux États-Unis. Il faut discuter des points que nous pouvons améliorer. Mais selon moi, les avantages d'investir sur le marché américain surpassent de loin les inconvénients. Cela dit, le risque de poursuite est un enjeu que nous avons identifié et sur lequel nous travaillons. Il y aussi plusieurs groupes aux États-Unis qui étudient cette problématique.

JLA – Un récent sondage du Wall Street Journal et NBC révélait que 60 % des Américains ont une opinion négative du commerce international. Cela ne témoigne-t-il pas d'une montée du protectionnisme ?

A.B. – Les sondages à propos du protectionnisme aux États-Unis sont souvent contradictoires. Ce qui importe, c'est que les investisseurs étrangers créent des emplois, paient des taxes et investissent en R-D. De plus, les entreprises étrangères créent des postes hautement spécialisés dont la rémunération est de 30 % supérieure à celle des emplois équivalents dans des entreprises américaines du secteur privé.

JLA – Quelle est la principale tendance dans l'économie américaine en ce qui a trait à l'investissement étranger ?

A.B. – Nous sommes le pays qui investit le plus à l'étranger [316,7 milliards de dollars en 2007], et nous attirons en même temps les plus importants flux d'investissements [199,2 milliards en 2007]. Aux États-Unis, la majorité des investissements se traduisent par l'achat d'entreprises établies plutôt que la construction d'usines ou d'établissements. Mais ces fusions et acquisitions créent et préservent des emplois dans notre pays. Peu importe qui vous paie, l'important, c'est que vous travailliez.

JLA – L'origine des investisseurs étrangers change-t-elle?

A.B. – Oui, il y a une croissance des investissements en provenance du pays du BRIC, et cela préoccupe les gens. Je ne dis pas que les Américains n'aiment pas ça. Ils remarquent simplement que c'est un phénomène nouveau. Historiquement, 93 % de l'investissement étranger aux États-Unis provenait des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques [qui regroupe 30 pays développés en Europe, en Asie et en Amérique du Nord]. Cette proportion décline avec l'émergence des pays du BRIC. Les fonds souverains [fonds dont les revenus sont la propriété d'un État, *sovereign wealth funds* en anglais] sont aussi un phénomène nouveau. La Norvège et Singapour en gèrent depuis des décennies. Mais aujourd'hui, ces fonds sont originaires de pays [Russie, Chine, Émirats arabes Unis, etc.] dont les Américains et les Canadiens ne sont pas nécessairement familiers. ■

CV

Nom : Aaron Brickman

Âge : 34 ans

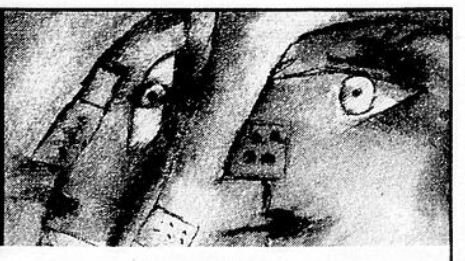
Fonction : Directeur

Entreprise : Invest in America

Aaron Brickman dirige cette agence gouvernementale créée en mars 2007 dont l'objectif est de faire la promotion des États-Unis auprès des investisseurs étrangers.

« Pour les sociétés canadiennes, les États-Unis peuvent être la première étape vers une expansion internationale », soutient Aaron Brickman, d'Invest in America. [Photo : Gilles Delisle]

Leadership et talents, des actifs puissants



Notre expérience est riche, notre expertise est pointue :

Gestion des talents • Planification de la relève • Évaluation de potentiel • Coaching individuel

Coaching de direction • Coaching de président

Anne Geneviève Girard, Ph.D., CRHA
Tél. : 514 931-5666, poste 223
agg@aggirard.com, www.aggirard.com

Anne Geneviève Girard et associés inc.
Groupe conseil en psychologie industrielle, coaching et développement organisationnel

Membre de: **www.wabccoaches.com**
Worldwide Association of Business Coaches
WABC

_JOURNAL D'INFRASTRUCTURE

_JOUR 82 : Tellement de risques nous guettent. Tellement de choses peuvent arriver à notre entreprise : catastrophes naturelles, augmentation de l'achalandage, fusions. Comment se préparer? Une entreprise sur trois ne se remet pas d'un temps d'arrêt imprévu[1]. Est-ce qu'on s'en tirerait? Gilles a peur.

_Il a recouvert tout le bureau de papier à bulles. Tout. Juste pour être sûr.

_JOUR 83 : Je me prépare avec les solutions de résilience des opérations IBM. Les services de continuité des opérations IBM nous aident à évaluer les risques et à élaborer un plan proactif pour y faire face. Les logiciels Tivoli[MD] IBM nous permettent de visualiser les applications afin de cerner et de régler les problèmes d'infrastructure. Et les solides caractéristiques de disponibilité des serveurs System p IBM nous offrent un temps de fonctionnement maximal. L'avenir semble beaucoup plus sûr à présent.

_Il n'y a plus de papier à bulles... et j'ai un paquet à envoyer!

Tivoli[MD]

IBM.COM/**CONTROLE**/CA/RESILIENCE

1. Source : *Business Continuity Unwrapped*, Continuity Central, 2006 : www.continuitycentral.com/feature0358.htm. IBM, le logo IBM, System p et Tivoli sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et (ou) dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. © IBM Corporation, 2007. © IBM Canada Ltée, 2007. Tous droits réservés

Stéphanie Kennan
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Le train, une option à privilégier

La majorité de la population du Québec a grandi dans la culture de l'automobile. En effet, depuis les années 1950, ce mode de transport a connu une croissance explosive.

Pendant des décennies, les valeurs liées à l'automobile – la liberté, le plaisir ou le prestige, par exemple – n'ont cessé de nourrir nos rêves, orientant inévitablement nos choix collectifs.

Il y a donc longtemps que les rails ont cédé le pas à l'asphalte au Québec. Pour de nombreux jeunes, parions même que les seuls trains dans lesquels plusieurs soient montés sont ceux du Musée ferroviaire canadien de Saint-Constant lors d'une visite scolaire !

Un dossier très intéressant du numéro d'avril de la revue *Québec Science* nous apprend que depuis 15 ans, 2 500 kilomètres de rails ont été démantelés, transformés en pistes cyclables ou tout simplement laissés à l'abandon au Québec. Et malgré que le trafic ferroviaire de marchandises ait augmenté de 41 % entre 1990 et 2005, le réseau reste sous-utilisé selon le Canadien National. Le transporteur soutient que l'on pourrait doubler la quantité de marchandises transportées par train avec les infrastructures actuelles, ce qui réduirait beaucoup les émissions de gaz à effet de serre. Reste à convaincre les expéditeurs que ce choix est rentable...

La plupart des projets de transport sur rail n'avancent pas, faute de financement.

Du côté du transport de personnes, on constate que les trains de banlieue sont fort appréciés, mais aussi très rares.

L'affluence est grande sur les lignes actuelles et la liaison tant attendue reliant Mascouche au centre-ville de Montréal devrait voir le jour dans deux ans.

Mais pendant que Vancouver jouit de son super *Skytrain*, Toronto de ses *streetcars* et Ottawa de son *O-Train* conçu par Bombardier, à Montréal, la plupart des projets de transport sur rail n'avancent pas, faute de financement adéquat : train léger sur l'estacade du pont Champlain, liaison rapide entre l'aéroport de Dorval et le centre-ville, train de banlieue vers Chambly et Marieville. On se demande même si le tramway du maire Gérald Tremblay verra réellement le jour. Quant à un train ultrarapide dans le corridor Québec-Windsor...

La lenteur à accoucher de projets ferroviaires ne semble pourtant pas freiner l'optimisme du gouvernement provincial, qui vise une augmentation de 8 % de l'utilisation du transport en commun au Québec d'ici 2012, selon sa première politique de transport collectif.

Pour y arriver et même dépasser cet objectif, le train, qu'il soit traditionnel, léger, souterrain ou aérien, constitue une option incontournable, car il possède des qualités à même de convertir de nombreux usagers : la ponctualité du service, le confort et la rapidité.

Les mêmes valeurs jadis liées à l'automobile, dont la liberté et le prestige, pourraient tout aussi bien être associées au transport sur rail. Considérons le temps de déplacement que le train permet d'épargner – surtout en période de pointe – et la possibilité d'y créer des classes où sièges plus spacieux, Internet, café et journaux pourraient être mis à la disposition des usagers, moyennant un supplément.

S'il a fallu la chute du viaduc de la Concorde pour investir les milliards de dollars nécessaires à la réfection des infrastructures, espérons qu'il ne faudra pas attendre que le temps de déplacement entre la banlieue et Montréal atteigne deux heures pour investir dans les rails. ■

Stéphanie Kennan est présidente de Bang Marketing.

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

Hôtel Ritz-Carlton
Salon Ovale
1228, rue Sherbrooke Ouest, Montréal
Déjeuner / conférence : 7 h à 8 h 30
Période de questions : 8 h 30 à 9 h

Réservez en ligne : **www.lesaffaires.com/conferences**

Pour information :
Téléphone : 514 392-4116
Courriel : 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

« Les gens intelligents ont des règles et les suivent »

Ressources humaines. Claudio Fernandez Araoz livre ses conseils pour un recrutement réussi en six étapes.

par Suzanne Dansereau > suzanne.dansereau@transcontinental.ca

« Nos recherches démontrent qu'il est toujours bon de rencontrer tant des candidats de l'externe que des candidats de l'interne », souligne Claudio Frenandez Araoz. [Photo : Gilles Delisle]

À la tête de General Electric, Jack Welch consacrait la moitié de son temps à la recherche de perles rares pour gérer l'entreprise. « Au début, Welch se trompait une fois sur deux. Mais à la fin de son règne, il réussissait 8 fois sur 10 », raconte Claudio Fernandez Araoz, un chasseur de têtes argentin qui a plus de 20 000 entrevues de sélection à son actif.

Entre 50 % et 80 % de réussite, l'écart est énorme, dit M. Fernandez Araoz, qui vient de publier un livre sur le sujet du recrutement des dirigeants intitulé *Great People Decisions: Why They Matter So Much, Why They Are So Hard, and How You Can Master Them.*

Car aujourd'hui plus que jamais, le succès d'une organisation repose sur les décisions qu'elle prend au sujet de ses employés, dit-il.

M. Fernandez Araoz énumère six étapes dans la sélection du meilleur candidat, les pièges à éviter et les bonnes pratiques à adopter.

1. Savoir quand changer de dirigeant

Lorsque les choses vont bien, on a tendance à ne pas se demander si les dirigeants en place sont les bons pour faire face aux défis à venir.

En revanche, quand les choses vont mal, on a tendance à réagir exagérément, sous la pression des médias ou des actionnaires.

C'est aussi lors de fusions et acquisitions que de graves erreurs se produisent. La plus grosse entreprise a tendance à se comporter en conquérant et à installer son équipe de dirigeants à la tête de la nouvelle entité, évinçant ceux de la plus petite. Ou encore, on fait moitié-moitié, par souci d'équité.

« Si on agissait avec analyse, courage et discipline, on choisirait les bonnes personnes pour les bons défis, peu importe de quelle compagnie elles viennent », affirme M. Araoz.

2. Où trouver le bon candidat

À l'interne ou à l'externe ? À cet égard, on fonctionne souvent par tradition organisationnelle ou par mode. On a tendance à chercher à l'interne quand les choses vont bien et à l'externe quand les choses vont mal. « Cela peut sembler logique, mais nos recherches démontrent qu'il est toujours bon de rencontrer tant des gens de l'externe que des gens de l'interne, peu importe la situation. Faire les deux permet de prendre les meilleures décisions et d'élargir ses perspectives. »

3. Établir les caractéristiques recherchées

L'erreur habituelle à cette étape, c'est le manque de synthèse. Les gens exigent souvent trop de caractéristiques, plutôt que de se contenter d'une liste courte et cohérente, puisqu'un candidat ne peut être tout à la fois.

Les échecs sont le plus souvent dus à une mauvaise adéquation entre candidat et mandat. On n'embauche pas la même personne pour une entreprise émergente que pour une autre qui se réoriente.

4. Bien évaluer le candidat

L'un des problèmes à cette étape est la qualité des recruteurs. « Faire appel à un mauvais intervieweur est pire que de choisir un candidat par tirage au sort ! » soutient M. Araoz. Il faut former les intervieweurs et évaluer leurs décisions.

C'est ici que se pose la question du nombre de personnes qui doivent participer à la sélection. La monarchie absolue – une seule personne choisit – est à proscrire. M. Araoz évoque à ce sujet un pdg qui ne voulait que des collaborateurs du signe astrologique de la Vierge, et d'un autre qui a refusé le meilleur candidat parce que c'était une femme.

Mais il faut savoir que la démocratie ne fonctionne pas non plus. Cela se voit trop souvent dans les milieux universitaires, où, en procédant de façon démocratique, on écarte le meilleur candidat, faute de consensus. La sélection du meilleur candidat doit être confiée à « une aristocratie sélective » de dirigeants, d'après M. Araoz, qui prône de longues entrevues structurées (plutôt que non structurées) dont l'approche est comportementale plutôt que basée sur des mises en situation : on interroge le candidat non pas sur ce qu'il ferait dans la situation X mais sur ce qu'il a accompli dans une situation réelle.

Une entrevue de deux heures demande autant de temps de préparation, estime l'expert. En outre, la vérification des références ne doit pas se limiter aux noms donnés par le candidat et à ses anciens patrons.

5. Attirer le bon candidat

On tient le bon candidat, mais il se désiste ! C'est classique : on n'a pas assez bien vendu l'entreprise ni mis l'accent sur les bons incitatifs. D'où l'importance de bien saisir les réelles motivations du candidat et d'avoir le courage d'employer au besoin des solutions d'exception.

« Les gens stupides n'ont pas de règles. Les gens intelligents en ont, et ils les suivent. Mais les gens brillants savent quand il faut faire une exception. »

6. Bien intégrer la recrue

La plupart des entreprises n'accordent pas assez de soutien à leurs nouveaux dirigeants. Réussir l'intégration d'une recrue consiste à communiquer à l'interne avant son arrivée et ensuite, à suivre ses premiers pas à intervalles réguliers. Un autre truc : préparer le terrain pour que le nouveau gestionnaire réalise rapidement des petites victoires. C'est bon pour le moral.

L'AVIS DE L'EXPERT

Nom : Julien Houle

Titre : Vice-président, ressources humaines

Entreprise : Transcontinental (groupe dont fait partie le journal *Les Affaires*)

« Claudio Fernandez Araoz nous fait réaliser que c'est l'individu qui est au cœur du succès d'une organisation, encore plus que les processus. Pour les gestionnaires de ressources humaines, c'est à la fois plus simple et plus complexe. Cela signifie, entre autres, qu'il faut mieux mesurer l'intelligence émotionnelle et avoir le courage de prendre les bonnes décisions au sujet de votre main-d'œuvre »

McLEAN BUDDEN
GESTIONNAIRES DE PLACEMENT DEPUIS 1947

Roger J. Beauchemin, CFA
Président et Chef de la direction

Douglas W. Mahaffy
Président du conseil

Le conseil d'administration de McLean Budden est heureux d'annoncer la nomination de Roger Beauchemin à titre de Président et Chef de la direction. Il succède à Douglas Mahaffy, qui devient Président du conseil.

Roger Beauchemin s'est joint à McLean Budden en 1999 à titre de gestionnaire de portefeuille. Il a ensuite occupé la fonction de Chef de l'exploitation dès 2006 et celle de Président à partir de 2007, assumant la supervision de plusieurs services : Administration, Conformité, Négociation, Gestion du patrimoine et Service à la clientèle. M. Beauchemin est analyste financier agréé.

Douglas Mahaffy a occupé le poste de Président et Chef de la direction depuis 1989. Durant son mandat, McLean Budden a connu un essor constant de sa clientèle, ses produits et son actif sous gestion.

Fondée en 1947, McLean Budden est l'une des sociétés de placement les plus anciennes du Canada. Ayant des bureaux à Montréal, Toronto, Vancouver et Chicago, la société gère des actifs de plus de 40 milliards de dollars pour le compte de clients institutionnels et privés au Canada, aux États-Unis, en Europe, aux Bermudes et en Asie.

www.mcleanbudden.com

Une évaluation complète qui satisfait employeurs et employés

par Jean-François St-Pierre > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

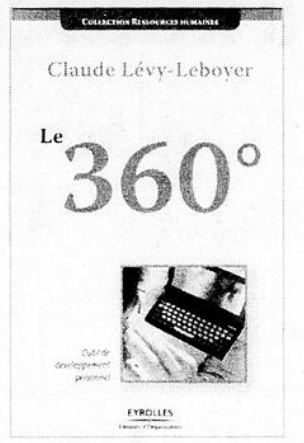
Les entreprises qui veulent rester compétitives doivent faciliter le développement des compétences de leur personnel. Or, l'évaluation annuelle est souvent perçue par les employés comme un moyen de les récompenser ou de les sanctionner, plutôt que pour les informer sur leurs compétences et sur les moyens d'en acquérir.

Est-il possible de satisfaire les besoins de l'entreprise et du personnel ?

Claude Lévy-Leboyer, professeure à l'Université René-Descartes Paris V, propose un questionnaire d'évaluation original appelé *Le 360°*. Contrairement aux questionnaires des évaluations hiérarchiques, *Le 360°* est utilisé pour se décrire mais aussi pour se faire décrire par les pairs. Pour l'employé, c'est un outil efficace de développement personnel et professionnel, et pour l'entreprise, le début d'un développement des compétences.

L'auteure y explique toutes les particularités du *360°*, dont les étapes de son implantation et la façon d'utiliser les résultats obtenus. En plus du développement des personnes, *Le 360°* favorisera une gestion plus participative. ▮

L'auteur est directeur de la librairie Coop HEC Montréal.



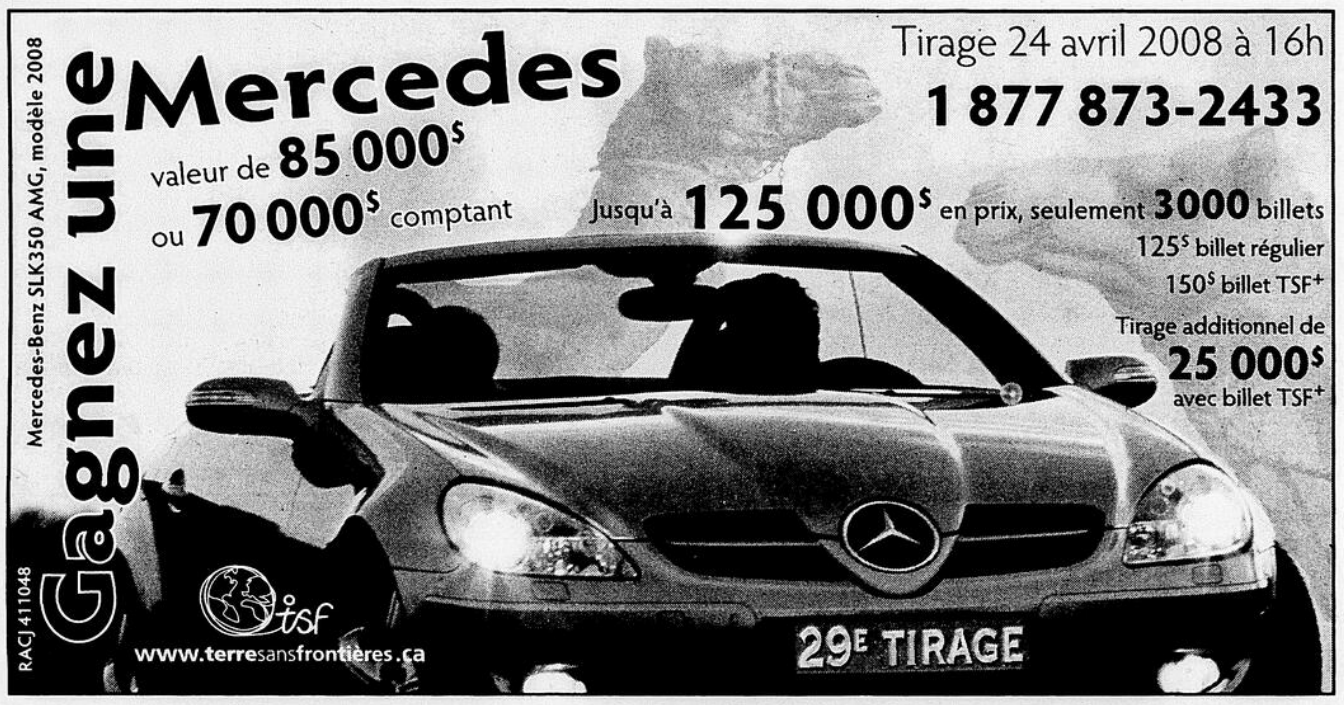
Le 360°, outil de développement personnel
Claude Lévy-Leboyer, Eyrolles, 2007, 144 pages. Prix Coop HEC Montréal : 39,95 $

Comment être influent

Un gestionnaire doit obtenir des résultats, c'est son métier. Pour y parvenir, son autorité statutaire n'est pas suffisante, selon Dominique Chalvin. Il doit aussi savoir user de son influence.

Comme avoir de l'influence s'avère souvent difficile, ce prolifique auteur d'ouvrages en gestion propose une méthode pour développer et mettre à profit toutes les possibilités d'influencer. Dans le guide *Développez votre influence*, il donne plusieurs exemples de personnes d'influence, histoire de bien comprendre comment elles s'y prennent. Par la suite, il décortique le système propre à l'influence pour permettre au gestionnaire de prendre conscience des possibilités qu'il a à sa disposition et celles à développer. L'auteur explique ensuite comment mettre en œuvre sa méthode. J.F.-St-P.

Développez votre influence
Dominique Chalvin, Éditions d'Organisation, 2007, 186 pages. Prix Coop HEC Montréal : 33,95 $



HEC MONTRÉAL

La 1re place mondiale

HEC Montréal félicite son équipe MBA pour sa victoire au *Global Business Challenge* à Singapour

À l'avant-plan : **Rani Salman**, **Mauricio Idarraga**, **Montu Gupta**. À l'arrière-plan : **Mouloud Khelif** *(coach)*, **Ari Van Assche** *(coach)*, **Fabio Carriero**.

Après avoir consacré des efforts considérables à ce concours international d'études de cas, tout en poursuivant leurs études de MBA intensif, les membres de l'équipe HEC Montréal se sont hissés au **premier rang** des finales du ***Global Business Challenge*** organisé par l'**Université nationale de Singapour (NUS)**.

L'équipe s'est distinguée parmi les quelque 450 équipes provenant de 5 continents, dans cette compétition réputée pour être le plus important concours MBA au monde.

Le programme de MBA intensif de HEC Montréal, offert en français ou en anglais, est d'une durée de 12 mois et se classe au palmarès des 10 meilleurs programmes de MBA hors États-Unis, selon le magazine *BusinessWeek* (2004 et 2006). Il figurait également au classement biennal de *Forbes* en 2003, 2005 et 2007.

Félicitations à l'équipe !

Accredited by Association of MBAs · AACSB INTERNATIONAL · EFMD EQUIS ACCREDITED

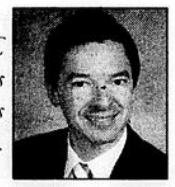
www.hec.ca

CA

Les Comptables agréés de Montréal vous invitent à un **dîner-conférence**

Évaluation de l'efficacité des contrôles internes financiers... SOYONS EFFICACE !

.: Importance de la stratégie d'évaluation
.: Analyse des résultats - déficiences ou exceptions ?
.: Divulgation des résultats



Martin Leblanc, CA, CMC
Associé - Services-conseils
Amélioration des opérations
KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.

Le jeudi 17 avril 2008, 11 h 45 à 13 h 30
Hyatt Regency Montréal
1255, rue Jeanne-Mance
[Salon des Arts]

.: Membres de l'Ordre : **55 $**
.: Non membres : **65 $**

Merci à nos partenaires

les affaires · FONDS de solidarité FTQ · venatus conseil

POUR INFORMATION ET RÉSERVATION
Les CA de Montréal 514 707.6002

Congédié avant même d'avoir travaillé

Le monde du travail. Ne pas se présenter sans raison valable à un nouvel emploi peut constituer un motif sérieux de renvoi.

par Ann Sophie Del Vecchio > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Un employeur est justifié de congédier une personne qui ne se présente pas au travail, sans raison valable, la première journée de son nouvel emploi. C'est ce qu'a conclu la Cour du Québec dans l'affaire *Vachon c. Centraide Abitibi-Témiscamingue.*

Les faits

Cette affaire met en scène un homme (le demandeur) qui a été embauché à titre de directeur de campagne pour Centraide pour un mandat d'un an. On le désigne donc responsable de la collecte de fonds pour l'Abitibi-Témiscamingue et le Nord-du-Québec.

L'exécution de ce travail exige un véhicule, car les déplacements sont essentiels pour la collecte de fonds.

Avant l'embauche, la directrice générale de Centraide le rencontre deux fois.

Bien que le demandeur lui mentionne avoir éprouvé, dans le passé, des problèmes de consommation de drogues, elle considère qu'il possède les qualités recherchées pour l'emploi et qu'il mérite une chance.

Le demandeur lui avait notamment assuré qu'il possédait un véhicule en bon état.

Une semaine avant d'entrer en fonction, le nouvel employé communique avec la directrice générale. Il désire obtenir une avance de salaire, prétextant que son véhicule requiert plusieurs réparations. La directrice générale refuse.

La veille de sa première journée à l'emploi de Centraide, il communique avec la directrice générale, lui indiquant cette fois qu'il a eu un accident avec son véhicule, que ses freins ne fonctionnent plus et que puisque la réparation sera effectuée le lendemain, il sera en retard au travail. Elle lui donne son accord.

Or, le lendemain, le nouvel employé envoie un courriel à la directrice générale, lui faisant savoir que son véhicule n'est pas encore réparé. Il lui mentionne également qu'il s'apprête à aller examiner un autre véhicule, dans le but de l'acheter, et dit qu'ensuite, il se rendra chez Emploi-Québec afin de demander une aide financière. Il ne précise pas quand il viendra travailler.

Cela amène la directrice générale à procéder le jour même au congédiement du demandeur. Ce dernier réclame des dommages de 2 500 $ à Centraide, car il prétend que son congédiement ne repose sur aucun motif sérieux.

La décision

La Cour rejette la requête du demandeur. Dans son jugement, elle mentionne que, comme toute personne raisonnable en pareille situation, il devait savoir à quel point sa première journée de travail était importante.

Plutôt que de se rendre travailler, le demandeur a préféré entreprendre d'autres activités. Il a donc mis de l'avant d'autres priorités qui auraient pu être accomplies à l'extérieur des heures de travail.

La Cour conclut que les actions du nouvel employé traduisent une incompréhension, voire une insouciance à l'égard de l'importance de son nouvel emploi. En conséquence, la Cour a jugé que son congédiement de Centraide Abitibi-Témiscamingue reposait sur un motif sérieux.

Ann Sophie Del Vecchio est avocate chez Loranger Marcoux.

Carrières

paladin

Directeur du Marketing

Laboratoires Paladin inc. cherche présentement à combler le poste de **Directeur du Marketing, Produits de santé sans ordonnance.**
Ce poste est situé à Montréal.

Sommaire du poste :

Le titulaire du poste orientera les stratégies de marketing en Amérique du Nord, pour le lancement de produits innovateurs sous forme de pellicules comestibles et de gels. Ce poste nécessite une implication directe dans le développement du commerce intérieur et des échanges internationaux par le biais de programmes marketing axés sur la clientèle. Le titulaire de ce mandat aura la chance de se démarquer en présentant des résultats quantifiables dans un contexte entrepreneurial et en pleine expansion.

Profil du candidat :

- Bac. en commerce ou MBA. Atout: concentration en marketing; formation en sciences.
- 3 à 5 ans d'expérience en vente et en marketing de produits emballés dans le domaine de la santé. Atout : Expérience en marketing de produits nutraceutiques ou produits de santé sans ordonnance.
- Expérience en formation du personnel.
- Bilinguisme (Français & Anglais).
- Voyages : 10 %.
- Sens inné des affaires, compétences organisationnelles, décisionnelles et analytiques. Prise de risque, sens de l'innovation/ du changement, habiletés de gestion, sens du leadership, excellentes relations interpersonnelles, habiletés en négociation. Orienté client et axé sur les résultats.

Rémunération :

Plan de rémunération hautement concurrentiel incluant : prime de rendement, régime d'options d'achat d'actions, régime d'achat d'actions, régime de soins de santé, REÉR collectif, etc.

Pour soumettre votre candidature, veuillez expédier votre CV et une lettre d'accompagnement à :
Madame Danielle Dubé, Directrice des ressources humaines à :
ddube@paladin-labs.com.

Pour obtenir de plus amples renseignements concernant Paladin et ses divisions, s.v.p. visitez notre site web à :
www.paladin-labs.com ou à **www.bioenvelop.com.**

Carrières

Courtier en Douanes/Transitaire

recherche une personne bilingue, motivée, avec expérience (doit être diplômée de la Société Canadienne des Douanes, SCD) pour une

gérance d'une succursale à Montréal.

Appliquez en toute confidence à **careers@rutherfordglobal.com**

Directeur Bureau de projet - FXInnovation

Principales responsabilités : Le titulaire est responsable de 3 éléments suivants : La méthodologie de développement (cette dernière étant basée sur la méthodologie du cycle de vie du développement logiciel), la gestion des fournisseurs (approvisionnement, contrats et relations avec les fournisseurs), la mesure de la performance.
Profil recherché : Formation universitaire de baccalauréat en TI ou discipline connexe. Plus de douze (12) années d'expérience en technologie, dont 7 ans dans des postes similaires en technologie. Expérience pratique en gestion de projets, en support méthodologique et dans l'utilisation d'outils de gestion de projets centralisés est nécessaire.
Les personnes intéressées par le poste sont invitées à soumettre leur candidature à l'adresse suivante : **julie.laplante@fxinnovation.com**
Pour plus de détails sur ce poste, consultez **www.lesaffaires.com\carrieres.fr.html**

En collaboration avec FiQ *Le réseau des TI au Québec*

PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

cefrio *Innover par les TI*

Notre client, le CEFRIO (Centre francophone d'informatisation des organisations), un centre de liaison et de transfert, regroupe plus de 160 membres universitaires, industriels et gouvernementaux ainsi que près de 60 chercheurs associés et invités.

Sa mission est d'aider les organisations à être plus productives et à contribuer au bien-être des citoyens en utilisant les technologies de l'information comme levier de transformation et d'innovation. Le CEFRIO réalise partout au Québec des projets de recherche, d'expérimentation, d'enquêtes et de veille stratégique sur l'appropriation des TI.

30 ans déjà
GROUPE **PERSPECTIVE**
l'efficacité en ressources humaines

Afin de poursuivre sa mission et de maintenir son positionnement d'excellence, le CEFRIO annonce annonce l'ouverture du poste de **président-directeur général.**

Responsabilités :

Le président-directeur général voit à la réalisation du plan quinquennal du Centre en assurant notamment l'encadrement des activités de recherche, d'enquêtes, de veille, de transfert et de diffusion du CEFRIO.

À titre de PDG, il doit aussi proposer des orientations scientifiques en concertation avec le comité conseil innovation et transfert.

Il doit également développer le réseau de membres et de chercheurs associés en mettant notamment l'accent sur l'identification de projets de recherche, d'enquêtes et de veille.

Enfin, il doit assurer la gestion des ressources humaines, financières et matérielles du CEFRIO et voir à la mise en place et au bon fonctionnement des systèmes de gestion du Centre.

Exigences :

- Expérience éprouvée de leader, visionnaire et gestionnaire dans des postes de direction à responsabilité croissante pour des entreprises, organismes à but non lucratif, universités ou le milieu gouvernemental;
- Bonne connaissance des enjeux du milieu économique, universitaire et des centres de recherche;
- Être reconnu pour ses compétences professionnelles dans le développement de projets porteurs, le développement régional et les enjeux de croissance;
- Grande habileté à promouvoir la concertation, à communiquer, prononcer des discours devant différents publics et à négocier;
- Bilinguisme (français et anglais) ; la connaissance d'une troisième langue constitue un atout.

Postulez directement sur notre site Internet (poste n° 5366) ou faites parvenir votre CV auprès de Nathalie Chagnon à l'adresse suivante : nchagnon@groupeperspective.com.

www.groupeperspective.com

T 418.**681.4700** - F 418.**681.4190**

Pour un poste qui vous plaît vraiment !

Acquizition.biz

Directeur(trice) Général(e)

Depuis sa fondation il y a 3 ans, Acquizition.biz est devenue le plus important site canadien visant à connecter les vendeurs et acheteurs d'entreprises ainsi que les professionnels en achat, vente et financement d'entreprises. Nous sommes à la recherche d'un gestionnaire d'envergure ayant démontré ses qualités d'intrapreneurship ainsi que son expérience en réseautage et en développement des affaires afin de pourvoir le poste stratégique de direction générale.

Le mandat de direction générale consiste à maximiser les revenus de l'entreprise dans une perspective de croissance en veillant à la satisfaction des clients et à la saine gestion des ressources et activités internes et externes. Ainsi, à l'interne, la personne sera responsable de l'évolution continue du modèle d'affaires, de l'établissement des processus d'affaires, ainsi que de l'alignement des stratégies de ventes et de marketing. Pour ce faire, elle assumera le leadership des ventes, le suivi de la satisfaction de la clientèle ainsi que le lien avec l'équipe technologique.

Le volet externe implique le développement des relations et des affaires auprès de grands clients ainsi que des partenariats avec les organismes et associations. Cela pourra être réalisé, entre autres, par l'instauration de programmes de fidélisation et d'augmentation de la consommation des services par les clients actuels. Le (la) DG représentera l'entreprise au sein de l'industrie et agira à titre de porte-parole.

Vous êtes la personne recherchée si vous :

- **Avez la passion des médias interactifs et du développement des affaires;**
- **Aspirez à un niveau de gestion supérieur ;**
- **Cumulez quelques années d'expérience fructueuse dans la gestion des opérations ;**
- **Avez mené avec succès des projets de développement de nouveaux marchés ;**
- **Démontrez des habiletés marquées pour le maintien d'un niveau élevé de satisfaction des clients ;**
- **Avez l'expérience de gérer un budget cible dans le respect des objectifs fixés.**

Pour soumettre votre candidature, acheminez votre CV à l'attention des ressources humaines au plus tard le 21 avril 2008 par courriel à rh@acquizition.biz, par télécopieur au 1-866-323-1912 ou par la poste au 417, St-Nicolas, bur. 100, Montréal, Qc, H2Y 2P4 en prenant soin d'indiquer le numéro de dossier 1003.

LEADERSHIP SP 2008

La Division du Québec de la Société canadienne de la sclérose en plaques félicite les lauréats de la promotion 2008 des prix Leadership SP.

Lors d'une cérémonie qui s'est déroulée le 3 avril dernier, au Centre des sciences de Montréal, 26 personnalités de la communauté des affaires ont été honorées par la Division du Québec de la Société canadienne de la sclérose en plaques. Monsieur Marcel Martin, président d'honneur de cette édition, remettait les prix Leadership SP à ces leaders de la société québécoise de demain.

Les lauréats, choisis par le comité de sélection présidé par monsieur Jean-François Renaud, ont été récompensés pour leur importante contribution au dynamisme de leur secteur d'activité et au développement de la société québécoise.

MARCEL MARTIN
Vice-président, Services financiers (Québec)
Services Financiers Groupe Investors Inc.

JEAN-FRANÇOIS RENAUD
Associé
Adviso Conseil

FÉLICITATIONS À NOS LAURÉATS LEADERSHIP SP 2008 :

ALEXANDRE DANIS
Associé
Assurances Danis et associés

PIERROT FERLAND
Directeur marketing et analyste en développement des affaires
ZEROFAIL

ÉRIC GIGUÈRE
Président
GHE

FRÉDÉRIC GONZALO
Chef commercial, Fidélisation
Fido Solutions inc.

MÉLANIE GRÉGOIRE
Associée-conseillère en réinsertion professionnelle
Équinova inc.

YVAN GUAY
Président
Dolmen Conseils

VALÉRIE JOLIVET
Directrice senior, Relations publiques et médias, Canada
Sopexa Canada

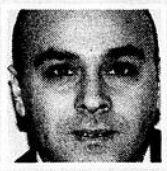
MARC-ANDRÉ LE GRIS
Président
Big Boom Entertainment QC inc.

JEAN-SÉBASTIEN LESSARD
Président-directeur général
Nomad Logic inc.

MAX MAHI
Président-directeur général
Groupe Constructel ltée

LAURENT MAISONNAVE
Associé
VidéoPresse

RICHARD S. MATTE
Président
@COMPLICES Communication



ABDELOUAHAB MEKKI BERRADA
Coordonnateur responsable à EBB HEC Montréal
HEC Montréal

DAVID MURRAY
Ingénieur associé
Groupe Comu ltée

FANNIE PERRON
Conseillère – Dons et commandites
Saputo inc.

CHRISTINE POULIN
Conseiller financier
Revenu Québec

LESLIE QUINTON
Vice-présidente principale
Massy-Forget relations publiques

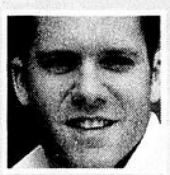
JEAN-FRANÇOIS RAYMOND
Courtier en assurance de dommage des entreprises
Mosaiq Assurance Solutions, filiale de Dale Parizeau Morris Mackenzie

DANIEL ROBICHAUD
Président fondateur
Neotech Capital

NATHALIE ROCHEFORT
Consultante en intégration sociale et coordonnatrice
MAP Montréal

MATHIEU RONDEAU
Président
Idioma

DOMINIC SICOTTE
Président
Echoes relations publiques financières inc.



OLIVIER TROTTIER
Directeur général
Baseline Telematics Inc.

SONNY WADERA
Conseiller en sécurité financière
Kelson Financial Planners

Au profit de :

Société canadienne de la sclérose en plaques SP MD
Division du Québec

En collaboration avec :

Bell

Groupe Investors
Services Financiers Groupe Investors Inc.
Cabinet de services financiers

MOMENTUM
Pour orchestrer l'audiovisuel

conseils

Des occasions à saisir chez les détaillants canadiens p. 40

Quincaillerie Richelieu bien outillée pour faire des achats p. 42

Le *market timing* est un jeu dangereux p. 43

MILLER THOMSON POULIOT SENCRL
Avocats, agents de brevets et de marques de commerce
www.millerthomsonpouliot.com
MONTRÉAL TORONTO VANCOUVER CALGARY EDMONTON LONDON KITCHENER-WATERLOO GUELPH MARKHAM

[Photo : Bloomberg News]

La citation

« Actuellement, il serait probablement impossible de vendre les obligations aux investisseurs. Nous devrions donc garder quelques milliards de titres de créance de premier rang de Bell pendant un certain temps. »

– Edmund Clark, président du Groupe financier Banque TD, a assuré lors de l'assemblée annuelle de son entreprise, le 3 avril, qu'il participerait au financement de l'acquisition de BCE par Teachers malgré les conditions défavorables qui prévalent sur les marchés financiers.

L'outil

Assistez à l'assemblée des actionnaires dans votre salon
Vous ne pouvez pas vous rendre à l'assemblée d'une entreprise dont vous êtes actionnaire ?
Il y a une solution. Dans le confort de votre foyer, vous pouvez assister aux assemblées annuelles d'un grand nombre d'entreprises en accédant au portail de baladodiffusion du Groupe CNW (podcast.newswire.ca/fr/).
Les événements diffusés sur ce site sont archivés pendant 90 jours.

Source : Bloomberg au 4-04-2008

Vent favorable pour les biotechs

Perspectives. Ce secteur affiche un rendement supérieur aux principaux indices boursiers.

par Yannick Clérouin > yannick.clerouin@transcontinental.ca

Les titres des sociétés américaines de biotechnologie affichent un bon rendement en cette période de correction boursière, contrairement aux grandes sociétés pharmaceutiques, qui ne jouent pas leur rôle traditionnel de refuge.

Au premier trimestre, l'indice Nasdaq Biotech, baromètre de l'industrie américaine des biotechnologies, a dépassé la plupart des principaux indices boursiers, dont le S&P 500 et l'indice Morgan Stanley International.

De nombreux experts s'attendent à ce que le secteur de la biotechnologie continue d'afficher un rendement supérieur au cours des prochains mois. Brian G. Belski, stratège chez Merrill Lynch, suggère de surpondérer les titres de biotechnologie parce que leur rentabilité s'améliore, que leur évaluation est attrayante et que leur volatilité en Bourse baisse constamment depuis 10 ans.

BCA Research favorise aussi les titres de biotechnologie dans son choix sectoriel, qui vise à obtenir un meilleur rendement que l'ensemble de la Bourse. La société de recherche montréalaise note que le secteur profite de plusieurs tendances positives, dont l'amélioration de la rentabilité des biotechs et l'accroissement des liquidités dans le système financier.

Celgene (Nasdaq, *CELG*, 62,45 $ US) figure parmi les cinq meilleurs titres du S&P 500 depuis le début de l'année, avec un gain de 36 %.

Jim Birchenough, analyste chez Lehman Brothers, croit que la société biopharmaceutique spécialisée dans les traitements contre les cancers sanguins offre encore un bon rendement potentiel, grâce entre autres à l'acquisition récente de Pharmion.

G4S Group 4 Securicor

VOUS POUVEZ PROTÉGER VOS BIENS LES PLUS IMPORTANTS ET RESPECTER LES NOUVELLES RÈGLES RÉSULTANT DE LA LOI C-45.

G4S Service de Valeurs est le chef de file de l'industrie avec plus de 50 succursales à travers le Canada. En tant que plus gros fournisseur de service de sécurité au monde ; nous pouvons répondre à tous vos besoins en matière de sécurité. Que ce soit pour un seul endroit ou pour plusieurs sites à travers le Québec, G4S peut vous fournir une solution personnalisée, afin de répondre à tous vos besoins.

EN SIGNANT UNE ENTENTE D'UN AN AVANT
le 31 mai 2008 ; vous recevrez une semaine de service gratuit de cueillette !

Voici les services offerts par G4S :
- Service de transport des valeurs
- Gestion de numéraire et de chèque
- Gestion de la monnaie
- Préparation de rouleaux de monnaie (boîtes non complètes)
- Service de dépôts rapide
- Location de coffre-fort et installation
- Service de gardien de sécurité
- Service de prévention des pertes

EN SIGNANT UNE ENTENTE DE DEUX ANS AVANT
le 31 mai 2008 ; vous recevrez un mois de service gratuit de cueillette !

Afin de mieux connaître tous nos services offerts et sur notre offre spécial ; veuillez communiquer au 1-866-399-8557 ou visitez notre site internet www.g4s.ca

*Sous réserve de certaines modalités et conditions. Pour plus de détails, veuillez communiquer avec G4S.

conseils

Des occasions à saisir chez les détaillants canadiens

Bourse. À l'aube d'un ralentissement économique, les experts misent sur quatre chefs de file.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les détaillants canadiens offrent de belles occasions d'achat aux investisseurs avisés.

Le ralentissement économique qui se dessine au cours des prochains trimestres au Canada incite toutefois à la prudence.

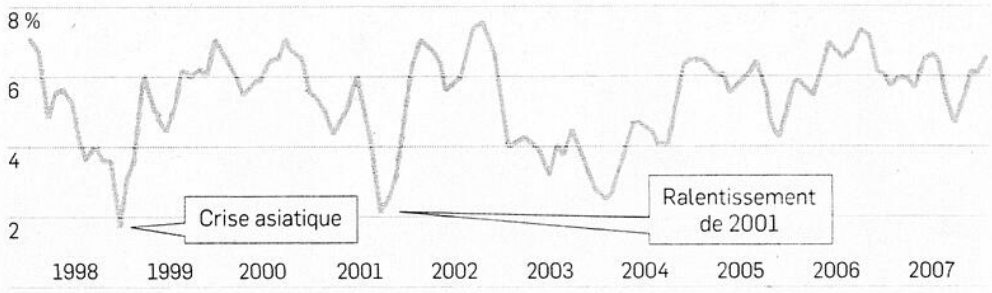
RBC Marchés des Capitaux prévoit que la croissance de l'économie canadienne passera de 2,7 % en 2007 à 1,6 %, cette année.

Les investisseurs patients peuvent malgré tout acheter graduellement des actions de certains détaillants, en gardant à l'esprit que leur cours pourraient baisser davantage si l'économie faiblit plus que prévu, indique Ryan Balgopal, analyste chez Scotia Capitaux.

Une récession sévère est cependant peu probable, car l'emploi est solide et les taux d'intérêt sont plus faibles qu'en 1990-1991, explique pour sa part Stéphane Gagnon, gestionnaire, au Fonds des professionnels du Québec.

Voici quatre chefs de file dans leur créneau qui méritent l'attention des investisseurs, selon les financiers.

Variation annuelle **des ventes de détail au Canada**[1]



1 Au 25 mars 2008

Source : BCA Research

Shoppers Drug Mart : pour la tranquillité d'esprit

Shoppers Drug Mart est la valeur sûre de la plupart des analystes, car la seule chaîne pancanadienne de pharmacies gagne des parts de marché. Elle s'approprie 20 % du marché des produits cosmétiques de luxe et 60 % de celui des produits de soins pour la peau.

Son titre n'est pas une aubaine. Mais un multiple de 17,3 le bénéfice prévu en 2008 est le prix à payer pour le titre d'un détaillant dont les perspectives de croissance sont fiables dans un contexte économique incertain.

Son rendement de l'avoir des actionnaires, déjà élevé, est en croissance, et son bilan est sain, deux critères prisés chez les détaillants canadiens, dit Jeff Evans, analyste quantitatif chez Valeurs mobilières Desjardins.

D'ailleurs, le bon rendement de son titre depuis 12 mois fait foi de la confiance qu'ont les analystes envers sa capacité à réaliser ses objectifs : augmenter sa superficie de vente de 10 % par année, implanter des boutiques de produits de beauté dans ses nouveaux magasins et offrir une plus grande variété de produits de marque maison (tels que les nouveaux aliments biologiques Nativa Organics). Shoppers ouvrira dès juillet un premier magasin de plus petite taille axé sur les cosmétiques et les prescriptions.

Shoppers est le détaillant favori d'Irene Nattel, analyste chez RBC Marchés des Capitaux. Elle prévoit que le titre atteindra 66 $ d'ici 12 mois. Michael Van Aelst, de TD Newcrest, a une cible plus modeste de 61 $.

Canadian Tire exploite bien sa marque

Grâce à sa grande variété de marchandises utilitaires et de services, sa gestion prudente et son réseau de concessionnaires, Canadian Tire s'est toujours bien tirée d'affaire en période de ralentissement économique.

Cela ne signifie pas que son titre soit insensible à la conjoncture, prévient Keith Howlett, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins. Même si ses revenus augmentent et son bénéfice baisse modérément lors des ralentissements, le titre de Canadian Tire a tout de même connu deux périodes de déclin, de 1990 à 1995 puis en 1999 et 2000.

« La chute de 36 % de son titre depuis juillet indique d'ailleurs que les investisseurs craignent un autre passage à vide prolongé, dit M. Howlett. Il demeure un choix attrayant si l'économie canadienne ralentit peu. » M. Howlett établit sa cible d'un an à 80 $.

Canadian Tire instaure aussi diverses mesures pour diminuer ses coûts. Elle souhaite ainsi économiser de 120 à 150 millions de dollars par année d'ici 2014 et améliorer le ratio de ses ventes par pied carré. Canadian Tire teste aussi un nouveau format de magasin trois fois plus petit, et un autre presque deux fois plus grand que ses grandes surfaces actuelles. Ses immeubles et sa division de crédit devraient soutenir son titre, car ils portent la valeur d'actif nette à 82 $ par action, ajoute-t-il.

Son multiple de cinq fois son bénéfice d'exploitation et son bilan sain en font un bon achat pour quiconque a un horizon de placement de plus de deux ans, fait valoir Christian Cyr, premier vice-président de Gestion de portefeuille Natcan.

Reitmans a fait ses preuves

Après une longue période de croissance, les ventes de Reitmans s'essoufflent et l'exploitation de ses magasins est moins rentable.

Tal Woolley, analyste chez RBC, a réduit son cours cible d'un an de 22 à 21 $ et Ryan Balgopal, chez Scotia Capitaux, recommande moins ▶

L'AVIS DES EXPERTS

Keith Howlett, analyste, Valeurs mobilières Desjardins

« La plupart des détaillants sont nerveux. Il faudra attendre l'automne pour savoir si les Canadiens resteront dépensiers. »

Christian Cyr, premier vice-président, Gestion de portefeuille Natcan

« Je ne sais pas ce que feront les titres de Reitmans, Le Château et Forzani au cours des prochains mois, mais à long terme, ils sont attrayants. »

Coup d'œil sur **neuf détaillants canadiens**

Entreprises, symbole	Cours au 2 avril ($)	Variation depuis 12 mois (%)	Rend. du dividende (%)	Ratio cours-bénéfice prévu[1]	Rendement de l'avoir des 12 dern. mois (%)[2]	Indicateur de croiss. de la rentabilité[3]	Encaisse au bilan en % de la val. comptable	Ratio cours-val. comptable
PHARMACIES								
Shoppers Drug Mart/Pharmaprix (*SC*)	51,66	**0**	1,7	**17,3**	17,1	0,55	1,4	3,6
Groupe Jean Coutu, (*PJC.A*)	10,51	**- 28**	1,5	**18,9**	7,2	- 1,48	6,7	1,5
ÉPICERIES								
Alimentation Couche-Tard (*ATD.B*)	15,61	**- 37**	0,9	**12,3**	17,2	- 0,26	18,7	2,5
Loblaw (*L*)	32,34	**- 30**	2,6	**14,2**	10,5	- 1,56	17,7	1,6
Metro (*MRU.A*)	25,01	**- 33**	2,0	**10,5**	14,9	- 0,49	6,2	1,4
ARTICLES POUR LA MAISON								
Canadian Tire (*CTC.A*)	69,65	**- 9**	1,2	**11,6**	14,2	0,27	7,4	1,8
Rona (*RON*)	14,32	**- 40**	s.o.	**11,8**	15,3	- 0,86	1,7	1,2
VÊTEMENTS ET ARTICLES DE SPORT								
Groupe Forzani (*FGL*)	18,10	**- 9**	1,7	**11,8**	18,1	- 0,20	2,3	1,8
Reitmans Canada (*RET.A*)	18,89	**- 17**	3,9	**11,9**	23,4	0,24	28,0	2,8

1 Bénéfice par action prévu par les analystes pour l'exercice en cours, qui se terminera entre septembre 2008 et avril 2009, selon les détaillants. **2** Rendement de l'avoir des actionnaires depuis 12 mois : mesure le rendement réalisé sur le capital des actionnaires, en divisant le bénéfice par l'avoir 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. Plus cet indicateur est élevé, plus la progression récente de la rentabilité est forte.

Source : Valeurs mobilières Desjardins, groupe de stratégie quantitative

Loblaw, Metro et Rona : trois fausses aubaines ?

Quand les titres d'un secteur d'activité baissent radicalement, il est tentant de partir à la chasse aux aubaines. Mais attention à ne pas se laisser leurrer par de fausses aubaines.

Ainsi, chez les détaillants canadiens, les titres de Rona et de Metro pourraient piéger les investisseurs.

De prime abord, ils respectent les critères de l'aubaine : Rona a chuté de 40 % depuis 12 mois, et Metro, de 33 %. Rona s'échange à un multiple modeste de 8,5 fois le bénéfice prévu en 2008, et celui de Metro, à un multiple de 10,5.

Or, la détérioration de la rentabilité de ces deux entreprises augmente le risque que leurs titres soient de fausses aubaines : malgré leur cours bon marché, ils sont susceptibles de baisser davantage.

Les équipes d'analyse quantitative de Valeurs mobilières Desjardins (VMD) et de RBC Marchés des Capitaux, qui évaluent les titres uniquement selon des critères financiers, qualifient ces deux titres de « pièges de valeur ».

Quant à l'épicier Loblaw, VMD le classe dans ses « titres torpilles », soit ceux qui sont les plus susceptibles de faire perdre de l'argent à leurs détenteurs.

Le multiple de son cours, à 1,6 fois la valeur comptable, est trop élevé pour une entreprise dont la rentabilité diminue, soutient Jeff Evans, analyste quantitatif chez VMD.

Pour sa part, Ryan Balgopal, analyste chez Scotia Capitaux, évite tous les épiciers car leurs efforts pour concurrencer l'offensive de Wal-Mart dans l'alimentation abaissera leurs marges bénéficiaires pendant un bon moment.

« Les épiciers sont susceptibles d'avoir des résultats inférieurs aux attentes au cours des prochains trimestres », affirme M. Balgopal.

Ces trois titres restent toutefois intéressants pour les investisseurs qui sont prêts à subir des pertes à court terme dans l'espoir de profiter d'un gain d'ici trois ans et plus. **D.B.**

chaudement son achat depuis le dévoilement des résultats annuels, le 2 avril.

Plusieurs financiers restent toutefois fidèles au plus important détaillant de vêtements pour femmes au pays, car il a fait ses preuves dans le créneau exigeant des vêtements à prix modique. Ses sept bannières totalisent 958 boutiques.

Neil Linsdell, analyste chez Partenaires Versant, a haussé sa cible d'un an de 24 à 25 $, car il s'attend à ce que la gestion plus rigoureuse des coûts et la force du dollar canadien améliorent les marges, même si les ventes déclinent.

En outre, Reitmans dégage des fonds autogénérés réguliers, peut compter sur des liquidités de 230 millions de dollars et son rendement de dividende est généreux, à 3,9 %.

Cette encaisse représente plus du quart de sa valeur comptable et témoigne de la culture de prudence de l'entreprise octogénaire.

Ces liquidités lui donnent les moyens de racheter ses actions, de relever son dividende et d'acquérir d'autres détaillants affaiblis, précise Stéphane Gagnon.

D'ailleurs, Reitmans vient de nommer à la présidence de son conseil un spécialiste des fusions et acquisitions, John Swidler, associé du cabinet RSM Richter.

Forzani domine son créneau

Le Groupe Forzani accroît son emprise sur le créneau des articles, des vêtements et des chaussures de sports. Il exploite 13 bannières et franchises, dont Sports Experts, qui s'adressent à cinq types de consommateurs.

Ses ventes de 1,4 milliard de dollars lui donnent une part de marché de 19 %, soit plus du double de celle qu'il avait en 1998. Forzani est aussi le seul détaillant national dans son créneau.

La société est sensible à l'humeur plus ou moins dépensière des consommateurs et aux conditions climatiques, mais s'estime bien placée pour profiter de la faiblesse de ses rivales en période de ralentissement grâce à sa taille et à son bilan sain. En novembre, Forzani a mis la main sur le détaillant en faillite Athletes World. Cette chaîne de 138 magasins réalisait des ventes de 186 millions.

Le détaillant a instauré un programme de rachat d'un maximum de 10 % de ses actions.

M. Balgopal prévoit une croissance de 11,4 % de son bénéfice et une hausse de 43 %, à 0,43 $, de son dividende annuel entre 2008 et 2010. Sa cible d'un an de 19,50 $ représente un gain potentiel de 10,5 %.

Le titre de Forzani est peu cher par rapport à son bénéfice prévu et à sa valeur comptable, mais sa rentabilité décline, note M. Evans.

Des titres aussi abattus que s'il y avait déjà une récession

Commerce de détail. La Financière Banque Nationale estime pourtant à seulement 30 % le risque d'une récession au Canada.

Les titres des détaillants canadiens se comportent comme si le Canada était en récession.

Or, l'équipe économique de la Financière Banque Nationale (FBN) estime à seulement 30 % les risques que l'activité économique décline au pays.

À titre de comparaison, la probabilité qu'il y ait une récession aux États-Unis est de 70 %.

Lors des dernières récessions américaines depuis 1973 et la crise des devises asiatiques de 1998, les titres des détaillants canadiens ont reculé en moyenne de 22,7 % entre le sommet boursier d'avant la récession et le pire moment de celle-ci.

Or, depuis octobre, les titres des détaillants canadiens ont flanché de 27,7 %. Ce qui fait dire à Pierre Lapointe, stratège adjoint de la FBN, que les investisseurs craignent déjà le pire, car ils sont influencés par les mauvaises nouvelles en provenance des États-Unis.

Des marges qui rétrécissent

Les titres des détaillants canadiens baissent depuis plus d'un an, bien que les ventes au détail soient restées vigoureuses.

Une chute boursière plus prononcée que lors des crises précédentes

	Chute boursière moyenne[1] (%)	Chute depuis octobre 2007 (%)
Secteur commerce de détail du S&P/TSX	**- 22,2**	**- 27,7**
Épiciers et pharmaciens	**- 0,9**	**- 28,3**
Détaillants de vêtements	**- 5,7**	**- 15,2**
Grands magasins	**- 25,5**	**- 23,6**
Détaillants de déco-rénovation	**n.d.**	**- 33,5**
Détaillants spécialisés	**- 12,0**	**- 25,6**

1 Les périodes étudiées comprennent les récessions américaines de 1973-1974, de 1980-1982, de 1990 et de 2001 et la crise asiatique de 1998.

Source : Financière Banque Nationale

En janvier, les ventes au détail ont crû de 1 % (sans tenir compte de l'inflation), ce qui était la quatrième hausse mensuelle consécutive. Ce contraste s'explique par l'érosion des marges bénéficiaires des détaillants, lesquelles avaient atteint un record en 2007. « Le volume des ventes est robuste, car les prix diminuent. Les détaillants refilent à leurs clients les économies que leur procure la hausse du huard sur leurs achats de marchandises à l'étranger », explique l'économiste Stéfane Marion, de la FBN.

La piètre performance des titres de consommation essentielle, tels que ceux des épiciers et des pharmaciens, contraste aussi avec ce qui a été observé lors des périodes de ralentissement antérieures. « Cette fois-ci, ces titres n'ont pas du tout joué leur rôle habituel de valeur refuge », note M. Lapointe.

Les épiciers se livrent une guerre des prix pour riposter à l'assaut de Wal-Mart dans le secteur de l'alimentation.

Quant au pharmacien Jean Coutu, il souffre de la mauvaise performance de sa filiale Rite Aid, à un moment où la concurrence s'avive chez les pharmaciens américains.

Dans sa stratégie de placement, la FBN préfère les titres canadiens de consommation à ceux des producteurs de ressources, car elle ne croit pas que les autres États consommateurs de ressources canadiennes puissent échapper à l'effet de la récession américaine.

Néanmoins, dans ce segment, elle joue de prudence et favorise surtout les pharmaciens et les épiciers.

Vincent Delisle, de Scotia Capitaux, adopte une position neutre à l'égard des détaillants canadiens dans sa stratégie sectorielle parce que le « ralentissement économique reste à venir », dit-il. **D.B.**

conseils investir

Richelieu bien outillée pour faire des achats

Profil – Québec. Le titre du distributeur de produits de quincaillerie se négocie à un cours d'aubaine, selon les experts.

par Marie-Claude Morin > marie-claude.morin@transcontinental.ca

Quincaillerie Richelieu (Tor., *RCH*, 21,60 $) entend profiter de la tourmente économique aux États-Unis pour y réaliser des acquisitions d'ici la fin de l'année.

Le titre du distributeur québécois s'échange à 13 fois le bénéfice prévu en 2008, un ratio injustement bas compte tenu de son bilan, jugent les experts.

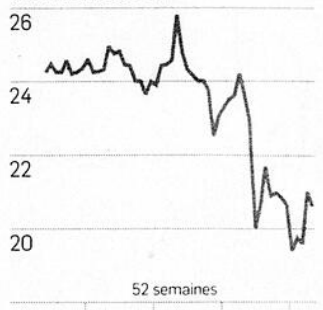
« Le titre est très attrayant au cours actuel », croit Martin Ferguson, gestionnaire chez Mawer Investment Management. Il apprécie l'équipe de direction et le bilan solide de Richelieu, dont il est actionnaire depuis longtemps.

La clientèle de Richelieu se compose de 38 000 détaillants et fabricants. M. Ferguson juge qu'elle pourra profiter de la conjoncture actuelle pour accroître sa présence aux États-Unis en y réalisant des acquisitions à bas prix.

Benoit Caron, analyste à la Financière Banque Nationale, n'hésite pas à qualifier Richelieu d'aubaine. « Au multiple d'évaluation actuel, le titre est peu cher puisqu'il procure un rendement entre 16 et 18 % par année », dit-il.

Les investisseurs boudent le titre parce qu'il a presque sombré dans l'oubli après avoir été retiré de l'indice TSX en 2003, dit M. Caron.

Quincaillerie Richelieu
Tor., *RCH*, 21,60 $



Potentiel
- La société rachète ses actions.
- Les ventes et le bénéfice sont en croissance.
- Son bilan sain lui permet de faire rapidement des acquisitions.

Risques
- Hausse du prix des matières premières.
- Un ralentissement économique prononcé.

Source : Bloomberg, au 4-04-2008

Résultats conformes aux attentes

Richelieu a augmenté ses ventes de 1,7 %, à 96,1 millions de dollars (M$), au premier trimestre terminé en février.

Aidées par une acquisition, les ventes américaines ont crû de 11 % et comptent maintenant pour 18 % des revenus.

Au Canada, les ventes ont augmenté de 2,9 %. La marge d'exploitation est demeurée stable, mais une diminution du fardeau fiscal et des frais d'intérêts a fait croître le bénéfice net de 11 %, à 6,6 M$.

« Certains clients canadiens auraient pu souffrir du ralentissement américain et de la vigueur du dollar, mais ils semblent bien résister », note Martin Ferguson.

Pour sa part, Anthony Zicha, analyste chez Scotia Capitaux, prévoit une augmentation des ventes de 6,3 % en 2008 et de 8 % en 2009, et un bénéfice par action de 1,59 $ et de 1,70 $ respectivement.

Dans le bon créneau

La crise immobilière pèse sur l'industrie de la construction, mais Richelieu œuvre dans un bon créneau, soutient son président et chef de la direction, Richard Lord.

« Les gens continuent de rénover leur cuisine et leur salle de bain », explique-t-il.

De plus, les investissements en rénovations commerciales sont élevés en ce moment au Canada.

Selon M. Caron, le ralentissement américain ne freine pas le distributeur québécois. « Au Canada, Richelieu est tellement importante qu'elle ne peut pas échapper aux fluctuations. Par contre, comme c'est encore un très petit acteur aux États-Unis, elle peut profiter des turbulences. »

Des acquisitions en vue

La direction de Richelieu est ouvertement en quête d'occasions d'achat. « On espère faire plus d'une annonce cette année ! » lance Richard Lord.

Qualifié de dirigeant prudent et discipliné, M. Lord cherche des entreprises dirigées par des gestionnaires respectés, et pouvant être acquises à un prix raisonnable. « Les prix demandés n'ont pas encore beaucoup diminué, mais ça s'en vient », affirme M. Lord.

Richelieu pourrait accroître sa présence sur la côte Est et commencer à explorer le Midwest et l'Ouest américain.

M. Ferguson croient que des transactions seront conclues d'ici la fin de l'année. La société n'est pas endettée et a de l'expérience dans les acquisitions, précise le gestionnaire.

Anthony Zicha souligne que Richelieu, un « consolidateur d'expérience dans un marché très fragmenté », sait utiliser ses acquisitions pour exploiter davantage ses marchés établis par des ventes croisées. ▮

VOICI MES EX :
GROSSES BANQUES ET GROSSES COMMISSIONS.

6,99 $ à 9,99 $*
Devenez admissible à un tarif UNIQUE sur les actions aussi bas que 6,99 $

3,55 %[1] D'INTÉRÊT
Compte à rendement optimal

ADHÉREZ AUJOURD'HUI ET OBTENEZ 100 OPÉRATIONS GRATUITES[2]

E*TRADE CANADA
Le choix quotidien de milliers d'investisseurs.

VISITEZ LE www.etrade.ca TÉLÉPHONEZ AU 1-888-769-3723

E*TRADE Canada est un service de Société de valeurs mobilières E*TRADE Canada (courtier à escompte – comptes d'exécution seulement), membre du FCPE. E*TRADE, E*TRADE Canada, le logo de E*TRADE Canada et le logo en astérisque sont des marques de commerce ou des marques déposées de E*TRADE FINANCIAL Corp. ou de ses filiales et sont utilisés avec sa permission. *Sujet à des conditions. Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, visitez le www.etrade.ca. Les frais sur les opérations U.S. sont facturés en dollars U.S. Frais de marché et de courtage électronique (ECN) applicables aux opérations effectuées avec la plateforme Power E*TRADE Pro en sus. [1]Taux d'intérêt annuel en vigueur à compter du 6 mars 2008. L'intérêt est calculé sur le solde de fermeture quotidien et payé mensuellement. Le taux d'intérêt est sujet à changement à n'importe quel moment et à la discrétion de E*TRADE Canada, sans préavis. [2]Sujet à des conditions. Pour des détails, y compris sur l'admissibilité, le dépôt minimum requis et la remise maximale sur commissions, visitez le www.etrade.ca.

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Le « market timing », un jeu dangereux

Chaque domaine a ses chimères. Dans le monde du placement, l'une des plus répandues consiste à croire qu'il est possible de prévoir la direction de la Bourse pour acheter et vendre des titres au moment le plus opportun. C'est ce qu'on appelle la synchronisation du marché, ou *market timing*.

L'idée est attrayante. Imaginez quels gains j'aurais faits si j'avais vendu toutes mes actions lorsqu'elles ont atteint un sommet l'été dernier, pour les racheter quelques mois plus tard quand elles étaient à leur plus bas !

En fait, le concept de la synchronisation du marché repose sur une mauvaise conception de la Bourse. Si vous la considérez comme un endroit qui vous offre d'investir dans une diversité d'entreprises, vous ne songerez même pas à tenter de déterminer ce moment magique où un indice boursier atteint le point supposément idéal pour acheter ou pour vendre.

La réalité, c'est que vous n'avez aucune chance à ce petit jeu.

Vous analyserez plutôt différents titres avec attention, et vous les achèterez ou les vendrez quand leurs cours seront propices à une transaction. C'est le seul moyen d'investir en Bourse de façon rationnelle.

En fait, la synchronisation du marché relève du rêve et non de la réalité.

La plupart des investisseurs vendent leurs titres après que les indices ont dégringolé. En effet, ce n'est que lorsque leur portefeuille a fondu de 20 %, qu'ils se disent : « Aïe ! je dois vendre avant de tout perdre. » Et comme plusieurs investisseurs me l'ont mentionné depuis quelques mois : « Je rachèterai quand la Bourse aura fini de baisser. »

Quand sauront-ils que la Bourse a terminé sa chute ? Il n'y a qu'une réponse pratico-pratique possible, mais elle est incompatible avec le concept du *market timing* : lorsque la Bourse aura rebondi de façon durable et que le climat de confiance sera rétabli.

L'autre revers de la synchronisation du marché, c'est que ses partisans risquent de ne pas profiter d'une grande partie du potentiel d'enrichissement de la Bourse.

Robert E. Torray, qui gère depuis 30 ans les fonds Torray, mentionne une donnée étonnante dans son rapport annuel de 2007 : « Des études montrent qu'en tenant compte des rendements composés, 90 % du rendement des titres boursiers est réalisé pendant seulement 1,5 % des séances », écrit-il.

Cela signifie que si vous essayez d'acheter et de vendre uniquement au moment que vous croyez le plus opportun, les probabilités sont de 66,5 contre un que vous en sortiez perdant, précise M. Torray.

Autrement dit, même si la Bourse affiche un très bon rendement à long terme, il suffit d'avoir retiré vos placements pendant quelques séances pour ne pas profiter d'une grande grande partie de ce rendement.

Agir ainsi est fort dangereux, car vous courez des risques sans prendre les moyens nécessaires pour obtenir un bon rendement ! C'est pourtant ce que trop d'investisseurs font.

Y a-t-il des personnes assez futées pour constamment acheter et vendre au bon moment, année après année, cycle après cycle ? Je n'en ai jamais rencontré.

Si vous voulez tenter cet exercice périlleux, tant pis pour vous. Car la réalité, c'est que vous n'avez aucune chance à ce petit jeu. Aucune.

TransCanada fait sourciller les experts

Profil – Canada. L'achat d'une centrale électrique new-yorkaise au coût de 2,8 milliards constitue un pari audacieux.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

TransCanada Corp. (Tor., *TRP*, 36,34 $) effectue une autre acquisition audacieuse afin de diversifier ses sources de revenus.

D'ici juin, elle mettra la main sur la centrale électrique Ravenswood, à New York, pour la somme de 2,8 milliards de dollars (G$) américains.

Cette transaction gonfle de 30 %, à 10 300 mégawatts, sa capacité totale de production d'électricité, et triple sa capacité dans l'Est des États-Unis.

Le principal transporteur de gaz naturel par pipeline au Canada multiplie les acquisitions depuis 1999 pour contrer le rendement décroissant de ses pipelines réglementés.

En cours de route, son profil de risque augmente, indique Britt Doherty, gestionnaire du Fonds Scotia Dividendes.

« La croissance du bénéfice de TransCanada devient de plus en plus tributaire des prix de l'électricité », dit Daniel Shteyn, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins.

L'achat de Ravenswood fait sourciller certains financiers, car TransCanada offre plus de deux fois la valeur comptable de la centrale.

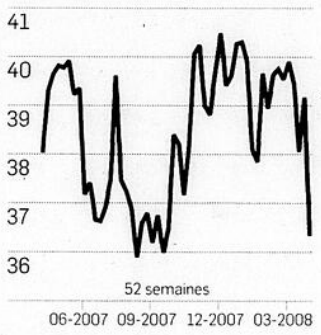
Trois agences de notation ont placé la cote de crédit A de la société sous examen.

En outre, la centrale Ravenswood ne contribuera pas au bénéfice de TransCanada avant 2010. Et cette contribution éventuelle au bénéfice de l'entreprise repose sur des hypothèses optimistes, souligne M. Shteyn.

TransCanada mise notamment sur la fermeture d'une autre centrale de la région et sur la possibilité de remplacer certaines des turbines de Ravenswood, au coût de 2 G$, dit Linda Ezergailis, analyste chez TD Newcrest.

Cette expansion augmenterait les revenus de Ravenswood après 2010.

TransCanada
Tor., *TRP*, 36,34 $



Source : Bloomberg, au 4-04-2008

Potentiel
> L'achat de la centrale d'électricité de New York diversifie ses sources de revenus et de croissance.

Risques
> Cette acquisition l'oblige à émettre pour plus de 1 G$ d'actions.
> La centrale ne contribuera pas à son bénéfice avant 2010.

L'acquisition de la centrale force de nouveau TransCanada à émettre des actions, cette fois pour au moins 1 G$, d'ici trois mois. Cette émission diminuera de 3 à 6 % son bénéfice par action dans l'avenir, selon les analystes.

Prévisions revues à la baisse

En conséquence, Aldo Pavao, analyste chez Marchés mondiaux CIBC, a abaissé son cours cible de 43 à 40,50 $ d'ici un an.

M. Shteyn prévoit maintenant une croissance de 9 % de son bénéfice en 2008 et de moins de 1 % en 2009. Il s'attend à ce que l'action de TransCanada vivote entre 35 et 37 $ jusqu'à ce que les actions émises aient trouvé preneurs.

L'an dernier, TransCanada a émis pour 1,7 milliard de dollars d'actions afin de financer l'achat de l'exploitant américain de pipelines de gaz naturel American Natural Resources pour 3,4 G$.

Les investisseurs ont mal accueilli l'annonce de l'achat de Ravenswood, le titre perdant 9 % entre le 31 mars et le 3 avril, sa plus forte chute depuis neuf ans.

De leur côté, les partisans de TransCanada considèrent que cet achat a une grande valeur stratégique à long terme.

Il place l'entreprise au cœur d'un des marchés d'électricité les plus attrayants en Amérique du Nord, juge Ramin Burney, analyste à la Financière Banque Nationale.

Hal Kvisle, président de TransCanada, compare même Ravenswood à un joyau dans l'industrie nord-américaine de l'électricité.

Il est en effet presque impossible de construire de nouvelles centrales dans la région et la Ville de New York exige qu'une partie de l'électricité qui alimente la métropole soit produite sur place. ■

ASSOCIATION DES DIPLÔMÉS DE POLYTECHNIQUE • MONTRÉAL •

SOIRÉE RETROUVAILLES 2008

Lieu :
Centre Mont-Royal
2200, rue Mansfield,
Montréal

Pour information :
Téléphone :
514-340-4764
Ligne sans frais :
1-866-452-3296
Courriel :
adp@polymtl.ca

www.adp.polymtl.ca

Les diplômés qui n'ont pu s'inscrire à la soirée sont invités à participer au cocktail, au coût de 10$.

Le jeudi 1er mai

Revivez en bonne compagnie vos belles années de l'École Polytechnique! Partagez de bons souvenirs et renouez connaissance avec certains de vos pairs que vous n'avez pas vus depuis plusieurs années.

Tous les diplômés sont invités à venir célébrer en grand nombre les anniversaires des promotions **1943, 1948, 1953, 1958, 1963, 1968, 1973, 1978, 1983, 1988, 1993, 1998** et **2003**.

Vous souhaitez savoir lesquels de vos confrères seront présents? Consultez la liste des personnes inscrites disponible en ligne!

Déroulement de la soirée
- 17 h : Cocktail
- 19 h : Souper gastronomique avec animation

Animateur :
Bruno Landry, humoriste du groupe *Rock et Belles Oreilles*

Nos partenaires

TD Assurance Meloche Monnex · bouthillette parizeau · SNC·LAVALIN · CIMA Partenaire de génie · DESSAU · ROCHE · ALCAN · FRASER MILNER CASGRAIN s.e.n.c. · DMA Desjardins Marcoux & Associés · Gestion FERIQUE · ALPHA Plantes et poteries · SM

ÉCOLE POLYTECHNIQUE MONTRÉAL
Affiliée à l'Université de Montréal

Deux achats clés pour Exfo

Profil – Québec. Elle renforce sa position dans les tests de protocoles.

par Marie-Claude Morin
> marie-claude.morin@transcontinental.ca

Exfo (Tor., *EXF*, 5,89 $) vient de conclure deux acquisitions qui lui permettront d'offrir des solutions de test et mesure à tous les stades du protocole IP, un secteur fort rentable pour l'entreprise de Québec.

Brix Networks, acquise pour 28,5 millions de dollars américains (M$ US) (le prix pourrait atteindre 37,5 M$ US si certains objectifs financiers sont atteints), offre des solutions automatisées pour surveiller la qualité des services IP. Ses revenus ont atteint 15,2 M$ US en 2007, et sa perte, 6,8 M$ US. Cette société américaine devrait contribuer au bénéfice d'Exfo à partir de 2010.

L'ontarienne Navtel Communications, achetée pour 11 M$, fournit des solutions de laboratoire aux fabricants qui mettent au point des applications de sous-systèmes multimédias IP et de voix sur IP.

« Brix et Navtel dominent leur créneau. Nous les achetons tôt dans leur courbe de croissance pour les propulser avec notre réseau et notre réputation », explique Germain Lamonde, pdg d'Exfo.

« Ces achats concordent parfaitement avec la stratégie d'Exfo, qui est toujours méticuleuse dans ses acquisitions », commente Pierre Bernard, gestionnaire de portefeuilles à l'Industrielle Alliance.

Le créneau du protocole IP, qui est environ 10 % plus rentable que les autres, pourrait dépasser les activités d'optique d'Exfo, dit M. Lamonde.

Ce créneau représente maintenant 20 % des ventes de la division des télécommunications, comparativement à 10 % les trimestres précédents.

Ben Jekic, analyste chez Valeurs mobilières Desjardins, affirme que les deux dernières transactions prouvent encore une fois qu'Exfo est capable d'acquérir des actifs stratégiques et de devancer l'évolution technologique.

« Que les deux transactions soient annoncées coup sur coup est une coïncidence », explique Germain Lamonde.

Selon lui, le marché est favorable aux acheteurs ayant un bilan solide et les prix demandés commencent à diminuer quelque peu.

Toutefois, il n'entend pas réaliser à tout prix une autre transaction prochainement.

Source : Bloomberg, au 4-04-2008

Les experts haussent leurs cibles

Exfo a agréablement surpris les experts au trimestre terminé en février, affichant des ventes de 43,3 M$ US et un bénéfice par action ajusté de 0,05 $ US. Les analystes prévoyaient plutôt des ventes de 42,2 M$ US et un bénéfice net ajusté de 0,02 $ par action.

Neuf des dix analystes qui suivent le titre en recommandent l'achat. Leurs cibles récemment majorées se situent entre 7 et 8 $.

Déclarations de dividendes

Société	Fréquence	Montant ($)	Var. ($)	Date inscrip.	Date payable
Bird Construction Income	M	0,1209	0	30-04-08	20-05-08
Bonterra Energy Income	**M**	**0,25**	**+ 0,02**	**15-04-08**	**30-04-08**
Enerplus Resources Fund	M	0,42	0	10-04-08	20-04-08
Glentel	T	0,0825	0	16-04-08	30-04-08
Quincaillerie Richelieu	T	0,08	0	10-04-08	24-04-08
Reitmans (Canada)	T	0,18	0	16-04-08	30-04-08
Strategic Energy Fund	M	0,06	0	16-04-08	30-04-08

1 Dividende en dollars américains.
2 Dividende spécial.
Fréquence : **M** mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel

Actions accréditives : le rendement des sociétés en commandite est à son plus bas

Ressources naturelles. Les sociétés d'exploration leur font actuellement payer des primes élevées pour acquérir leurs actions.

par François Riverin > lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Une offre de financement plus forte que la demande affaiblit le rendement des parts des grandes sociétés en commandite minières et pétrolières.

Benoit Gervais, gestionnaire spécialisé dans les ressources naturelles à la Corporation financière Mackenzie, indique que l'offre de financement des grandes sociétés en commandites est nettement plus abondante que la demande de fonds des sociétés d'exploration minière et pétrolière.

« Les sociétés en commandite doivent payer des primes de plus en plus élevées pour acquérir des actions accréditives. Je dirais même que cette prime est maintenant rendue presque à la limite de l'avantage fiscal offert », explique M. Gervais.

Le mandat des sociétés en commandite est de recueillir des fonds auprès des investisseurs et de les investir dans des projets d'exploration.

Lorsque l'offre de financement est abondante, la concurrence entre les sociétés en commandite pour financer les sociétés d'exploration amène ces dernières à exiger des primes sur les actions. Plus ces primes sont élevées, plus elles entament l'avantage fiscal dont bénéficient les sociétés en commandite.

Par exemple, pour la société en commandite Métaux précieux Northern 2008, le crédit d'impôt sur un investissement de 1 000 $ pour un contribuable québécois imposé au taux marginal maximal (48,22 %) atteint 676 $.

Pour diversifier ses placements

Les actions accréditives sont émises par les sociétés d'exploration pour financer leurs travaux de recherche de métaux ou de pétrole.

Au Québec, les contribuables peuvent déduire de leur revenu jusqu'à 150 % du montant investi dans ces actions.

Au fédéral, la déduction est de 100 %, à quoi s'ajoute un crédit d'impôt de 15 %.

La structure de la commandite permet de transférer les déductions fiscales aux détenteurs de parts, tout en réduisant leur exposition au risque grâce à la diversification des investissements.

Toutefois, les services de ces sociétés en commandite ont un prix. Leurs frais de financement, d'administration et de gestion peuvent atteindre jusqu'à 15 % du montant de l'investissement dès la première année.

L'investisseur qui peut acquérir des actions accréditives directement d'une société minière n'a pas à débourser ces frais habituellement. Par contre, il ne bénéficie pas de la diversification de portefeuille qu'assure une société en commandite.

Le Québec offre des déductions plus généreuses que les autres provinces, mais exige que les travaux d'exploration soient effectués sur son territoire. C'est pourquoi plus les sociétés en commandite investissent au Québec, plus les remboursements d'impôts auxquels leurs parts donnent droit sont élevés.

Placements risqués

Le généreux avantage fiscal des actions accréditives est proportionnel au risque auquel sont exposé les investisseurs. En plus du risque que les travaux d'exploration échouent, le placement est aussi exposé à un risque boursier et à la fluctuation du prix des métaux.

Comme le montre notre tableau, la perte moyenne de 11 sociétés en commandite créées en 2006 et 2007 que nous avons sélectionnées arbitrairement s'élève à 32 % par rapport à leur coût d'achat, en utilisant leur valeur au 31 décembre 2007 ou la plus récente disponible.

Toutefois, si on calcule le rendement par rapport au coût net, c'est-à-dire le coût d'achat moins le remboursement d'impôt, le rendement moyen devient positif, atteignant 36 %.

Par ailleurs, les sociétés en commandite canadiennes comme MSP de Mackenzie ont investi davantage dans les titres de producteurs de gaz naturel, qui ont été durement touchés par les faibles prix du gaz en 2007 et la hausse des coûts d'exploration.

Le début de chaque année est probablement le moment le plus propice pour acheter les parts des grandes sociétés de commandite. D'une part, le choix est plus abondant qu'à l'automne et, d'autre part, ces sociétés ont accès à un plus grand éventail de sociétés d'exploration. ■

LEXIQUE

Chaque semaine, dans notre page *Ressources naturelles*, nous vulgarisons une notion utile pour bien comprendre cette industrie.

Société en commandite

Une société en commandite (SEC) est une structure juridique d'entreprise comprenant deux types d'associés : le commandité, qui administre la société, et les commanditaires, qui fournissent les capitaux. La SEC fait en sorte que chaque commanditaire bénéficie des mêmes avantages fiscaux que s'il avait investi lui-même dans une société d'exploration. Sur le plan de l'impôt, chaque commanditaire doit traiter sa quote-part des revenus et des dépenses de la SEC de la même manière que s'il exploitait une entreprise, en plus d'avoir droit à sa quote-part des déductions fiscales liées aux actions accréditives.

Rendement de sociétés en commandite **dans les ressources naturelles**

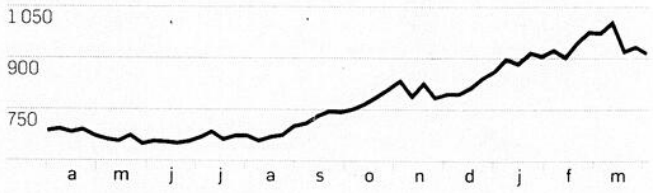
Sociétés en commandite	Coût d'achat par unité ($)	Valeur récente de la part[1] ($)	Rend. brut (%)	Rend. après déduction d'impôt[2] (%)
COMMANDITES QUI INVESTISSENT PRINCIPALEMENT AU QUÉBEC				
Métaux précieux Northern 2007	1 000	670,79	- 33	73
Métaux précieux Northern 2007 II	1 000	719,32	- 28	79
Métaux précieux Northern 2006	1 000	840	- 16	110
CGE Ressources 2007	1 000	600	- 40	- 14
CGE Ressources 2006[3]	1 000	955,55	- 4	50
Pathway Québec Mining 2007	10	6,65	- 34	60
MOYENNE			**- 26**	**60**
COMMANDITES QUI INVESTISSENT PARTOUT AU CANADA				
CMP 2007	1000	546,62	- 45	- 14
CMP 2006	1000	781,95	- 22	22
MSP 2006	25	14,61	- 42	- 16
MSP 2007	25	14,63	- 41	- 16
MSP 2008	25	22,63	- 9	33
MOYENNE			**- 32**	**2**

1 Valeur au 31 décembre 2007 ou date la plus récente. **2** Coût net : coût d'achat de la part après soustraction des déductions fiscales et compte tenu du gain en capital à la revente. **3** Valeur au 31 octobre 2007.
Note : Les actions de chaque société ont été distribuées aux porteurs de parts au prorata de leur investissement.

D'après le dernier rapport trimestriel des sociétés.

Baromètre des ressources

L'OR À NEW YORK



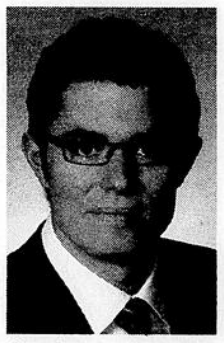
FERMETURE : **913,79 $ US l'once** UN AN : **+ 35,50 %** UN MOIS : **– 5,21 %**

	Fermeture[1] 4-04-08	Variation 1 semaine $	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MÉTAUX						
Aluminium ($ US la livre)	1,32	-0,03	-2,16	23,06	1,59	48,84
Argent ($ US l'once)	17,45	-0,91	-4,96	16,88	29,74	148,22
Cuivre ($ US la livre)	4,00	0,13	3,38	32,64	17,70	155,63
Nickel ($ US la livre)	13,03	-1,10	-7,77	11,34	-43,31	74,92
Or ($ US l'once)[2]	905,50	-28,75	-3,08	8,61	34,70	113,61
Palladium ($ US l'once)[2]	438,00	-6,00	-0,05	30,00	59,38	132,63
Platine ($ US l'once)[2]	1 989,00	-1,00	-1,35	20,33	23,38	121,21
Plomb ($ US la livre)	1,32	0,02	1,17	14,77	44,00	192,06
Uranium ($ US la livre)[3]	71,00	-3,00	-4,05	-21,11	-25,26	214,16
Zinc ($ US la livre)	1,06	0,01	0,84	-0,49	-33,11	74,29
PÉTROLE ET GAZ						
West Texas Intern. ($ US le baril)	106,21	0,49	0,46	10,54	64,67	85,88
Brent ($ US le baril, livré à Montréal)	108,29	0,21	0,19	10,34	49,76	85,59
Essence (NYMEX ¢ US par gallon)	265,55	20,10	8,19	7,68	29,47	85,65
Gaz naturel ($ le gigajoule, en Alberta)	8,10	-0,41	-4,82	32,57	13,13	6,58
BOIS D'ŒUVRE						
2x4 sap., pin, épin. ($US/1000 pmp)[4]	332,00	11,00	3,43	-1,48	1,22	-25,73
Panneaux OSB ($ US par 1 000 pi.2)[5]	195,00	0,00	0,00	-18,75	-9,30	-51,25
PÂTES ET PAPIERS						
Pâte kraft blanchie ($ US la tonne)[6]	880,00	0,00	0,00	1,94	11,39	29,85
Papier journal stand. ($ US la tonne)[7]	618,60	2,23	0,37	6,29	-0,67	8,30
INDICE RJ/CRB						
	395,09	0,55	0,14	10,14	24,74	29,83

1 Prix des métaux au Marché des métaux de Londres (LME) (sauf indication contraire). **2** Prix à Londres, 2e 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 Fœx Indexes. **7** Indice de prix PIX US Newsprint 30 lb calculé par Fœx Indexes.

Source : Bloomberg

AVIS DE NOMINATION



Jean-François Milette, vice-président, Investissements institutionnels, est heureux d'annoncer la nomination d'Antoine Julien au poste de vice-président régional, Vente de produits d'investissement, pour le Québec. Antoine se joint à Gestion des placements mondiaux MFC[MD] avec plus de 12 ans d'expérience dans l'industrie de la gestion de patrimoine en tant que conseiller en placements et directeur des ventes dans une société de gestion d'actifs. Antoine sera responsable d'établir et d'entretenir les relations avec les conseillers financiers oeuvrant dans le marché des comptes gérés.

Gestion des placements mondiaux MFC[MD] est la division de gestion de l'actif de la Financière Manuvie. Le groupe diversifié de sociétés et sociétés apparentées de Gestion des placements mondiaux MFC[MD] offre des stratégies complètes de gestion de l'actif pour les investisseurs institutionnels, les fonds d'investissement et les individus sur des marchés clés à travers le monde. Cette expertise en matière d'investissement englobe une gamme complète de classes d'actifs, y compris les actions, les titres à revenu fixe et les investissements alternatifs comme le pétrole et le gaz, l'immobilier, le bois d'œuvre, les terres agricoles, de même que les stratégies d'allocation d'actif.

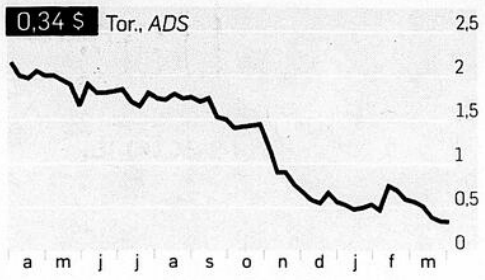
Gestion des placements mondiaux MFC[MD] a des bureaux de placement aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni, au Japon, à Hong Kong et partout en Asie. Au 31 décembre 2007, les actifs sous gestion s'élevaient à plus de 240 milliards de dollars canadiens. Pour de plus amples renseignements concernant Gestion des placements mondiaux MFC[MD], consultez www.mfcglobal.com.

Gestion des placements mondiaux MFC[MD], Manuvie et le logo sont des marques déposées de La Compagnie d'assurance-vie Manufacturers et sont utilisées par celle-ci et par ses sociétés apparentées, y compris la Société Financière Manuvie.

Gestion des placements mondiaux MFC[MD]

À SURVEILLER

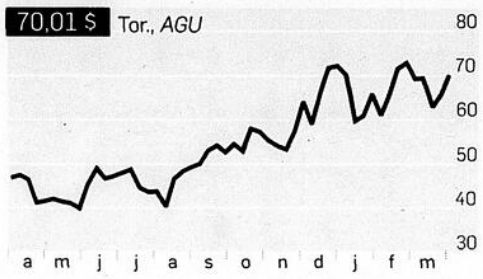
Adaltis



VARIATION UN MOIS : **- -40,3 %** UN AN : **- 84,2 %**
VAL. BOURS. : **24 M$** COURS-BÉN. : **S.O.**

Le fabricant de tests diagnostiques Adaltis a perdu de son attrait, selon Hugues Bourgeois, de la Financière Banque Nationale. L'analyste a fait passer sa cible d'un an de 2,75 à 0,65 $ en raison de la réorganisation des activités et des difficultés financières de la montréalaise. Adaltis souhaite se départir d'une partie de ses éléments d'actif européens. Elle amassera 14,9 millions au moyen d'une émission de droits auprès de ses actionnaires. **D.R.**

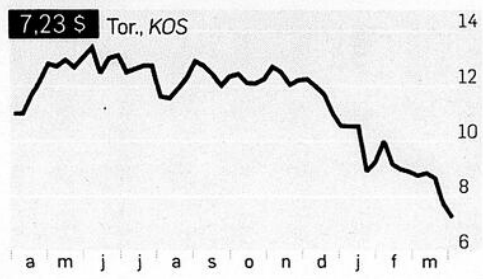
Agrium



VARIATION UN MOIS : **+ 1,1 %** UN AN : **+ 49,8 %**
VAL. BOURS. : **11 G$** COURS-BÉN. : **13,4** DIV. : **0,2 %**

Les analystes relèvent encore leurs prévisions de bénéfices pour les producteurs d'engrais afin de refléter le bond de leurs prix. De nombreux experts, dont Goldman Sachs, affirment que les producteurs peuvent hausser leurs prix à leur gré, tellement la demande est forte. Mike Wilson, président d'Agrium, craint que les gouvernements imposent des tarifs (à l'exportation, par exemple) ou contrôlent les prix, si ceux-ci ne cessent de grimper. **D.B.**

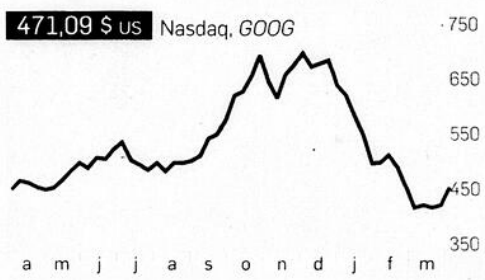
Cossette Communication



VARIATION UN MOIS : **- 17,4 %** UN AN : **- 34,3 %**
VAL. BOURS. : **120 M$** COURS-BÉN. : **7,7**

Les effets d'une possible récession américaine sèment l'inquiétude parmi les actionnaires de Groupe Cossette Communication. De plus, Adam Shine, de la Financière Banque Nationale, a réduit en mars ses prévisions à l'égard du fournisseur québécois de services de communication en raison de l'incertitude entourant le sort de l'un de ses plus importants clients, Bell Canada. Il prévoit un cours de 10 $ dans un an. **D.R.**

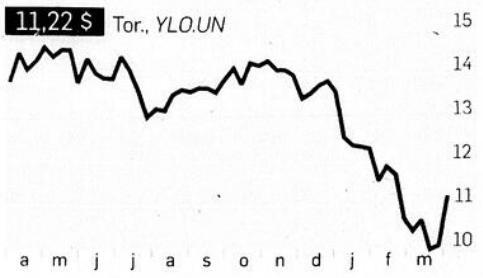
Google



VARIATION UN MOIS : **+ 8,7 %** UN AN : **+ 1 %**
VAL. BOURS. : **149 G$ US** COURS-BÉN. : **35** DIV. : **S.O.**

De plus en plus d'analystes prévoient que les résultats du premier trimestre 2008 de Google seront inférieurs à leurs estimations initiales. Douglas Anmuth, de Lehman Brothers, a fait passer sa prévision de bénéfice par action de 4,67 à 4,46 $ US. Google souffrirait de la baisse des clics payants à la suite des mesures prises pour éliminer les fausses requêtes, ainsi que du ralentissement économique. Google publiera ses résultats le 17 avril. **Y.C.**

Pages Jaunes (Fonds de rev.)



VARIATION UN MOIS : **+ 7,7 %** UN AN : **- 18,8 %**
VAL. BOURS. : **5,9 G$** COURS-BÉN. : **9,3** DISTR. : **10 %**

L'éditeur d'annuaires utilise ses fonds excédentaires pour racheter ses unités dépréciées. Cela oblige les investisseurs qui profitaient de la baisse de son titre à se retirer. Moins d'unités en circulation signifie moins de distributions à verser pour l'éditeur, dont les bénéfices deviendront imposables en 2011. La Financière Banque Nationale prévoit qu'il rachètera 10 % de ses unités pendant 24 mois, et fixe un cours cible de 13,50 $ d'ici un an. **D.B.**

Source : Bloomberg, fermeture du 4-04-2008

ZOOM

Le marché du travail reste solide

Le marché du travail au Canada est suffisamment vigoureux pour que le pays conserve un rythme de croissance économique acceptable au premier semestre de 2008, affirme Stéfane Marion, économiste en chef adjoint à la Financière Banque Nationale (FBN).

L'économie canadienne a créé 14 600 emplois en mars, la création de 34 200 postes à temps partiel ayant compensé la perte de 19 600 postes à temps plein. La FBN souligne qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter de la diminution d'emplois à temps plein, car il s'en était créé beaucoup (114 000) en janvier et février.

De plus, la hausse de 20 000 du nombre de travailleurs dans le secteur privé en mars confirme la vitalité du marché du travail au pays.

L'évolution du marché de l'emploi après le premier semestre dépendra de l'ampleur de la récession américaine, reconnaît M. Marion. La FBN est optimiste, car elle croit que les mesures américaines instaurées pour stimuler l'économie ont de bonnes chances de réussir.

Évolution du **taux d'activité**

Source : Financière Banque Nationale, mars 2008

Pour l'instant, le fossé n'a jamais été aussi large entre les deux pays en ce qui concerne le taux d'activité.

Au Canada, la population en emploi ou à la recherche d'un emploi augmente, ce qui montre que les Canadiens ont bon espoir de se trouver un boulot et se joignent à la population active. En revanche, aux États-Unis, le taux de personnes à la recherche d'un emploi décline. **D.B.**

À DÉCOUVRIR

Artis profite du boom albertain

Le fonds de placement immobilier (FPI) Artis possède 84 immeubles commerciaux et industriels dans l'Ouest canadien, dont près des trois quarts sont situés en Alberta. Mario Saric, analyste chez Sçotia Capitaux, s'attend à ce que la croissance provienne surtout de la hausse des loyers en 2008. Il juge cependant qu'Artis pourrait faire des acquisitions pour 200 millions de dollars sans devoir émettre de parts.

POTENTIEL

> Artis rétrécit l'écart entre ses prix de location et les prix du marché lors du renouvellement des baux.
> Selon Mario Saric, Artis est le FPI le plus attrayant pour profiter de la vigueur du marché de l'Ouest canadien.
> Les analystes jugent le titre sous-évalué et le voient entre 18 et 20 $ d'ici un an.

RISQUES

> Le marché craint que l'offre immobilière dépasse la demande en Alberta.
> Les rachats de parts seront modestes en 2008, car Artis conservera ses liquidités pour réaliser des acquisitions.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT ..... **15,99 $**
VAR. DEPUIS UN MOIS ..... **+ 8,2 %**
REVENUS (12 DERN. MOIS)... **99,3 M$**
VALEUR BOURSIÈRE ..... **508 M$**
RATIO COURS-BÉN. (P 2008)..... **9,97**
REND. DE DIVIDENDE..... **6,7 %**

MDA se recentre sur la gestion hypothécaire

Le développeur de solutions technologiques MacDonald, Dettwiler and Associates (Tor., *MDA*) recentrera bientôt ses activités dans le segment de la gestion de titres hypothécaires et d'assurance en Grande-Bretagne. La société de Colombie-Britannique a récemment signé une entente visant la vente de sa filiale de services de surveillance pour une somme de 1,2 milliard de dollars. Cette filiale a contribué à la fabrication du bras spatial canadien.

POTENTIEL

> Selon les analystes, MDA entend percer le marché américain des titres hypothécaires d'ici quelques trimestres.
> La cible moyenne d'un an de neuf analystes est de 61 $.

RISQUES

> La société doit obtenir le feu vert d'Ottawa pour conclure la vente de sa division de services de surveillance.
> Le ralentissement prolongé du marché immobilier britannique.

CHIFFRES CLÉS

COURS RÉCENT ..... **46,50 $**
VAR. DEPUIS UN MOIS ..... **- 1,3 %**
REVENUS (12 DERN. MOIS) .... **1,2 G$**
VALEUR BOURSIÈRE ..... **1,9 G$**
RATIO COURS-BÉN. (P 2008)..... **18**

conseils investir

Le Top 100 Les Affaires 500[1]

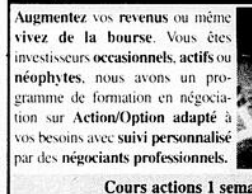
Entreprises québécoises et canadiennes	Symbole boursier	Ferm. 8 avril ($)	Variation 1 semaine $	1 semaine %	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Rend. ann. 3 ans %	Vol. quot. moyen (00)	Div. ann. %	52 semaines Haut	52 semaines Bas	Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
Abitibibowater	A	13,60	0,35	2,6	24,8	-32,0	-74,5	—	19	—	54,71	8,80	—	8 000
ACE Aviation Holdings (Air Canada)	ACE.A	20,91	-0,29	-1,4	-6,0	-26,2	-20,7	0,5	7144	0,0	30,23	19,82	10,0	7 657
Aliments Maple Leaf	MFI	13,50	0,05	0,4	5,3	-9,1	-7,5	-8,6	1253	1,1	16,93	11,87	26,5	1 600
Astral Media	ACM.A	37,54	-1,45	-3,7	2,2	-19,5	-9,7	4,5	1326	0,9	46,95	35,70	15,4	1 400
Banque CIBC	CM	68,00	-0,90	-1,3	8,8	-3,6	-32,7	1,2	27908	4,5	107,45	56,25	66,7	3 153
Banque Laurentienne du Canada	LB	41,74	-1,22	-2,8	-0,6	25,5	25,9	20,9	1247	3,3	45,08	31,30	13,2	2 904
Banque Nationale du Canada	NA	49,77	0,18	0,4	3,3	-4,8	-22,5	2,2	7322	4,7	66,50	43,60	15,2	10 299
Banque Royale du Canada (RBC)	RY	47,45	-1,34	-2,7	2,9	-6,5	-19,3	12,5	41185	3,8	61,08	42,82	12,3	7 600
Banque Scotia	BNS	46,66	-1,00	-2,1	4,0	-7,2	-12,8	9,2	32632	3,7	54,73	42,00	12,8	1 500
Banque TD (Groupe financier)	TD	63,37	-1,13	-1,8	0,7	-8,8	-8,5	11,5	31610	3,2	77,10	58,57	10,7	2 323
BCE (Bell Canada Entreprises)	BCE	35,99	0,92	2,6	0,5	-9,2	9,3	11,1	71651	3,7	41,80	32,52	15,3	17 241
BMO Groupe financier	BMO	46,70	-0,60	-1,3	8,4	-17,1	-33,4	-2,3	30135	4,9	72,75	38,00	11,9	5 000
BMTC (Groupe)	GBT.A	17,98	0,03	0,2	-4,1	-20,8	-7,9	9,7	110	1,3	24,50	16,75	10,6	2 752
Bombardier	BBD.B	6,43	0,80	14,2	21,3	7,9	38,6	35,7	87276	0,0	6,97	4,06	26,4	13 600
CAE	CAE	12,63	1,13	9,8	10,1	-5,1	-5,4	30,6	7016	0,3	15,25	9,92	21,1	3 000
Canadien Pacifique (Chemin de fer)	CP	67,56	0,70	1,0	-0,3	5,2	5,4	17,1	7404	1,4	91,00	57,30	15,6	1 250
Canam (Groupe)	CAM	11,22	0,39	3,6	14,0	-20,7	9,3	22,5	772	1,1	15,98	9,40	11,1	1 329
Cascades	CAS	8,32	0,30	3,7	11,8	-1,4	-28,6	-11,9	1203	1,9	13,05	6,96	15,2	5 375
CGI (Groupe)	GIB.A	11,32	0,01	0,1	6,2	-2,3	9,7	13,8	11468	0,0	12,24	8,95	14,5	8 650
CN (Canadien National)	CNR	51,55	0,83	1,6	2,2	10,5	1,3	12,2	16556	1,8	61,00	42,51	15,3	3 253
Cogeco	CGO	32,13	0,13	0,4	10,8	-18,7	-17,6	11,6	256	0,8	44,57	26,77	27,2	1 355
Cossette Communication	KOS	7,15	-0,25	-3,4	-18,3	-35,1	-37,0	-15,0	245	0,0	13,50	6,61	7,7	561
Couche-Tard (Alimentation)	ATD.B	15,15	-0,71	-4,5	-4,2	-17,2	-37,0	-3,8	3737	0,7	24,58	13,69	15,1	4 000
Domtar	UFS	7,41	0,25	3,5	20,1	-2,4	-33,7	-10,3	4522	—	12,29	5,98	—	3 000
EXFO	EXF	5,99	1,04	21,0	47,2	21,0	-16,1	0,7	788	0,0	8,19	3,93	36,9	636
Garda World (Corporation de sécurité)	GW	12,79	-0,47	-3,5	-12,0	-16,8	-35,3	13,3	1134	0,0	25,00	12,39	29,1	6 325
Gaz Métro (Société en commandite)	GZM.UN	15,30	-0,25	-1,6	-2,9	-6,4	-8,9	-4,0	317	7,6	17,58	13,77	12,8	1 739
Genivar	GNV.U	26,47	-0,23	-0,9	4,5	0,6	71,9	—	344	4,9	29,50	15,06	20,4	1 230
George Weston	WN	49,55	-0,23	-0,5	12,9	-8,5	-29,8	-21,4	1618	2,7	83,90	43,43	10,0	22 000
Goodfellow	GDL	9,25	0,00	0,0	-3,6	-24,8	-44,8	-3,6	13	4,7	18,25	9,00	13,4	523
Héroux-Devtek	HRX	7,80	-0,71	-8,3	-7,1	-19,6	-12,5	22,7	301	0,0	11,30	7,00	14,4	750
Iamgold [anc. Cambior]	img	7,37	0,00	0,0	-4,3	-8,9	-22,3	0,3	19284	0,7	10,25	6,81	36,4	1 017
Industrielle Alliance	IAG	38,36	-0,03	-0,1	11,0	-9,9	9,3	13,0	1931	1,8	43,75	32,14	12,8	1 905
ING Canada	IIC	39,80	1,67	4,4	3,4	0,5	-22,4	7,1	2224	2,7	51,56	33,03	10,7	2 140
IPL	IPI.A	4,00	-0,05	-1,2	-10,5	-38,5	-43,3	-13,1	29	0,0	7,35	3,54	14,8	883
Jean Coutu (Groupe)	PJC.A	10,43	-0,17	-1,6	6,3	-6,6	-30,9	-16,3	4050	1,2	16,50	9,25	30,3	981
Lassonde (Industries)	LAS.A	42,50	0,60	1,4	4,9	4,9	13,7	17,3	31	1,3	44,00	37,00	12,5	1 448
Le Château	CTU.A	14,00	1,36	10,8	17,5	-3,8	0,4	29,1	262	9,0	17,87	11,05	10,1	858
Logistec	LGT.B	20,75	0,00	0,0	-1,2	-5,7	-3,5	—	18	—	25,00	18,00	13,2	1 208
Magasins Hart	HIS	3,58	0,33	10,2	15,5	3,5	-28,4	7,0	26	5,1	5,01	2,80	12,8	1 107
Mega Brands	MB	4,15	-0,23	-5,3	-23,3	-33,1	-82,7	-40,4	2114	0,0	24,20	2,90	—	800
Metro	MRU.A	25,42	0,42	1,7	13,8	-3,5	-31,0	-1,0	3308	1,7	41,78	21,00	10,5	7 200
Mines Agnico-Eagle	AEM	69,36	3,35	5,1	-3,6	27,5	61,2	58,0	11015	0,3	82,80	35,70	67,8	893
Molson Coors	TPX.B	54,60	-0,40	-0,7	8,6	7,2	0,1	5,9	148	—	56,50	42,90	—	1 800
Morneau Sobeco (FID)	MSI-U	13,10	0,25	1,9	4,9	-10,2	3,3	—	192	6,0	15,00	11,70	21,3	446
Power Corporation du Canada	POW	34,22	-0,27	-0,8	10,2	-14,7	-8,1	6,5	9757	2,3	41,92	29,35	11,3	4 519
Quebecor	QBR»B	27,10	0,27	1,0	-5,4	-24,2	-30,7	-4,8	1318	0,5	43,25	25,33	6,1	11 405
Quincaillerie Richelieu	RCH	20,90	-1,00	-4,6	7,8	-13,5	-13,7	-5,3	262	1,2	27,00	18,60	14,0	616
Reitmans (Canada)	RET.A	17,65	-0,84	-4,5	12,6	-8,0	-27,2	8,9	1118	3,7	27,15	15,02	11,7	1 231
Rogers Communications	RCI.B	41,70	1,87	4,7	7,3	-7,3	6,2	35,3	24091	0,9	52,20	32,92	27,1	3 299
Rona	RON	14,10	-0,32	-2,2	6,3	-17,3	-41,9	-17,2	6637	0,0	25,26	13,00	8,8	8 160
Rothmans	ROC	26,44	0,17	0,6	2,4	4,5	29,2	10,9	3096	4,9	27,02	20,20	15,8	325
Saputo	SAP	28,55	-0,45	-1,6	2,3	-4,3	27,9	18,9	3033	1,5	32,99	20,06	21,8	2 800
Sears Canada	SCC	23,72	0,78	3,4	7,8	-10,5	-15,7	27,4	550	0,0	33,00	17,51	10,4	7 100
SFK Pâte	SFK.U	2,19	0,17	8,4	-0,5	-2,7	-55,4	-26,7	914	19,6	5,42	1,69	19,9	307
Shermag	SMG	0,36	-0,04	-10,0	-7,7	-58,6	-80,4	-62,3	166	0,0	1,99	0,31	—	1 075
SNC-Lavalin (Groupe)	SNC	47,34	1,84	4,0	7,3	-1,7	39,7	24,9	6021	0,8	51,04	30,50	128,0	3 925
Sportscene (Groupe)	SPS.A	16,00	0,25	1,6	6,7	8,5	0,0	35,8	3	—	16,00	14,00	13,7	1 700
Sun Life (Financière)	SLF	47,97	-1,05	-2,1	6,4	-13,9	-9,2	10,3	15460	2,4	56,50	43,23	12,1	1 500
TELUS Communications	T	45,68	-0,87	-1,9	3,8	-7,6	-22,4	9,0	10403	3,2	66,45	41,05	13,4	4 400
Tembec	TMB	4,03	0,43	11,9	18,5	-35,5	-87,3	-64,6	880	—	33,05	2,80	—	2 560
Transat A.T.	TRZ.B	20,90	-1,74	-7,7	-21,3	-40,3	-40,9	-4,1	1255	1,3	42,38	19,66	8,8	2 579
Transcontinental	TCL.A	18,48	-0,02	-0,1	18,1	17,4	-13,8	-8,7	2058	1,9	22,66	13,90	11,9	7 007
TransForce (Fonds de revenu)	TIF.UN	7,84	0,02	0,3	19,7	-15,2	-43,9	-10,6	2836	17,1	15,35	6,09	8,7	5 468

Sociétés mères de filiales canadiennes	Symb. boursier	Devise	Ferm. 8 avril	Variation 1 semaine $	1 semaine %	1 mois %	En 2008 %	1 an %	Rend. ann. 3 ans %	Div. ann. %	52 semaines Haut	52 semaines Bas	Ratio cours-bén.	Emplois au Qué.
ABB Can. (ABB ADR, New York)	ABB	$ US	27,25	-0,2	-0,9	7,2	-5,4	52,2	62,6	—	32,08	17,68	—	1 187
Alcoa Can. (Alcoa, New York)	AA	$ US	37,18	0,6	1,8	1,6	1,7	7,5	7,7	1,9	48,77	26,69	15,0	3 600
AXA Can. (AXA ADS, New York)	AXA	$ US	38,52	-0,4	-1,1	21,6	-3,0	-11,7	17,4	—	47,10	30,09	—	1 290
Bell Helicopter (Textron, New York)	TXT	$ US	57,59	-0,3	-0,5	5,4	-19,2	24,4	16,4	1,2	74,40	45,10	15,3	1 940
Bridgestone Firestone Can. (Bridgestone, Tokyo)		Yens	1814,00	76,0	4,4	11,0	-8,8	-27,1	-3,4	1,3	2715,00	1493,00	10,8	1 490
Bureau en Gros (Staples, Nasdaq)	SPLS	$ US	22,51	-0,9	-3,8	3,5	-2,4	-14,6	4,2	—	27,00	19,69	15,7	2 300
Compass Can. (Compass Group PLC, Londres)	CPG	Livre	329,50	-5,5	-1,6	-1,8	6,8	-5,9	14,8	3,6	384,25	272,25	22,0	2 850
Costco (Les entrepôts) (Costco, Nasdaq)	COST	$ US	66,93	0,4	0,7	11,0	-4,1	22,0	14,3	0,9	72,68	53,00	23,9	3 199
DMR Conseil (Fujitsu LTD ADR, Tokyo)	FJTSY.PK	$ US	688,00	20,0	3,0	-3,4	-8,6	-17,4	1,1	0,7	943,00	609,00	18,2	1 200
Electrolux (Electrolux AB, Stockholm)		Cour.	97,00	-5,0	-4,9	-0,8	-10,6	-43,9	11,6	—	190,00	81,25	9,3	1 670
Emb. Smurfit-Stone Can. (Smurfit-Stone, Nasdaq)	SSCC	$ US	7,09	-0,8	-10,4	-8,5	-32,9	-38,2	-21,7	0,0	14,08	7,02	101,3	1 600
Ericsson Can. (LM Ericsson ADR, Nasdaq)	ERIC	$ US	20,39	0,0	0,1	2,8	-12,7	-45,7	-9,8	—	43,41	17,04	14,8	1 500
Falconbridge (Xstrata PLC, Londres)	XTA	Livre	3954,00	480,0	13,8	0,5	11,4	45,7	62,5	0,5	4251,00	2436,00	13,6	2 500
Financière Standard Life (Stand. Life PLC, Londres)		Livre	265,00	7,0	2,7	27,7	4,8	-17,0	—	4,6	357,25	185,20	12,2	1 508
Goodyear Can. (Goodyear Tire, New York)	GT	$ US	27,20	0,2	0,9	6,2	-3,6	-17,4	28,5	0,0	36,90	22,27	18,6	1 000
Home Depot Can. (Home Depot, New York)	HD	$ US	28,18	-1,3	-4,4	8,9	4,6	-25,9	-7,2	3,0	41,19	23,77	12,3	3 500
IBM Can. (IBM, New York)	IBM	$ US	116,27	-0,2	-0,2	2,0	7,6	20,5	11,3	1,4	121,46	93,91	16,2	5 500
Kraft Can. (Kraft Foods, New York)	KFT	$ US	31,66	-0,1	-0,2	3,4	-3,0	0,3	2,0	3,2	37,20	28,63	17,1	1 850
Labatt (La brasserie) (InBev, Bruxelles)	INB	Euro	58,28	0,7	1,3	0,4	2,2	7,2	30,8	0,0	68,97	46,03	16,2	1 250
Merck (Frosst Can.) (Merck, New York)	MRK	$ US	40,90	2,6	6,7	-2,0	-29,6	-10,2	11,3	2,6	61,62	36,82	12,7	1 095
Mittal Can. (Arcelor Mittal, New York)	MT	$ US	85,45	3,0	3,7	14,3	10,5	55,9	42,6	—	86,44	51,18	11,5	2 295
PACCAR du Can. (Paccar, Nasdaq)	PCAR	$ US	47,51	-0,4	-0,9	12,7	-12,8	-4,6	19,0	3,1	65,75	41,14	14,5	1 090
Pratt & Whitney (United Technologies , New York)	utx	$ US	71,80	0,6	0,8	6,4	-6,2	10,6	14,4	1,5	82,50	63,65	16,4	5 500
Prévost Car (Volvo AB, Nasdaq)	VOLV	$ US	16,05	0,6	3,5	12,2	-2,7	-8,6	29,4	—	22,93	12,45	—	1 718
QIT, Fer et Titane (Rio Tinto PLC ADS, New York)	RTP	$ US	471,27	51,5	12,3	5,8	12,2	97,0	57,4	—	484,21	221,85	—	1 850
Rolls-Royce Can. (Rolls-Royce Group, Londres)	RR	Livre	438,50	18,5	4,4	3,1	-18,0	-9,5	22,3	0,0	562,78	390,46	13,0	1 442
Sanmina-SCI Can. (Sanmina-SCI Corp, Nasdaq)	SANM	$ US	1,55	0,0	-1,9	-2,5	-14,8	-59,3	-32,5	0,0	3,88	1,15	—	800
Securitas Can. (Securitas AB, Stockholm)		Cour.	79,00	-2,0	-2,5	9,0	-12,2	-26,2	0,6	—	111,50	67,00	55,0	2 000
Thomas & Betts (Thomas Betts, New York)	TNB	$ US	39,81	1,6	4,2	4,4	-18,8	-19,2	7,3	0,0	64,28	33,26	12,3	1 366
UAP (Genuine Parts, New York)	GPC	$ US	41,57	-0,1	-0,2	3,5	-10,2	-16,2	1,1	3,2	51,68	38,30	14,0	1 767
Ubisoft (Ubisoft, Paris)		Euro	60,02	2,4	4,2	12,3	-13,6	58,5	57,0	—	70,50	33,05	32,9	1 700
Ultramar (Valero Energy, New York)	VLO	$ US	49,93	-2,0	-3,8	-4,9	-28,7	-24,4	9,6	0,7	78,68	44,94	6,4	2 695
UPS Can. (UPS, New York)	UPS	$ US	73,31	-1,4	-1,9	1,9	3,7	4,3	2,8	2,4	78,99	64,01	17,5	1 300
Wal-Mart Can. (Wal-Mart, New York)	WMT	$ US	54,45	0,4	0,7	9,1	14,6	12,8	5,5	1,7	55,20	42,09	17,1	6 925
Wyeth Can. (Wyeth, New York)	WYE	$ US	44,23	1,7	4,0	7,0	0,1	-16,3	3,4	2,4	62,20	38,39	12,6	1 342

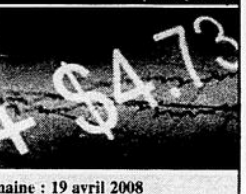
1 Les plus importants employeurs au Québec inscrits en Bourse, selon le classement annuel Les Affaires 500

Le dollar canadien

EN DOLLAR US
FERMETURE : **0,9913 $**
UN MOIS : **– 1,50 %**



EN EURO
FERMETURE : **0,6299 $**
UN MOIS : **– 4,76 %**



Les devises (7 avril 2008)

Pays (unité monétaire)	1 $ CA	Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (rand)	7,7612	Japon (yen)	101,8468
Argentine (peso)	3,1397	Liban (livre)	1 490,4173
Australie (dollar)	1,0747	Mexique (peso)	10,4741
Brésil (real)	1,6967	Nouvelle-Zélande (dollar)	1,2504
Chili (peso)	432,1319	Philippines (peso)	41,3762
Chine (yuan)	6,9516	Royaume-Uni (livre sterl.)	0,4996
Danemark (couronne)	4,7182	Russie (rouble)	23,4040
Hong-Kong (dollar)	7,7354	Singapour (dollar)	1,3720
Inde (roupie)	39,6931	Suède (couronne)	5,9230
Israël (new shekel)	3,6113	Suisse (franc)	1,0062

Marchés monétaires

CANADA		7 avril	10 mars
Taux d'escompte Banque du Can. (4 mars 08)[1]		3,75	3,75
Taux cible des prêts à un jour (4 mars 08)[1]		3,50	3,50
Taux préférentiel (5 mars 08)[1]		5,25	5,25
Bons du Trésor	(3 mois)[2]	2,10	2,37
Bons du Trésor	(6 mois)[2]	2,49	2,63
Acceptations bancaires 3 mois	(3 mois)[2]	3,62	3,64
Argent à demande[2]		3,50	3,50
ÉTATS-UNIS		**7 avril**	**10 mars**
Taux d'escompte (18 mars 08)[1]		2,50	3,50
Taux cible des Federal Funds (18 mars 08)[1]		2,25	3,00
Taux préférentiel (18 mars 08)[1]		5,25	6,00
Bons du Trésor	(3 mois)	1,39	1,35
	(6 mois)	1,53	1,46
Papier commercial	(90 jours)	2,79	2,90
Eurodollars	(90 jours)	3,00	2,90

1 Date du dernier changement. **2** Achat minimum de 1 MS.

Gagnez en bourse
Accrédité Emploi Québec

Augmentez vos **revenus** ou même **vivez de la bourse**. Vous êtes investisseurs **occasionnels**, **actifs** ou **néophytes**, nous avons un programme de formation en négociation sur **Action/Option adapté** à vos besoins avec **suivi personnalisé** par des **négociants professionnels**.

Cours actions 1 semaine : 19 avril 2008
Cours options 2 et 3 jrs : 10 mai 2008
Cours Investisseur actif 1 jour : Mtl 3 mai 2008 - Qc 27 sept. 2008

• Contrôle du risque à **100%** • Stratégies de **marchés baissiers**
• Déductible d'impôt à **100%** • Manuel français
• Résidence/bur. • Temps plein/partiel
• Ordi./logiciels fournis pendant formation • Bourses US/CAD

Soirées d'information gratuites
Laval 14 avril - Longueuil 16 avril - Montréal 28 mai

(514) 666-0304 / 1 (877) 290-0123
www.daytradercanada.com

Les obligations – 10 ans

(Gouv. du Canada, rendement en % depuis un an)

FERMETURE : **3,412 %**
UN AN : **– 16,70 %** UN MOIS : **+ 0,77 %**

Rendement des obligations

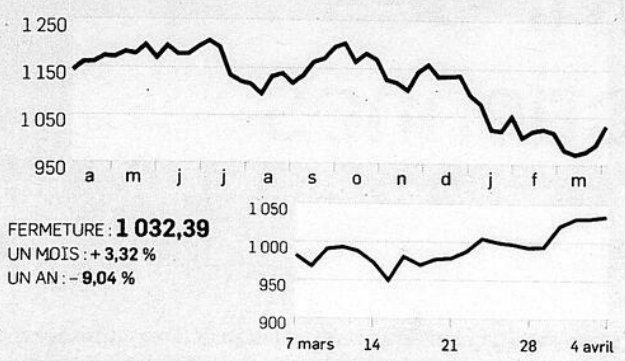
(En %, selon l'échéance en nombre d'années)

	1	5	10	20	30
Gouvernement du Canada	2,70	3,05	3,53	4,02	4,00
Province d'Ontario	3,00	3,67	4,17	4,69	4,68
Province de Québec	3,00	3,77	4,33	4,83	4,84
Municipalités du Québec	3,10	3,97	4,53	5,03	5,04
Entreprises can. (A)	3,65	4,88	5,57	6,07	6,16
Oblig. démembrées Canada[1]	2,75	3,22	3,77	4,20	4,07
Oblig. démembrées Québec[1]	3,05	3,94	4,57	5,01	4,91
Gouvernement des États-Unis	1,63	2,64	3,49	4,14	4,31

Rendements offerts aux institutions. Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé. **1** Une obligation démembrée est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée.

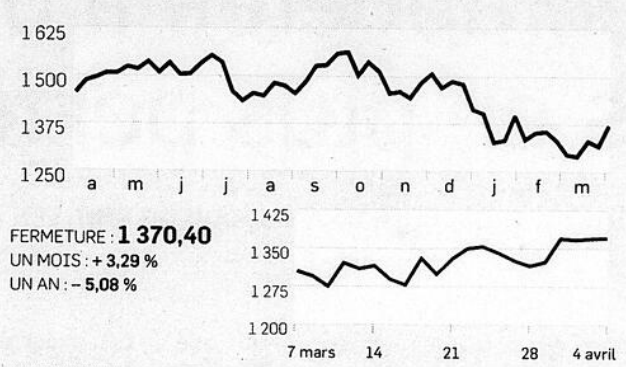
Ces rendements réfèrent à la fermeture du 4-04-2008

Monde (MSCI)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 4-04-08	Variation 1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
MSCI Mondial	1 032,39	40,74	4,11	-8,78	-9,04	21,33
MSCI E.A.E.O.	990,49	38,22	4,01	-11,61	-14,23	24,75
MSCI marchés émerg.	46 974,63	985,32	2,14	-8,85	14,92	90,60
Francfort (Dax)	6 763,39	203,49	3,10	-16,16	-4,74	53,69
Hong-Kong (H.S.)	24 264,63	978,68	4,20	-12,76	20,06	70,38
Londres (F.T. 100)	5 947,10	254,20	4,47	-7,90	-7,04	19,33
Mexique (IPC)	31 545,37	1 455,47	4,84	6,80	7,40	151,73
Paris (CAC)	4 900,88	204,96	4,36	-14,65	-14,65	18,83
Tokyo (Nikkei 225)	13 293,22	472,75	3,69	-13,16	-24,00	11,95

États-Unis (S&P 500)



INDICES BOURSIERS	Fermeture 4-04-08	Variation 1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P 500	1 370,40	55,18	4,20	-6,67	-5,08	16,02
S&P moyenne cap.	815,17	42,69	5,53	-5,01	-5,41	24,35
S&P petite cap.	378,12	16,16	4,46	-4,31	-9,58	18,44
Dow Jones 30 ind.	12 609,42	393,02	3,22	-4,94	0,39	20,53
Dow Jones transport	4 976,39	222,29	4,68	8,88	1,21	38,36
Dow Jones serv. publics	498,29	24,86	5,25	-6,43	-2,36	37,65
Russell 2000	713,73	30,55	4,47	-6,83	-12,25	16,86
Nasdaq (comp.)	2 370,98	109,80	4,86	-10,61	-4,06	18,59
NYSE (comp.)	9 157,53	395,41	4,51	-5,98	-2,85	27,52

Canada (S&P/TSX)

INDICES BOURSIERS	Fermeture 4-04-08	Variation 1 semaine points	1 semaine %	En 2008 %	1 an %	3 ans %
S&P/TSX indice composé	13 668,19	434,40	3,28	-1,19	1,81	42,00
S&P/TSX 60	803,80	27,28	3,51	-0,59	4,71	53,33
S&P/TSX moyennes cap.	855,80	21,20	2,54	-3,12	-6,24	27,30
S&P/TSX petites cap.	679,95	9,66	1,44	-3,58	-12,08	5,88
TSX Croissance	2 532,55	6,06	0,24	-10,82	-22,25	36,98
LES SECTEURS DU S&P/TSX						
Consomm. discrétionnaire	1 132,33	55,55	5,16	-12,59	-16,61	8,75
Consommation de base	1 486,33	15,83	1,08	-6,00	-12,21	-14,49
Énergie	3 387,17	69,81	2,10	1,95	4,97	51,59
Finance	1 704,39	73,98	4,54	-8,28	-15,67	19,75
Industrie	1 268,35	46,14	3,78	1,17	2,73	35,12
Matériaux	3 457,47	70,25	2,07	11,29	34,82	126,79
Services aux collectivités	1 837,42	13,62	0,75	-7,48	4,45	31,61
Soins de la santé	369,38	3,56	0,97	-4,01	-29,89	-29,27
Technologies de l'inform.	408,05	17,36	4,44	3,38	47,49	80,79
Télécommunications	916,82	57,86	6,74	-7,66	-1,39	29,92

La moitié du chemin a été faite pour rétablir la confiance

Bourse. BCA se montre plus optimiste à l'égard du succès des mesures américaines.

par Dominique Beauchamp > dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Il manque encore quatre ingrédients pour endiguer la crise du crédit.

Cette crise pourrait entraîner des pertes de 1 000 milliards de dollars américains dans le monde, selon le Fonds monétaire international.

BCA Research croit que la moitié des huit conditions qu'elle juge nécessaires pour restaurer la confiance dans les marchés financiers ont été remplies. C'est pourquoi la firme de recherche se montre plus optimiste à l'égard de la Bourse américaine, sans toutefois baisser sa garde.

« Le S&P 500 a connu trois semaines de gains pour la première fois depuis l'automne; les écarts de crédit entre les titres de créance de première qualité et les obligations plus risquées rétrécissent un peu; le dollar américain n'est plus en chute libre, et la volatilité s'est quelque peu atténuée », énumère cette firme dans son plus récent bulletin.

Les experts de BCA se disent un peu rassurés par le fait que la Bourse réagit moins aux mauvaises nouvelles liées à la crise du crédit.

Les quatre conditions remplies

Voici les quatre conditions qui ont été remplies selon BCA :

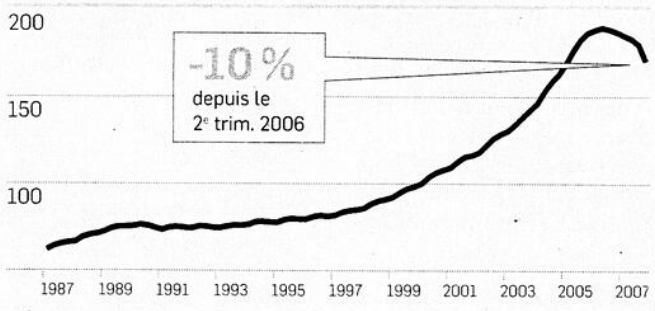
1. La Réserve fédérale américaine a réduit radicalement les taux d'intérêt qu'elle contrôle depuis septembre et, surtout, elle se dit prête à les abaisser davantage si l'économie continue de se détériorer. Les investisseurs accordent une probabilité de 75 % que le taux fédéral américain soit abaissé de 0,25, à 2 points, lors de la prochaine réunion de la *Fed*, le 30 avril.

2. La banque centrale adopte aussi diverses mesures exceptionnelles, comme prêter directement aux grands courtiers, accepter des hypothèques en garantie des prêts qu'elle consent aux institutions, et faciliter la vente de Bear Stearns à JPMorgan, pour éviter que le système financier ne croule sous les pertes.

Le gouvernement américain a également assoupli les règles de capital minimum imposées aux prêteurs et assureurs hypothécaires Freddie Mac et Fannie Mae, pour que ces deux agences puissent prendre en charge plus d'hypothèques.

3. La baisse des taux à court terme, la plus prononcée depuis 1984, a déjà rétabli la courbe des taux des obligations gouvernementales. Les taux américains de deux ans sont maintenant inférieurs de seulement 1,66 % aux taux de 10 ans; cet écart plus normal devrait encourager les banquiers à prêter et les investisseurs à investir.

Indice américain du **prix des maisons**[1]



1 Indice S&P/Case-Shiller à la fin de 2007

Source : Bloomberg

4. Le gouvernement américain accordera bientôt des rabais fiscaux de 168 milliards de dollars à 100 millions de ménages américains.

Les quatre ingrédients encore manquants

BCA estime qu'il reste quatre autres obstacles à franchir :

1. L'État américain devra instaurer un programme d'aide substantiel destiné aux propriétaires de maisons et aux prêteurs en difficulté.

2. Les institutions financières devront cesser de jouer à l'autruche et radier de leur bilan les prêts et les placements dont la valeur dépend de celle des hypothèques.

3. La crise du crédit ne peut pas se résorber tant que la chute du prix des maisons ne sera pas freinée. Le déclin des prix dévalue les hypothèques et les produits financiers qui dépendent de leur valeur. Ce déclin incite aussi ceux qui veulent acheter une maison à retarder leur achat.

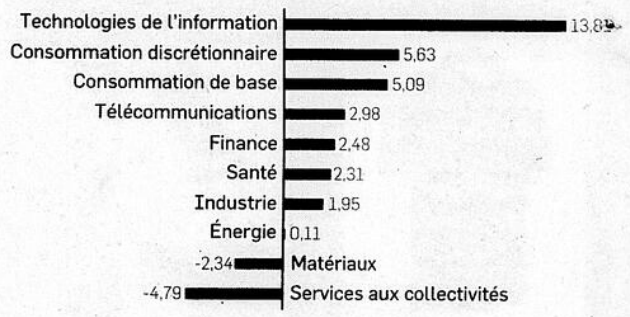
4. Enfin, les autres banques centrales devraient imiter la Réserve fédérale et abaisser leurs taux directeurs pour stimuler leurs économies.

BCA reste prudente

Même si la moitié du chemin est franchie, BCA suggère encore une répartition prudente de l'actif en portefeuille dans sa mise à jour d'avril : la part des actions est portée de 54 à 57 %, celle des obligations, de 29 à 27 %, et la pondération suggérée des denrées a diminué de 5 à 3 %.

Le modèle de répartition de BCA conserve toujours des liquidités supérieures à la moyenne (13 % de l'actif). ■

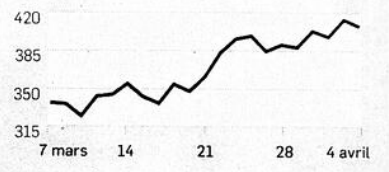
PERFORMANCE SECTORIELLE (un mois) en %



LE MEILLEUR SECTEUR DEPUIS UN MOIS

Technologies de l'information

FERMETURE : **408,05**
UN MOIS : **+ 13,81 %**
UN AN : **+ 47,49 %**



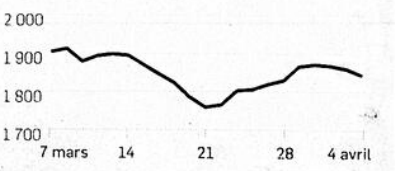
Le meilleur titre et le pire

▲ RESEARCH IN MOTION, *RIM* : 121,21 $ UN MOIS : +16,27 % UN AN : +116,96 %
▼ MACDONALD DETTWILER, *MDA* : 46,50 $ UN MOIS : -1,67 % UN AN : -6,80 %

LE PIRE SECTEUR DEPUIS UN MOIS

Services aux collectivités

FERMETURE : **1 837,42**
UN MOIS : **– 4,79 %**
UN AN : **+ 4,45 %**



Le meilleur titre et le pire

▲ CAN-HYDRO DEVELOPERS, *KHD* : 6,41 $ UN MOIS : +11,48 % UN AN : -0,16 %
▼ TRANSALTA, *TA* : 31,51 $ UN MOIS : -10,69 % UN AN : +22,75 %

Source : Bloomberg, fermeture du 4-04-2008

La gestion privée appelée à offrir des services de plus en plus perfectionnés

Services professionnels. Elle accompagne les investisseurs tout au long de leur vie.

par Jean Gagnon > jean.gagnon@transcontinental.ca

Le rôle des gestionnaires de patrimoine privé est appelé à évoluer en réponse à la popularité croissante des placements qui permettent à l'investisseur de constituer un portefeuille diversifié à peu de frais.

La gestion privée est un créneau en croissance, mais qui est en train de se redéfinir, dit Serge Vincent, spécialiste de la formation en finance à HEC Montréal. « Elle devient un compagnon de vie du client », indique-t-il.

En plus de la gestion de portefeuille, la gestion privée offre généralement un service de fiduciaire ainsi qu'un service de planification. Mais la tendance sera d'aller beaucoup plus loin, selon M. Vincent. Pour les personnes qui ont fini d'accumuler leur capital, la principale préoccupation n'est pas tant d'obtenir le meilleur rendement sur leur portefeuille que de bénéficier de celui-ci de la façon la plus avantageuse, entre autres sur le plan fiscal.

Les firmes de gestion privée tenteront de répondre à d'autres préoccupations, la santé par exemple. « En plus de gérer le portefeuille, des firmes pourraient offrir un service haut de gamme facilitant l'accès à des soins de santé privés », dit M. Vincent.

Un rôle qui gagne en importance

Même si les fonds qui reproduisent le rendement d'indices boursiers séduisent de plus en plus d'investisseurs, le gestionnaire de portefeuilles a plus que jamais sa raison d'être, soutient Sylvain Boulé, président de Montrusco Bolton, une société de gestion de portefeuilles. « Le rôle du gestionnaire est de plus en plus important à cause de la volatilité des marchés », fait-il valoir.

La gestion privée continuera de gagner en popularité, dit M. Boulé, mais les gestionnaires devront tenir compte de nouvelles tendances.

D'abord, la demande de rendement absolu. De plus en plus d'investisseurs demandent aux gestionnaires de leur procurer de bons rendements, peu importe les conditions de marché.

M. Boulé pense que les frais seront aussi de plus en plus déterminés en fonction du rendement obtenu. Cette façon de rémunérer le gestionnaire devrait permettre d'établir des frais proportionnels à la qualité du service.

Il n'y a aucun doute que la gestion par des tiers conserve la faveur des investisseurs, dit lui aussi Éric Laflamme, président de Trust Banque Nationale. Deux raisons expliquent cela, selon lui.

Les investisseurs ont besoin d'experts pour les conseiller dans le choix des placements, et le recours à des services professionnels assure que leur portefeuille est géré de façon disciplinée. « La question des frais, qui sont d'environ 1 % en moyenne, n'est pas un facteur important pour nos clients », soutient M. Laflamme.

Les courtiers imitent la gestion privée

Par ailleurs, les courtiers en valeurs mobilières de plein exercice conservent la plus importante part de marché dans la gestion des épargnes des Québécois, dit M. Boulé.

Mais devant la complexité et la volatilité croissantes des marchés financiers, leur façon de faire tend à ressembler à celle des gestionnaires de patrimoine privé. « La tendance de fond chez les courtiers consiste à confier la gestion des placements à des professionnels », dit Gordon Gibson, premier vice-président et directeur général de la Financière Banque Nationale (FBN).

Ainsi, les cabinets de courtage offrent à leurs clients des services de gestion de patrimoine globaux par lesquels l'argent est confié à des gestionnaires chevronnés, tout comme en gestion privée.

Le capital ainsi géré totalise déjà 25 % de l'actif total des clients de la FBN.

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

Bourse et marchés financiers

Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

Les fonds Bull et Bear sont des outils de gestion formidables

J'ai pris connaissance récemment d'un placement appelé Horizon Beta Pro qui permet d'investir dans un marché haussier ou baissier. Le rendement espéré correspondrait environ au double du cours de l'indice boursier d'un secteur donné.

Je songe à investir dans le secteur financier, qui a subi une importante baisse au cours des derniers mois. Même si la baisse n'est peut-être pas encore terminée, j'ai confiance que ce secteur se redressera.

Serait-il approprié d'utiliser Horizon Beta Pro haussier ? Que pensez-vous de ce nouveau placement ?

– Denis F.

Des fonds négociés en Bourse (FNB) cherchent à reproduire le rendement, ou le rendement inverse, d'un indice ou d'un sous-indice boursier, en lui ajoutant un effet de levier de deux pour un.

Horizon Beta Pro offre une famille de FNB de ce genre que vous pouvez acheter à la Bourse de Toronto comme des actions. Dans le secteur financier, le Fonds HBP S&P/TSX Financials Bull+ (Tor., *HFU*, 14,98 $) s'appréciera deux fois plus que le sous-indice du secteur financier de la Bourse de Toronto lorsque celui-ci augmentera. Son compagnon, le Fonds HBP S&P/TSX Bear+ (Tor., *HFD*, 24,36 $), s'appréciera aussi dans un ratio de deux pour un lorsque, à l'inverse, le sous-indice baissera.

Évidemment, si vous détenez le fonds Bull+ et que le marché baisse, votre fonds baissera deux fois plus que le sous-indice. Le fonds Bear+ baissera de la même façon si le sous-indice augmente.

Selon moi, ces FNB sont de formidables instruments de gestion de portefeuille. Ainsi, vous avez raison de croire que le fonds Bull+ est tout indiqué pour profiter d'une éventuelle remontée des titres bancaires canadiens.

Si j'aime beaucoup ces fonds, c'est qu'ils sont très utiles pour les investisseurs qui ont une approche de gestion opportuniste, c'est-à-dire qui tentent de profiter des mouvements de marché à court terme et à moyen terme.

Ces FNB permettent d'acquérir rapidement une participation dans un secteur ou une région, que les conditions de marché y soient favorables ou défavorables.

De plus, et c'est là que ces FNB sont très avantageux, le fonds Bear+ peut servir de contrepoids temporaire au risque auquel est exposé un portefeuille.

Par exemple, si vous détenez des titres bancaires qui se sont beaucoup appréciés mais que vous craignez qu'ils baissent, vous pourriez protéger vos profits sans avoir à vendre vos titres et à déclarer un gain en capital en achetant le fonds Bear+. Et grâce à l'effet de levier, vous aurez à investir deux fois moins pour obtenir le même résultat.

Deux mises en garde s'imposent toutefois.

D'abord, il faut comprendre qu'acheter ces fonds équivaut à investir sur marge. Si vous placez 10 000 $ dans un de ces fonds, l'effet en termes de gain ou de perte sera le même que si vous aviez investi 20 000 $. Si le marché suit la direction que vous avez prévue, vos gains seront deux fois plus importants que ceux de l'indice boursier. Mais si c'est l'inverse qui se produit, votre perte sera deux fois plus grande. Vous ne devez jamais perdre de vue le risque associé à cet effet de levier.

De plus, il faut comprendre qu'acheter des parts du Fonds Bear+ équivaut à prendre une position à découvert. Gérer des positions à découvert est fort difficile, compte tenu que les périodes baissières sont plus courtes que les périodes haussières sur les marchés.

Le marché des devises est difficile à prévoir

Plusieurs actions se négocient simultanément sur les Bourses de New York et Toronto. Y a-t-il un avantage à faire la transaction à New York avec mon compte en dollars américains ou à Toronto avec mon compte en dollars canadiens ?

– S. A.

De prime abord, il n'y a pas d'avantage à investir à une Bourse plutôt qu'à une autre. L'arbitrage s'effectue très rapidement en fonction du taux de change, si bien que vous payez le même prix réel, que vous investissiez à Toronto ou à New York.

Mais il y aura un gain ou une perte si le taux de change varie. Vous réaliserez un gain si vous avez investi dans la devise qui s'apprécie.

Enfin, les marchés de change sont les plus difficiles à prévoir; il ne faut donc pas y investir dans un but spéculatif. ▮

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. Nos journalistes se feront un plaisir d'y répondre dans nos pages.

Finances personnelles

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Pension : seuls certains revenus sont admissibles au fractionnement

Mon épouse et moi voulons profiter au maximum du fractionnement du revenu de pension. J'ai 75 ans et mon épouse, 74. On m'a dit que tous les types de revenus pouvaient être partagés entre les conjoints.

Pouvons-nous donc fractionner à parts égales la sécurité de la vieillesse, les sommes comprises dans le FERR, la rente du Régime des rentes du Québec et les revenus de placement de mon compte personnel non enregistré ?

– M. Lavoie

Vous pouvez attribuer à votre épouse jusqu'à la moitié de certains revenus de pension afin de réduire les impôts de votre couple.

Mais contrairement à ce qu'on vous a dit, plusieurs types de revenus ne sont pas admissibles à ces nouvelles mesures mises en place par le fédéral en 2007.

Les prestations de la Sécurité de la vieillesse, du Régime de pensions du Canada (RPC) et du Régime des rentes du Québec (RRQ) ne sont pas admissibles au fractionnement, ni les allocations de retraite, le supplément de revenu garanti, les retraits simples des REER et les revenus de placement.

Pour qu'un revenu puisse être fractionné, il doit être admissible au crédit d'impôt pour revenu de pension.

Voici les principaux types de revenus admissibles au fractionnement du revenu de pension pour les personnes âgées de 65 ans et plus (c'est l'âge du rentier qui détermine l'admissibilité des revenus au fractionnement) :

> Les paiements de rentes viagères provenant d'un régime de retraite agréé (RPA);

> Les retraits d'un fonds enregistré de revenu de retraite (FERR) et d'un fonds de revenu viager (FRV);

> Les paiements d'une rente acquise avec un REER (et non pas les simples retraits du REER), d'un compte de retraite immobilisé (CRI) ou d'un REER immobilisé;

> Les versements de rente d'un régime de participation différée aux bénéfices (RPDB) et la portion imposable d'une rente régulière acquise au moyen de fonds hors REER.

Le fractionnement du revenu de pension est une option fiscale que vous et votre épouse devez choisir tous les ans au moment de produire vos déclarations de revenus.

Il peut réduire votre facture fiscale de plusieurs centaines de dollars, voire de plusieurs milliers.

En revanche, le fait de partager vos revenus avec votre épouse peut réduire ou annuler plusieurs crédits d'impôt personnels auxquels vous avez droit. Portez-y attention avant d'y recourir.

Par ailleurs, vous pouvez aussi demander que votre épouse reçoive une partie de la rente que la RRQ vous verse.

Ce choix est distinct du fractionnement du revenu de pension dont nous avons traité précédemment. Contrairement au fractionnement du revenu de pension, le partage de la rente de la RRQ entraîne un transfert réel d'argent entre conjoints. ▮

Secrétariat à la jeunesse Québec · DÉFI de l'entrepreneuriat jeunesse · Desjardins · Services Québec · ESG UQÀM · les affaires

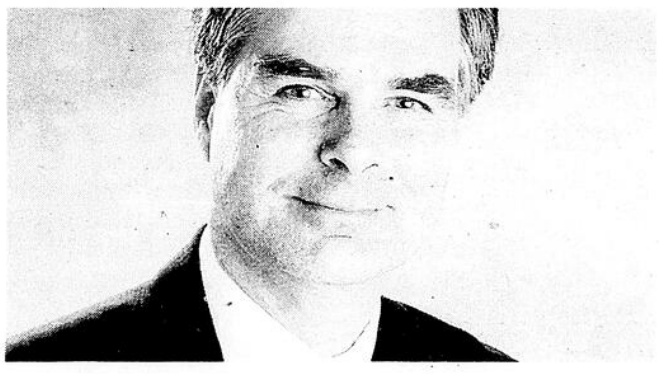
Le gestionnaire Jacques Maurice ne mise que sur les sociétés de très haute qualité

Portrait. L'administrateur de ScotiaMcLeod se limite aux actions de sociétés émettant des obligations cotées AA ou AAA.

par Daniel Renaud > daniel.renaud@transcontinental.ca

Jacques Maurice jouit d'une forte estime au sein de l'industrie de la gestion privée de patrimoine.

Depuis le 15 avril 1975, le gestionnaire a gravi les échelons de ScotiaMcLeod pour devenir administrateur de cette division de Scotia Capitaux. Il est aussi chef des services-conseils en placement du Groupe Gestion privée Scotia. Son équipe de gestion compte 11 employés.



Jacques Maurice gère un actif de 2,9 milliards de dollars.

Il est le chef de file des courtiers canadiens œuvrant au sein des grandes banques canadien en termes d'actif sous gestion.

L'actif que M. Maurice gère pour sa clientèle de particuliers, de sociétés québécoises et d'investisseurs institutionnels atteint 2,9 milliards de dollars, soit 1 milliard de plus que son plus proche concurrent. « Je n'achète que des actions de sociétés émettant des obligations dont la cote minimale est de AA ou AAA », précise M. Maurice.

Ce critère limite son bassin d'investissement à une quarantaine de sociétés de grande capitalisation inscrites à la Bourse canadienne.

De plus, ses exigences excluent de larges pans des indices boursiers, tels que les sociétés technologiques.

M. Maurice évite les fonds communs et les produits structurés. « Ma stratégie m'a fait perdre une partie de ma clientèle lors du boom technologique de 2000, mais cette clientèle a été compensée par l'arrivée de nouveaux investisseurs », dit-il.

D'ailleurs, cette stratégie très disciplinée a porté fruit.

Bien que M. Maurice ne veuille pas donner de chiffres précis, il indique que pour la période de 2002 à 2007, son portefeuille international a dépassé de plusieurs points la moyenne annuelle de l'indice S&P 500 (+ 3,08 %) et de l'indice mondial MSCI (+ 8,52 %).

Six valeurs fondamentales

Selon M. Maurice, la recette du succès repose sur une stratégie qui s'articule autour de six valeurs fondamentales : l'intégrité, la connaissance, le bon jugement, la sécurité, le service et les résultats.

Malgré les nombreuses heures qu'il consacre à la lecture des journaux et des rapports financiers à l'extérieur de sa journée de travail, M. Maurice a trouvé le temps d'œuvrer comme administrateur ou membre d'organismes communautaires tels que la Société d'Alzheimer et la Fondation de l'Hôpital de Montréal pour enfants.

Appel au calme

Jacques Maurice prévoit que le huard rebondira et que l'économie canadienne sera plus vigoureuse que celle des États-Unis.

Toutefois, il doute que les secteurs manufacturier et forestier améliorent leur sort d'ici la fin de 2008.

Il rappelle que d'autres pôles économiques se sont développés au fil des ans. « Le BRIC [Brésil, Russie, Inde et Chine] a provoqué un déplacement énorme de la richesse. L'économie est devenue globale. »

En ce sens, le gestionnaire mise sur le développement de ces pays émergents pour faire fructifier une partie de l'épargne de ses clients. Selon lui, les pays du BRIC sont incontournables, compte tenu qu'ils ont amélioré les compétences de leur main-d'œuvre et qu'ils utilisent davantage les technologies.

Les quatre piliers de Jacques Maurice

La stratégie d'investissement de Jacques Maurice repose sur quatre piliers.

Le premier est les institutions financières canadiennes. Le potentiel de gain de leur titre d'ici un an est très attrayant et elles versent un dividende élevé, souligne le gestionnaire de ScotiaMcLeod. Les titres qu'il préfère sont Banque Royale, Banque TD, Banque Scotia, Power Corporation, Financière Sun Life, Financière Manuvie et Great-West Lifeco.

M. Maurice apprécie aussi l'industrie pétrolière et gazière canadienne. « Les évaluations des sociétés canadiennes sont moins élevées que celles des sociétés internationales », dit-il. Les titres de Suncor, EnCana, Petro-Canada, Nexen et Enbridge figurent dans les portefeuilles du gestionnaire.

Les sociétés multinationales américaines et internationales fabriquant des biens de consommation de première nécessité sont également dans la mire de M. Maurice.

Aux États-Unis, il a investi au sein de Procter & Gamble, Pepsi et Johnson & Johnson. En Europe, il a acquis des titres de Nestlé et de Groupe Danone.

Finalement, en raison des perspectives de croissance des services de télécommunications au sein des principaux pays émergents, dont ceux du BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine), le gestionnaire a consacré une partie de l'actif de ses portefeuilles à China Mobile, Brasil Telecom et America Movil. « Nous aimons aussi les sociétés plus traditionnelles comme AT&T, Vodafone et Telefonica. » D.R.

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Lieu
Neurochem	15 avril	10 h 00	Musée des beaux-arts, Montréal
Addenda Capital	17 avril	11 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
MethylGene	17 avril	10 h 00	Hilton Bonaventure, Montréal
Lunetterie New Look	18 avril	10 h 00	Hôtel Ritz-Carlton, Montréal
Logistec Corp.	23 avril	11 h 30	Bourse de Montréal, Montréal
RONA	23 avril	11 h 00	220, ch du Tremblay, Boucherville
Colabor	24 avril	10 h 30	1620, boul. De Montarville, Boucherville
TORR Canada	29 avril	10 h 00	Best Western Ville-Marie, Montréal
Groupe Canam	30 avril	11 h 00	Le Georgesville, Saint-Georges
Ressources Vantex	30 avril	10 h 00	Hôtel Hilton Aéroport de Montréal
SNC-Lavalin	1er mai	11 h 00	Salle Gesù, Montréal
Globex	2 mai	9 h 30	Hôtel Gouverneur, Rouyn-Noranda
Groupe TVA	2 mai	11 h 00	1425, rue Alexandre-DeSève, Montréal

Pour communiquer vos as semblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à Rachel Tousignant, au 514-392-1586.

Taux d'intérêt (en vigueur le 8 avril 2008)

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme (Intérêt versé annuellement)						Certificats garantis ƒ (Intérêt versé annuellement)						Hypothèques résidentielles									
																				REER		6 mois		1 an		2	3	4	5
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ans	ans	ans	ans
Commerce CIBC	5 000	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.80	2.05	2.30	2.50	2.75	1 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.90	7.00	9.40	7.15	7.20	7.20	7.20	7.04
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3.50	3.30	3.50	3.75	4.00	3.50	4.00	—	—	—	5.50	5.50	5.50	6.05	5.79
Laurentienne	3 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.60	1 000	1.85	2.10	2.35	2.65	2.90	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.80	7.00	9.30	7.00	7.20	7.20	7.10	7.15
HSBC Canada	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.80	2.15	2.30	2.50	2.75	1 000	2.05	2.40	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.80	6.95	9.30	7.10	7.20	7.20	7.04	7.19
Manuvie	25 000 >	3.10	3.10	3.00	3.00	3.00	3.00	—	—	—	—	—	—	2 500	3.00	3.35	3.65	3.85	4.00	3.00	4.00	—	6.10	6.55	5.50	5.60	5.65	5.70	5.70
Montréal	5 000 >	1.50	1.60	1.65	1.65	1.70	1.80	1 000	2.10	2.30	2.55	2.75	2.85	1 000	2.05	2.40	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.80	7.00	9.30	7.15	7.20	7.20	7.04	7.19
Nationale	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.85	2.10	2.35	2.65	2.90	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.80	7.00	9.30	7.00	7.20	7.20	7.10	7.15
Royale	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.55	1.55	1 000	1.80	1.90	2.15	2.35	2.55	5 000	2.05	2.15	2.40	2.60	2.80	2.05	2.80	8.80	7.00	9.30	7.15	7.20	7.20	7.04	7.19
Scotia	5 000 >	1.75	1.75	1.80	1.80	1.85	1.90	5 000	1.80	2.05	2.30	2.50	2.75	5 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.80	6.95	9.25	7.10	7.20	7.20	7.05	7.19
TD Canada Trust	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	1 000	1.80	2.05	2.30	2.50	2.75	1 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	—	—	9.30	7.15	7.20	7.20	7.04	7.19
Caisses Desjardins[1]	5 000	1.75	1.75	1.80	1.80	1.80	1.80	1 000	1.85	2.10	2.35	2.65	2.90	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.80	7.00	9.30	7.00	7.20	7.20	7.10	7.15
Fiducie Desjardins	5 000	1.75	1.75	1.80	1.80	1.80	1.80	—	—	—	—	—	—	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.80	7.00	9.30	7.00	7.20	7.20	7.10	7.15
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2.30	2.55	2.80	3.00	3.10	2.30	3.10	8.80	7.00	9.30	7.15	7.20	7.20	7.04	7.19
Montréal Trust	5 000 >	1.75	1.75	1.80	1.80	1.85	1.90	—	—	—	—	—	—	5 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.80	6.95	9.25	7.10	7.20	7.20	7.05	7.19
Financière Sun Life	10 000 >	2.00	2.00	2.05	2.05	2.15	2.25	—	—	—	—	—	—	1 000	2.30	2.45	2.55	2.65	3.00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	2.00	2.00	2.10	2.15	2.20	2.25	—	—	—	—	—	—	1 000	2.60	2.75	3.00	3.30	3.50	2.60	3.50	—	—	9.10	6.50	6.65	6.70	6.80	5.95
Trust Banque Nationale	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.65	—	—	—	—	—	—	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.80	7.00	9.30	7.00	7.20	7.20	7.10	7.15
Trust La Laurentienne	3 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.60	1.60	—	—	—	—	—	—	1 000	2.10	2.35	2.60	2.90	3.15	2.10	3.15	8.80	7.00	9.30	7.00	7.20	7.20	7.10	7.15
Trust National	5 000 >	1.75	1.75	1.80	1.80	1.85	1.90	—	—	—	—	—	—	5 000	2.05	2.30	2.55	2.75	3.00	2.05	3.00	8.80	6.95	9.25	7.10	7.20	7.20	7.05	7.19
Trust Royal	5 000 >	1.50	1.50	1.55	1.55	1.55	1.55	—	—	—	—	—	—	5 000	2.05	2.15	2.40	2.60	2.80	2.05	2.80	8.80	7.00	9.30	7.15	7.20	7.20	7.04	7.19
Investissements Manuvie	25 000 >	3.10	3.10	3.00	3.00	3.00	3.00	—	—	—	—	—	—	2 500	3.00	3.35	3.65	3.85	4.00	3.00	4.00	—	6.10	6.55	5.50	5.60	5.65	5.70	5.70
NovImm Action	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5.45	6.05	6.05	6.05	5.54
Intell. Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5.94	—	5.05	5.50	5.50	5.79	6.24
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6.50	—	5.10	5.50	5.50	5.50	5.59
Épargne Placements Qc[2]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	2.75	3.05	3.40	3.60	3.85	3.75	4.05	—	—	—	—	—	—	—	—

ƒ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. **1** Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. **2** Obligations à terme à taux fixe. – Versement semestriel > Dépôts rachetables
3 Rendements comprenant le boni de 1 % appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux peuvent changer sans préavis.

Source : Les Affaires, renseignements colligés par Rachel Tousignant.

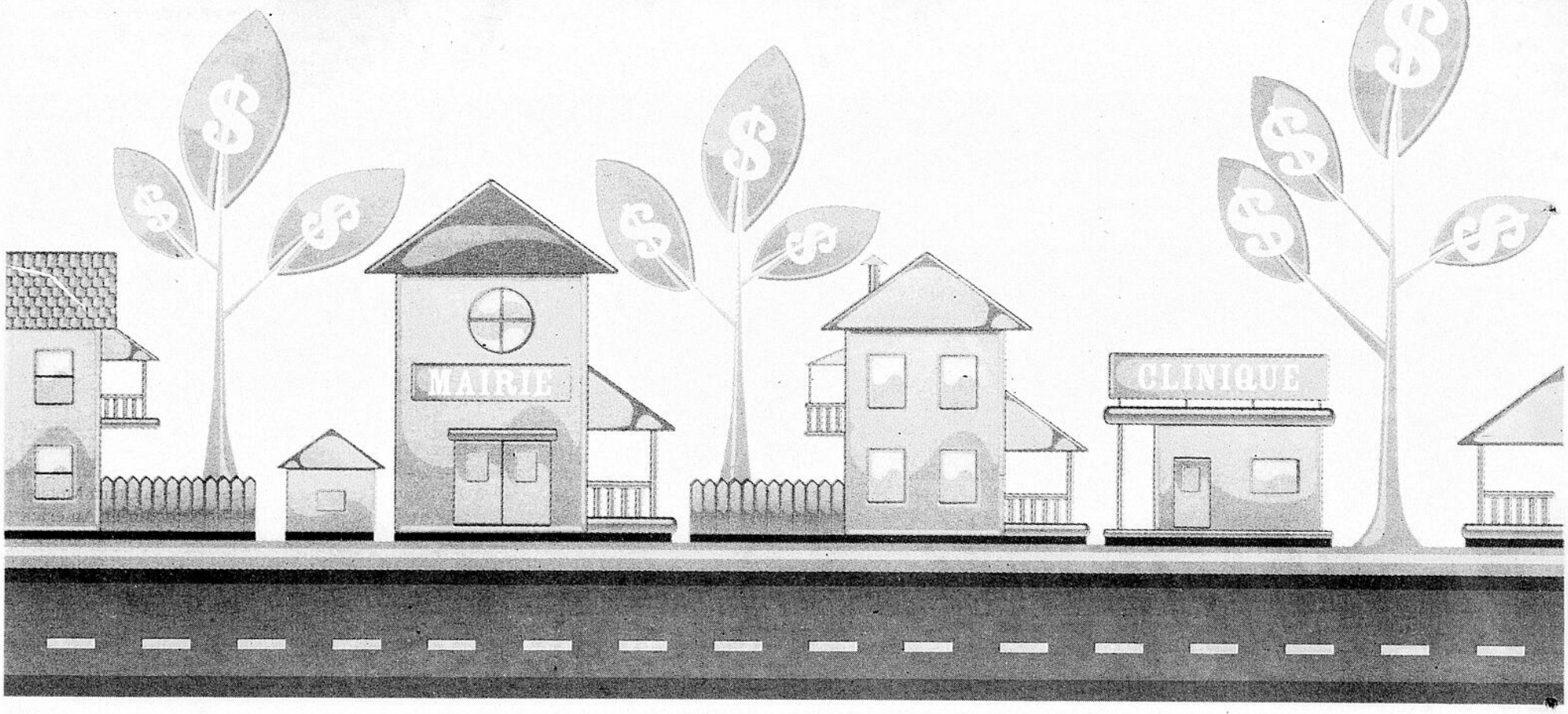
dossiers

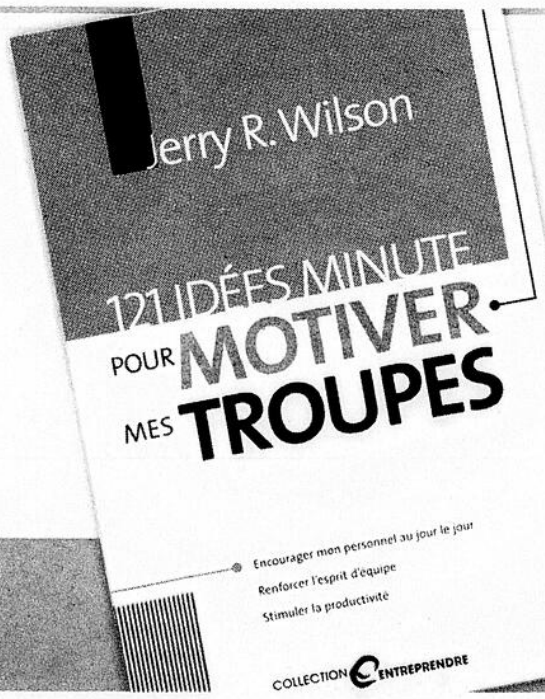
Le monde municipal
p. 54

Zoom sur les métiers de la vente
p. 64

UNE RÉFORME FISCALE, ÇA PRESSE

Non, l'argent ne pousse pas dans les arbres. Les municipalités ne veulent plus se contenter seulement de percevoir les impôts fonciers. **p. 54**





Vos employés sont
sur le pilote automatique ?

Donnez-leur envie de déployer leurs ailes. Inspirez-vous des 121 idées minute suggérées par Jerry R. Wilson et validées par des milliers de professionnels. Pas d'explications interminables : que des activités concrètes, réalistes et faciles à appliquer pour donner le goût à votre personnel de se dépasser chaque jour.

121 idées minute pour motiver mes troupes
Jerry R. Wilson • 176 pages • 27,95$

En vente dans toutes les bonnes librairies
www.livres.transcontinental.ca

Les Éditions Transcontinental

Le monde municipal

Québec présentera son plan d'action en juin

Municipalités dévitalisées. La ministre Nathalie Normandeau parle d'un « point de départ » dans l'aide aux municipalités.

par Michel De Smet > dossiers@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec présentera son plan d'action pour les municipalités dévitalisées en juin.

C'est ce qu'a indiqué Nathalie Normandeau, ministre des Affaires municipales et des Régions, dans une entrevue au journal *Les Affaires*.

À l'origine, Mme Normandeau comptait présenter son plan d'action pour les municipalités dévitalisées dans les semaines suivant le dépôt du budget de la ministre des Finances, Monique Jérôme-Forget, le 13 mars. Mais elle a changé d'idée, car elle voulait disposer d'un portrait plus précis de la situation.

« Actuellement, 171 municipalités sont qualifiées de *particulièrement défavorisées*, dit la ministre.

« Cependant, ce classement a été fait par la Fédération québécoise des municipalités à partir des données du recensement de 2001, alors que nous disposerons très bientôt des données de 2006. Celles-ci nous permettront d'actualiser nos critères, de façon à pouvoir présenter notre plan en juin », ajoute-t-elle.

Mme Normandeau reconnaît que ce plan d'action ne constituera pas une réponse complète aux défis qui attendent les municipalités dévitalisées :

« Il faut éviter que la liste des municipalités demeure statique », dit la ministre des Affaires municipales et des Régions, Nathalie Normandeau. [Photo : Jacques Boissinot/PC]

« Je me rends compte que les attentes sont énormes. Il faut voir le futur plan comme un point de départ que nous allons bonifier par la suite.

« Par ailleurs, on n'en restera sans doute pas à 171 municipalités, dit-elle. Selon moi, il serait plus réaliste de penser que notre plan concernera finalement environ 200 municipalités », ajoute-t-elle.

Un bilan de santé régulier des municipalités

Du reste, la ministre entend accompagner son plan d'action d'un mécanisme de veille.

« Il faut éviter que la liste des municipalités demeure sta-

EN BREF

LES MUNICIPALITÉS DÉVITALISÉES

25 %

Taux de chômage estimé dans les municipalités dévitalisées, soit trois fois et demi la moyenne québécoise.

Source : Fédération québécoise des municipalités

36,5 %

Taux d'emploi dans les municipalités dévitalisées, comparativement à 58,9 % pour l'ensemble du Québec.

Source : Ministère des Affaires municipales et des Régions

tique. Il est donc important de prévoir des mises à jour en continu, ce que j'appellerais un "indice de vitalité" concernant chaque municipalité. Il ne sera pas facile de mettre en place un tel outil, mais il va s'avérer indispensable à la réussite de notre plan. »

La responsabilité de veiller à la création de cet indice pourrait être confié au comité interministériel sur la situation des municipalités défavorisées qui a été constitué en novembre 2007, à la demande de la Fédération québécoise des municipalités.

Ce comité regroupe neuf ministères et des représentants du monde municipal.

L'État n'est pas resté inactif, affirme la ministre

Par ailleurs, la ministre fait remarquer que son gouvernement n'a pas attendu la mise sur pied du plan d'action pour aider financièrement les municipalités en difficulté.

À titre d'exemple, au cours des 10 dernières années, Québec a mis en place une série d'initiatives qui ont fait en sorte que ses contributions financières ont compté pour 30 % du budget des municipalités dévitalisées. En comparaison, la contribution de l'État a compté en moyenne pour 10 % du budget de toutes les municipalités de la province. ■

Les municipalités dévitalisées se sentent abandonnées

Les municipalités dévitalisées appellent le gouvernement du Québec à leur donner la latitude et les moyens financiers nécessaires pour redresser leur économie.

Depuis qu'il est maire de Longue-Rive, sur la Côte-Nord, Mario Tremblay a vu disparaître la majorité des emplois liés à l'industie forestière. « Il y a cinq ans, Kruger employait 80 personnes, dit-il. Il ne reste que 20 employés car l'usine a réduit ses activités. »

En fait, M. Tremblay redoute surtout le pire : la fermeture définitive de l'usine.

« Je déplore le manque d'écoute de la part de Québec. Il n'y avait rien de significatif pour le secteur forestier dans le dernier budget de la ministre des Finances », affirme-t-il.

M. Tremblay juge que le gouvernement agit de façon inéquitable en déléguant de plus en plus de responsabilités aux municipalités, sans leur accorder davantage de ressources financières pour les assumer. Il cite l'exemple du projet de loi 112, adopté en juin 2000, qui force les municipalités à majorer leur couverture de risques en matière d'incendie.

« Cette loi a fait passer notre budget annuel à ce chapitre de 9 000 $ à 93 000 $ et nous a contraints à acheter deux nouveaux véhicules. »

Adélard Couture, maire de Saint-Camille-de-Lellis

Sans espérer de solution miracle, M. Tremblay estime que le gouvernement devrait confier les budgets de revitalisation des municipalités en difficulté à une instance locale. « Les programmes sont pensés à Québec de manière standard, souligne-t-il. Nous ce qu'on souhaite, c'est de pouvoir faire du *sur mesure*. »

M. Tremblay suggère de donner à chaque Centre local de développement (CLD) la pleine liberté d'adapter ses interventions en fonction des spécificités locales.

Un gouvernement plus proche des municipalités

Adélard Couture, maire de Saint-Camille-de-Lellis, une localité de 900 habitants de Chaudière-Appalaches, croit lui aussi que les programmes gouvernementaux devraient pouvoir s'adapter aux besoins de chaque municipalité.

« Les conditions dans ma municipalité ne se comparent pas à celles des autres localités de la MRC des Etchemins. Certaines, comme Sainte-Justine et Lac-Etchemin, demeurent très dynamiques », dit-il.

M. Couture plaide pour une décentralisation de la fonction publique.

Le personnel des ministères à vocation économique devrait être incité à travailler dans de petites collectivités, ce qui, selon lui, favoriserait une plus grande sensibilité gouvernementale aux particularités régionales.

« De nombreuses petites municipalités disposent de locaux inoccupés qui peuvent être loués par le gouvernement à très bas prix », dit-il.

Enfin, Adélard Couture souhaite que le gouvernement délègue des fonctionnaires qui aideraient les municipalités dévitalisées à effectuer du démarchage commercial et industriel.

« Une petite localité comme la nôtre n'a pas les moyens d'avoir un maire à temps plein. Pour briser notre isolement, ce serait important de bénéficier d'un agent de développement qui contribuerait à mettre nos atouts économiques en valeur. » **M.D.S.**

Réseau
ACCÈS MONTRÉAL
311
Informations - Services

Pour joindre la Ville de Montréal
COMPOSEZ 311

C'est simple et gratuit

ville.montreal.qc.ca

Services en personne dans tous les arrondissements

Par courrier

Montréal

Choisir la solidarité pour obtenir davantage d'argent

Alliance. Montréal et les deux associations municipales font front commun pour modifier le régime fiscal québécois.

par Michel De Smet > dossiers@transcontinental.ca

Le 7 décembre 2007 a marqué l'histoire du monde municipal québécois. Ce jour-là, l'Union des municipalités du Québec (UMQ), la Fédération québécoise des municipalités (FQM) et la Ville de Montréal se sont entendues sur la création d'un front commun dont l'objectif sera de proposer à Québec des façons de diversifier leurs sources de revenus.

« Désormais, on veut parler d'une seule voix, déclare le maire de Montréal, Gérald Tremblay. L'idée d'opposer les villes et la ruralité se résume à un débat factice et erroné. Dans la réalité, lorsque cela va mal en région dans l'industrie forestière ou minière, les sièges sociaux qui sont établis à Montréal sont touchés, ce qui se traduit par des pertes d'emplois. On voit bien que les choses sont liées et que nous avons tout à gagner en faisant preuve de solidarité. »

Il s'agit d'un changement de ton de la part d'associations municipales qui ont fait preuve de méfiance entre elles dans le passé. Aujourd'hui, elles sont unies par la nécessité de revoir la structure désuète du régime fiscal québécois.

Le maire de Montréal résume sa position : « Les municipalités soutirent près de 80 % de leur revenu de la taxation foncière. Pas question donc d'augmenter encore ce fardeau pour nos contribuables. Il faut que Québec nous donne accès à d'autres sources de revenus », affirme M. Tremblay.

Des solutions novatrice

Les trois partenaires, dont les réalités socioéconomiques ne constituent pas un ensemble homogène, sont conscients qu'ils devront faire preuve de détermination afin de se fixer des objectifs de solidarité.

Ainsi, la FQM favorise comme source de diversification des revenus des municipalités une augmentation de la redevance sur les ressources naturelles prélevées sur leur territoire. Actuellement, celle-ci ne représente que 6,3 % des redevances nettes perçues par le gouvernement québécois.

Il s'agit évidemment d'une piste de financement qui est inexistante pour un espace urbain comme Montréal. « Il faudra se montrer ouvert à des solutions novatrices qui pourraient, par exemple, prendre la forme d'une mise en commun suivie d'un partage des sources de financement qui nous sont accessibles à chacun des trois partenaires en fonction des particularités économiques de chacun », souligne M. Tremblay.

Trois enjeux cruciaux

Politique. Les municipalités attendent toujours une source permanente de financement des infrastructures.

Si la révision du régime fiscal constitue le dossier prioritaire pour le monde municipal, trois autres enjeux mobiliseront la Fédération québécoise des municipalités (FQM) et l'Union des municipalités du Québec (UMQ) au cours de la présente année.

Jean Perrault, président de l'UMQ. [Photo : Stéphane Lemire]

Occupation dynamique du territoire québécois

La recherche de solutions concrètes pour redynamiser les municipalités les plus défavorisées demeure une préoccupation constante du monde municipal. Pour le président de l'UMQ, Jean Perrault, le dernier budget provincial, déposé en mars 2008, comporte quelques mesures intéressantes. Par exemple, il y a l'investissement de 50 millions de dollars sur cinq ans pour le Fonds de soutien aux territoires en difficulté. Il note également les 20 millions de dollars, sur quatre ans, pour lancer le programme Communautés branchées, qui favorise le développement de projets liés aux technologies de l'information en région.

« Cependant, il en faudra davantage pour insuffler une dynamique nouvelle dans les collectivités les plus rudement éprouvées, dit-il. Du reste, je constate avec déception que le dernier budget ne comporte aucune mesure de nature à résorber le marasme que traverse l'industrie forestière. »

De son côté, la FQM, qui compte dans ses rangs un grand nombre de petites municipalités, se félicite de voir Québec donner suite à l'une de ses principales revendications : la mise sur pied d'un Plan d'action pour les municipalités dévitalisées. La Fédération en a identifié provisoirement 171 qui devraient pouvoir bénéficier du programme à partir de juin.

Ces mesures s'ajoutent à la Politique nationale de la ruralité, adoptée par Québec en décembre 2006. Elle prévoit une enveloppe de 280 millions de dollars entre 2007 et 2014, dont 238 millions seront directement gérés par les MRC.

Revoir la gestion des matières résiduelles

Québec s'est donné une politique ambitieuse qui vise un taux de recyclage de 60 % des déchets d'ici la fin de 2008. Pour les responsables du monde municipal, cet objectif est irréaliste. En fait, que ce soit en milieu urbain ou rural, le taux de recyclage dépasse rarement les 40 %.

L'UMQ estime que le gouvernement devrait intensifier son approche pollueur-payeur. Depuis le début de la décennie, le ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs applique deux nouveaux règlements attribuant une plus grande responsabilisation des producteurs. Le premier vise les contenants et les résidus de peinture tandis que le second concerne les huiles usagés.

« Le gouvernement serait bien avisé d'étendre ses exigences environnementales à d'autres produits polluants, estime M. Perrault. Par ailleurs, nous continuerons à faire des pressions pour que Québec accepte de rembourse la totalité des coûts de recyclage d'ici 2010. »

Pour sa part, le président de la FQM, Bernard Généreux, croit que le retard pris par le monde municipal face aux objectifs gouvernementaux n'est pas seulement attribuable au manque de ressources financières des municipalités. « La barre semble très haute, surtout pour les petites municipalités, dit-il. Mais je crois qu'il y a aussi une méconnaissance de nos membres quant à l'accessibilité aux technologies efficaces et à coût abordable de valorisation des déchets. Nous avons un rôle d'information à jouer. »

Ce n'est donc pas un hasard si la dernière assemblée des MRC, organisée par la FQM

EN BREF

LES MUNICIPALITÉS DÉVITALISÉES EN CHIFFRES

171 localités
160 000 habitants
Perte de 7 % de leur population entre 1996 et 2006

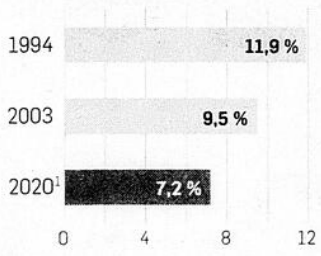
76 %
d'entre elles comptent moins de 1 000 habitants.

52
Nombres de MRC dans lesquelles on les retrouve. Elles sont réparties dans 14 régions administratives.

Régions les plus sinistrées
Ce sont la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine et le Bas-Saint-Laurent.

Source : Ministère des Affaires municipales et des Régions

Part recueillie des revenus fiscaux au Québec par les municipalités



1 Estimation dans l'hypothèse où aucune mesure n'est adoptée pour modifier le modèle de financement des municipalités

Source : UMQ et Conference Board du Canada

les 4 et 5 mars à Québec, portait sur la gestion des matières résiduelles.

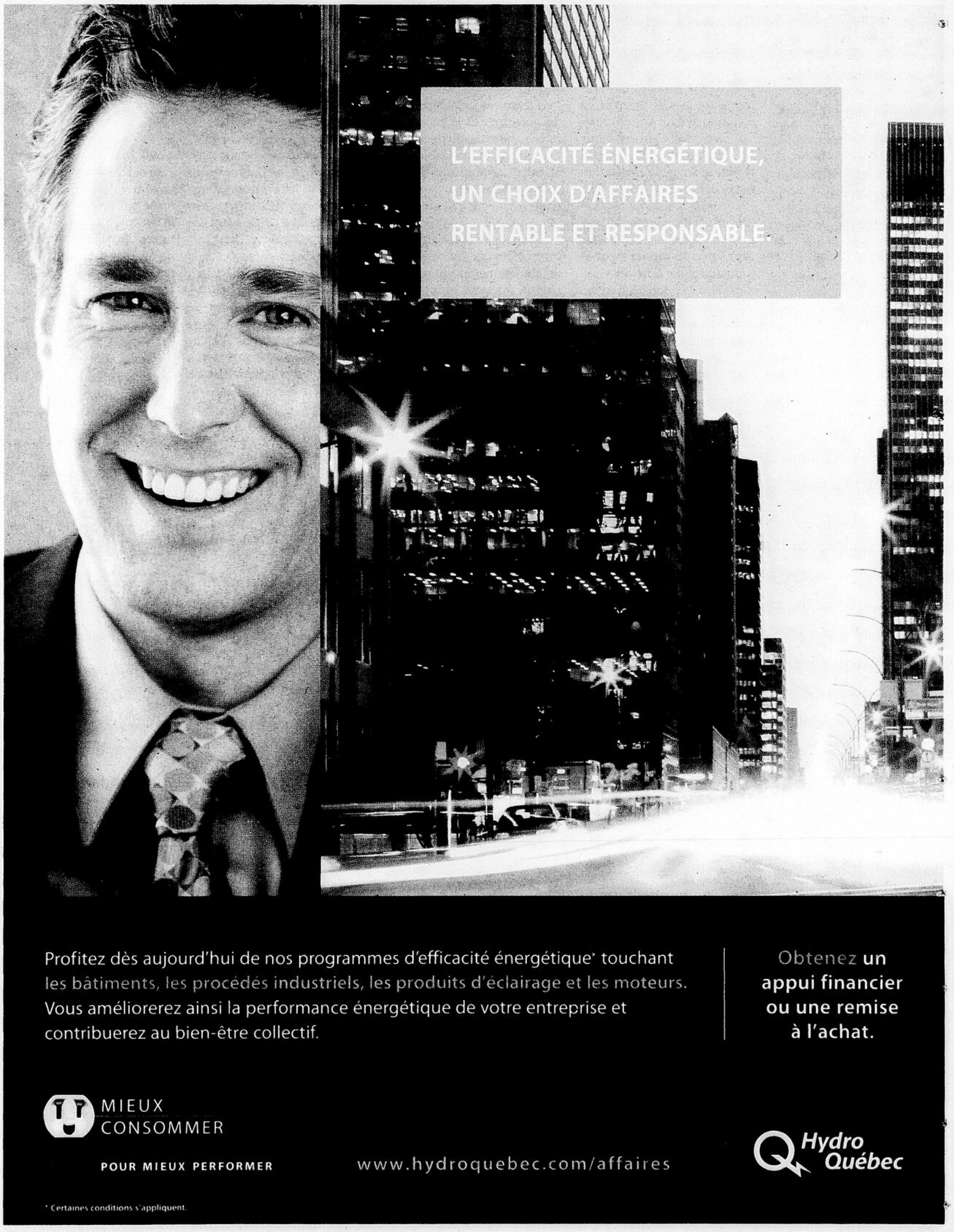
Financement des infrastructures

L'investissement de 3,15 milliards de dollars au cours des cinq prochaines années dans la réhabilitation des infrastructures par le ministère des Affaires municipales et des Régions est bien accueilli.

Toutefois, Bernard Généreux fait remarquer que les règles d'accès à ces subventions constituent une barrière pour les plus petites collectivités : « Pour bénéficier de l'aide du Plan québécois des infrastructures, les municipalités sont obligées de participer financièrement au tiers des travaux qu'elles proposent d'entreprendre. »

Le programme Chantiers Canada suscite de grandes attentes. Il vise à fournir, de 2007 à 2014, un investissement stable et prévisible pour les travaux d'infrastructure des municipalités canadiennes. Il s'agit d'une enveloppe de 33 milliards de dollars.

« Ce programme est en attente d'une signature entre Ottawa et Québec. Pour nos municipalités, cela pourrait signifier des ressources financières additionnelles de 3,1 milliards de dollars, montant qui pourrait être doublé par Québec. Évidemment, là encore, nos municipalités seront forcées de contribuer aux travaux qu'elles réaliseront », indique M. Perrault. **M.D.S.**



Par-delà les grands enjeux

L'importance des défis présentés dans les pages précédentes ne freine en rien l'énergie des acteurs du monde municipal. Ceux-ci font preuve d'imagination, de persévérance et souvent d'audace pour inventer de nouvelles façons d'améliorer la qualité de vie des citoyens. Voici des exemples d'initiatives innovatrices qui, parmi de nombreuses autres, contribuent à dynamiser les municipalités du Québec.

Une série télévisée pour rapprocher les Gatinois

Outaouais. Le projet a fait appel à plus de 450 personnes de diverses communautés.

Bien avant la commission Bouchard-Taylor, la Ville de Gatineau a entamé une réflexion pour faire découvrir à ses citoyens toute la richesse qu'offre la vie dans la métropole de l'Outaouais, qui renferme une grande diversité de communautés et de cultures.

« Dès 2003, nous nous sommes interrogés sur la façon la plus efficace de réaliser un rapprochement entre nos citoyens issus de l'immigration et la population locale. Finalement, en décembre 2006, nous avons décidé d'opter pour le tournage d'une série télévisée intitulée *Une planète dans ma ville* », résume Annie-Claude Scholtès, agente aux communautés culturelles et à la diversité à la Ville de Gatineau.

La série se présente sous la forme de 14 émissions d'une vingtaine de minutes qui ont été diffusées à partir de l'automne 2007 sur le Canal Vox Outaouais, qui compte 72 000 abonnés dans la région.

« La grande caractéristique de notre projet, c'est qu'il a mobilisé plus de 450 personnes que nous avons préalablement identifiées comme des figures de proue dans leur communauté respective », souligne M^me^ Sholtès.

Chaque émission comporte invariablement six rubriques différentes mettant en scène la réussite d'artistes et de professionnels au parcours exemplaire. Des employés municipaux issus de l'immigration y présentent leur emploi et les tâches qu'ils accomplissent à la Ville. Par ailleurs, une des rubriques permet aux élèves d'une école à forte population immigrante de poser des questions sur l'histoire et le patrimoine local.

100
Nombre de pays dont proviennent les citoyens de Gatineau.

« Il y a donc également des retombées indirectes rattachées à la série télévisée parce qu'une partie du contenu peut être réutilisé par le service des ressources humaines de la Ville ou encore par nos institutions d'enseignement », ajoute M^me^ Scholtès.

En outre, *Une planète dans ma ville* a été diffusée par les télévisions communautaires d'Ottawa, de Montréal et de Québec à l'automne 2007.

M.D.S.

MÉRITE OVATION MUNICIPALE DE L'UMQ
Vingt projets innovants en finale !

L'Union des municipalités du Québec est heureuse de dévoiler les vingt projets innovants qui ont retenu l'attention du jury de la quatrième édition du mérite Ovation municipale de l'UMQ.

L'Union a créé cet hommage en 2005 afin de souligner de façon toute particulière, dans le cadre de ses Assises annuelles, le fruit du travail de municipalités et MRC québécoises qui, peu importe leur taille, leur population ou leur situation géographique, se sont distinguées de façon originale par leurs réalisations et les efforts mis en place pour innover, créer et développer des projets afin d'améliorer la qualité de vie de leurs citoyens et citoyennes. Ainsi, depuis son lancement, ce seront plus de 205 projets qui auront été soumis au mérite Ovation municipale de l'UMQ.

Les projets finalistes seront présentés au Pavillon de l'innovation municipale, à l'occasion des Assises annuelles de l'UMQ qui auront lieu à Québec les 24, 25 et 26 avril, sur le thème Le développement et l'occupation durables, de Champlain à demain.

LES MUNICIPALITÉS FINALISTES EN 2008 SONT :

Blainville
Drummondville
Gatineau (deux projets)
La Pocatière
Laval
Lévis
Repentigny (deux projets)
Rimouski
Saint-Eustache
Saint-Jérôme
Sainte-Catherine
Sainte-Marie
Salaberry-de-Valleyfield
Terrebonne/Mascouche
Thetford Mines
Trois-Rivières
Victoriaville (deux projets)

Félicitations et bonne chance à tous les finalistes !

UMQ
UNION DES MUNICIPALITÉS DU QUÉBEC

Des services tous azimuts à la MRC de Bellechasse

Chaudière-Appalaches. Une trentaine de municipalités mettent en commun leurs services.

D'une certaine manière, la MRC de Bellechasse se rapproche d'une coopérative de services. Voirie, traitement des eaux usées, collecte des déchets résiduels et transport adapté sont autant de services aux citoyens qui sont assurés par l'ensemble des 33 municipalités du territoire.

« Contrairement à la majorité des MRC, on a toujours eu cette philosophie de faire soi-même plutôt que de faire faire. Même dans les années 1970, alors que nos municipalités étaient regroupées dans ce qu'on appelait autrefois un conseil de comté », dit Clément Fillion, directeur général de la MRC de Bellechasse.

Ce dernier reconnaît que le grand nombre de petites municipalités dans la MRC a favorisé la mise en commun de services. Il souligne toutefois que le processus de prise de décision est totalement démocratique : « Chaque fois qu'un besoin de service surgit, on essaie de voir si on peut l'assumer efficacement entre nous plutôt que de le confier en sous-traitance. Les coûts sont également un facteur important. C'est toujours plus intéressant de se regrouper afin de réaliser des économies d'échelle », ajoute M. Fillion.

1992

Année où la MRC de Bellechasse – qui a été la première à le faire – a accueilli une cour municipale qui dessert également dix municipalités qui ne font pas partie de son territoire

La motivation d'offrir un maximum de services à la population a même amené la MRC à partager les solutions informatiques qu'elle a développées pour ses besoins en gestion foncière, financière et administrative. « Nous avons créé un organisme sans but lucratif qui enregistre un chiffre d'affaires annuel de 500 000 $. Les logiciels que nous développons sont vendus à près de 200 municipalités au Québec et même au Nouveau-Brunswick », dit M. Fillion. M.D.S.

Deux MRC particulièrement bien branchées

Gaspésie. L'apport du CEFRIO permet de regrouper les forces locales.

En 2006, le Centre francophone d'informatisation des organisations (CEFRIO) ouvrait un bureau à Saint-Omer, dans la baie des Chaleurs. Objectif ? Soutenir des projets porteurs en technologies de l'information dans les MRC Bonaventure et d'Avignon. Les résultats se font déjà sentir.

Le choix du CEFRIO s'est porté d'emblée sur cette portion du territoire gaspésien parce que cette dernière bénéficie depuis ces dernières années de l'implantation d'un réseau collectif de fibre optique.

« La réseautique à large bande était déjà utilisée dans la région par les institutions publiques et des établissements d'enseignement. Notre rôle consistait à venir en appui à de nouveaux projets à impact rural utilisant cette technologie sur le territoire des deux MRC », indique Antoine Audet, chargé du projet et coordonnateur du bureau de la baie des Chaleurs du CEFRIO.

87 %

C'est le taux d'utilisation des technologies de l'information des PME de cinq employés et plus dans les MRC de Bonaventure et d'Avignon. Ce taux est de 84 % pour les entreprises semblables du reste du Québec. Encore un préjugé qui en prend pour son rhume.

Source : Enquête CEFRIO-SOM, mai 2007

En moins de deux ans, ce dernier a permis la mise en place d'une agence de géomatique qui s'adresse à plus de 230 utilisateurs institutionnels dans toute la Gaspésie. Il a également contribué à la création d'un site Internet regroupant l'offre touristique de cinq petites municipalités.

Le bureau mène en ce moment un projet pilote visant à créer une boutique en ligne pour Gaspésie Gourmande, une association de produits agroalimentaires du terroir qui devrait rejoindre les consommateurs à l'échelle de la province. M.D.S.

{Un travail professionnel en tout temps.....}

Certifié A660-04

L'équipe HONCO constitue un bassin d'expertises offrant une capacité à résoudre efficacement les défis complexes et variés, touchant tous les domaines d'activités.

Son expertise et la qualité de ses produits font de HONCO l'un des leaders dans la construction de bâtiments d'acier et de projets clés en main.

Honco
BÂTIMENTS D'ACIER

SIÈGE SOCIAL
1190 Chemin Industriel
St-Nicolas, Qc, G7A 1B1
Tél : (418) 831-2245
Téléc.: (418) 831-6302

SUCCURSALE
7811-205, Louis-H. Lafontaine
Anjou, Qc, H1K 4E4
Tél : (514) 354-5123
Téléc.: (514) 354-6949

www.honco.ca RBQ: 8311-9529-20

CONSEIL DES ENTREPRISES DE SERVICES ENVIRONNEMENTAUX

Vous avez des projets? On peut vous aider.

L'avenir de la gestion environnementale au Québec se dessine au fil des échanges entre les entreprises de services environnementaux et leurs principales clientes : les municipalités.

Planifiez une meilleure gestion environnementale en nous visitant au Quartier municipal des affaires de l'UMQ.

Visitez notre site Internet **www.cese.ca** pour vous abonner à notre infolettre **Le Rapprocheur**, couvrant l'actualité du monde de l'environnement.

CONSEIL DES ENTREPRISES DE SERVICES ENVIRONNEMENTAUX
4385, rue St-Hubert, Montréal (Qc) H2J 2X1 Téléphone : 514 523-8222 Télécopieur : 514 523-8232

Nourrir l'industrie agroforestière tout en favorisant le tourisme

Gaspésie. Une dizaine de projets pilotes sont en cours.

Un projet inédit de valorisation de l'espace rural se déroule dans la MRC du Rocher-Percé, depuis 2005. Il consiste à faire cohabiter le développement économique agroforestier et la préservation de la beauté naturelle de la côte sud de la Gaspésie.

Depuis deux ans, une dizaine de projets pilotes sont en cours. Par exemple, entre les municipalités de Chandler et de Percé, 2 500 arbres seront plantés en bordure d'espaces agricoles. Il s'agit essentiellement d'espèces rares comme des pins blancs et des frênes, là où poussent habituellement des épinettes.

Des agriculteurs se sont aussi tournés vers la production de sureaux.

« Le tourisme est crucial pour notre région. Nous nous sommes interrogés sur les possibilités d'une relance de l'activité agricole et forestière qui ne viendrait pas pour autant altérer notre patrimoine naturel », dit Bertrand Anel, coordonnateur du projet de mise en valeur de l'espace rural de la MRC du Rocher-Percé.

Selon M. Anel, trop de terres sont actuellement laissées en friche dans sa MRC. « On y cultive essentiellement du foin pour alimenter les bovins, note-t-il. Les terres sont presque toutes louées par les agriculteurs à des propriétaires, avec la conséquence que personne ne s'y sent véritablement attaché. Cela encourage leur abandon dans un contexte de décroissance des activités agricoles. »

Par ailleurs, si la plantation d'arbres rares devait s'intensifier, cela pourrait présenter un avantage économique pour l'avenir de cette MRC où l'activité forestière est encore présente.

Pour l'instant, le projet est en déploiement et au centre d'une vaste concertation locale. M. Anel constate que ces initiatives bénéficient de l'appui d'une douzaine de partenaires, dont le Centre local de développement, la MRC, l'Union des producteurs agricoles et la Ville de Percé. La Chaire multifacultaire de recherche et d'intervention sur la Gaspésie de l'Université Laval, un consortium forestier et une coopérative agricole de la région appuient aussi ce projet.

Une demande a été déposée au ministère des Affaires municipales et des Régions (MAMR) pour que le projet soit reconnu comme laboratoire rural, ce qui lui assurerait une stabilité financière : « L'aide gouvernementale peut atteindre 100 000 $ annuellement, pendant six ans », précise M. Anel. M.D.S.

15,5 millions

C'est la somme que consacrera le ministère des Affaires municipales et des régions afin de promouvoir 25 laboratoires ruraux d'ici 2009. Les objectifs de cette mesure sont d'explorer des champs d'activité peu étudiés et de présenter des voies d'avenir pour les collectivités.

Bertrand Anel : « Les terres sont presque toutes louées par les agriculteurs à des propriétaires, avec la conséquence que personne ne s'y sent véritablement attaché. »

En donnant accès au service **Plumitifs : cours municipales**, SOQUIJ facilite le suivi des dossiers judiciaires par les professionnels du droit. Exclusif à AZIMUT, Documentation juridique, ce service simple à utiliser permet de couvrir tous les angles d'un dossier.

UN POINT DE VUE PRIVILÉGIÉ

Société québécoise d'information juridique
SOQUIJ

Complice de vos succès

Votre municipalité est-elle un des Fleurons du Québec ?

Les Fleurons du Québec 2007-2009

La troisième campagne de recrutement des Fleurons du Québec est en cours.
Date limite d'adhésion :
15 juin 2008
Informations : 450 774-5707
info@fleuronsduquebec.com

165 municipalités ont déjà reçu leurs « Fleurons du Québec ».

Votre municipalité en fait-elle partie ?

www.fleuronsduquebec.com

Un transfert de pouvoirs réussi entre Québec et une MRC

Lac-Saint-Jean. Création d'un parc pour stimuler le tourisme.

La création du parc régional des Grandes-Rivières représente un exemple réussi de transfert de compétence entre Québec et une collectivité territoriale. « L'idée de promouvoir les attraits de notre région remonte aux années 1980. Cependant, c'est à partir de 1997, lorsque le gouvernement provincial a entrepris de transférer des terres publiques intermunicipales aux MRC, que notre projet de parc a pu se concrétiser », indique Jacques Potvin, directeur général adjoint de la MRC de Maria-Chapdelaine qui s'étend au nord-ouest du lac Saint-Jean.

C'est avant tout la volonté des résidents de la MRC de se doter d'un vaste équipement récréotouristique qui est à la base du projet, précise M. Potvin.

Selon le directeur général adjoint, la MRC a investi 150 000 $ en 2007. Le parc, traversé par la Véloroute des Bleuets, dispose de sentiers de raquette, de ski de fond et de randonnée en plus de permettre la cueillette de bleuets sauvages. Il profite également, à proximité de la municipalité de Normandeau, d'une structure d'hébergement et d'un terrain de camping, en partenariat avec le secteur privé.

« Idéalement, nous tentons autant que possible de nous associer à des promoteurs privés. C'est la MRC qui prend en charge les activités de développement, tandis que chacune des municipalités sillonnées par les sentiers s'est engagée à faire l'entretien », ajoute M. Potvin. M.D.S.

EN BREF

PARC RÉGIONAL DES GRANDES-RIVIÈRES

> Situé en bordure des rivières Péribonka, Mistassini, Mistassibi et Ashuapmushuan

> 9 752 hectares

> 90 kilomètres de sentiers aménagés

800 000 $

Somme investie par la MRC Maria-Chapdelaine dans le parc régional depuis 1998

Accéder aux soins de santé

Beauce. La MRC Robert-Cliche fonde une coopérative pour attirer et conserver ses médecins omnipraticiens.

En Beauce, les 11 municipalités de la MRC Robert-Cliche se sont entendues, en janvier, pour créer une coopérative de soins de santé qui desservira l'ensemble de leur territoire, une première au Québec.

Alors que la formule est populaire depuis plusieurs années au Japon, au Brésil et aux États-Unis, les coopératives de santé sont encore une réalité nouvelle au Québec.

« Les quelques coopératives québécoises ont été créées afin d'assurer de meilleurs soins de à la population d'une même municipalité. Ici, notre objectif vise les 19 000 résidents de notre territoire », souligne Michaël Béland, coordonnateur de la coopérative de santé de la MRC Robert-Cliche.

La coop centralisera les services administratifs des cinq cliniques de son territoire. Ce regroupement entraînera des économies d'échelle quant aux coûts d'exploitation tout en offrant au personnel médical la possibilité de se concentrer sur les soins plutôt que sur l'administration.

1996

Création de la première coopérative de santé au Québec, à Saint-Étienne-des-Grès, en Mauricie

« Il est urgent d'agir, car d'ici cinq ans la moitié des omnipraticiens de notre MRC partiront à la retraite, déclare M. Béland. La coop va rendre la pratique médicale plus valorisante dans notre région. Elle va aussi nous permettre de rassembler nos forces pour mettre en place une stratégie afin d'attirer ici de nouveaux omnipraticiens. »

La nouvelle coop financera son fonctionnement grâce aux cotisations de ses membres. « Présentement, nous comptons déjà 1 500 membres et nous avons bon espoir d'atteindre rapidement le chiffre de 5 000 cotisants », signale M. Béland. M.D.S.

Le nouveau

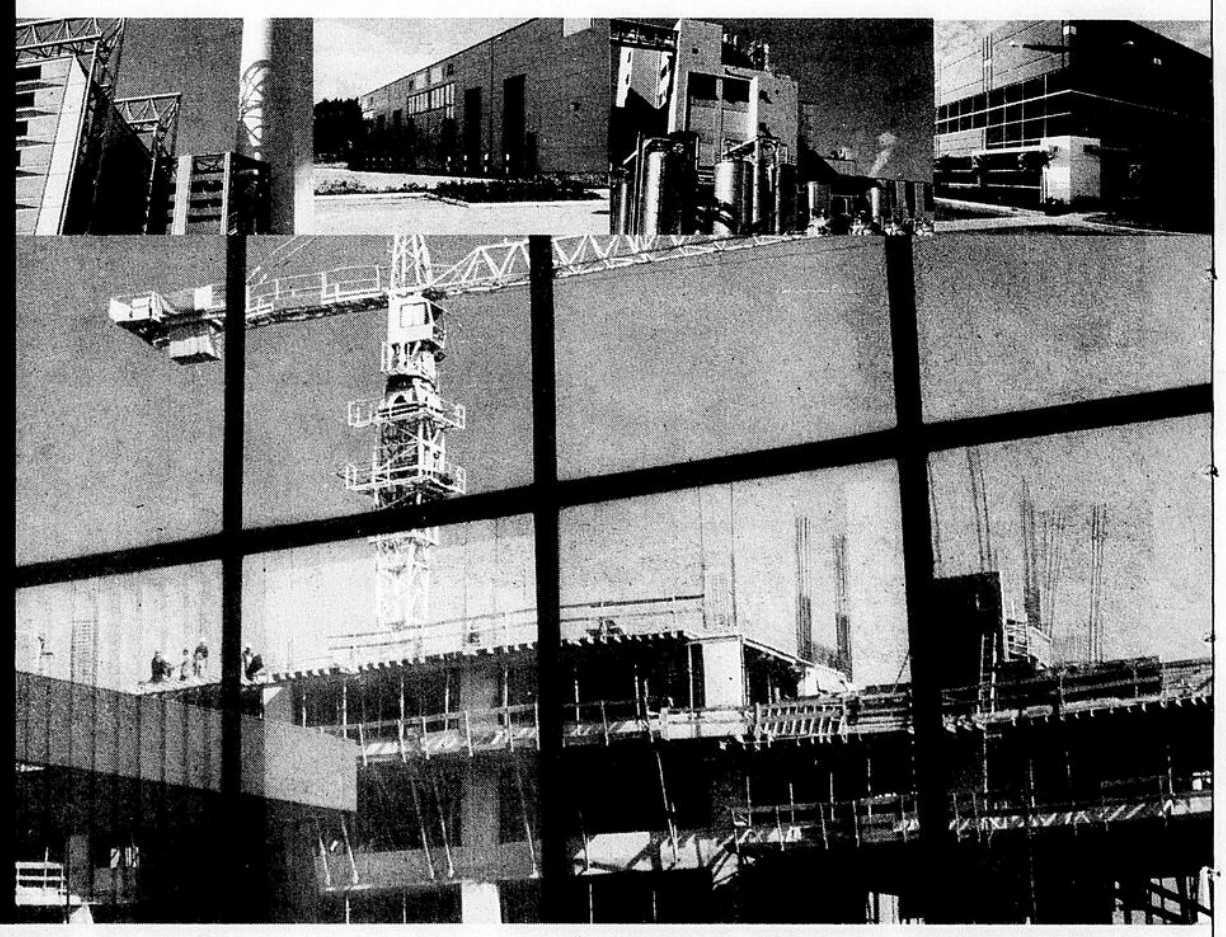
Programme réussir@montréal

INDUSTRIE

est maintenant disponible

Pour en savoir plus sur le programme de subventions relatives aux bâtiments industriels de l'agglomération de Montréal

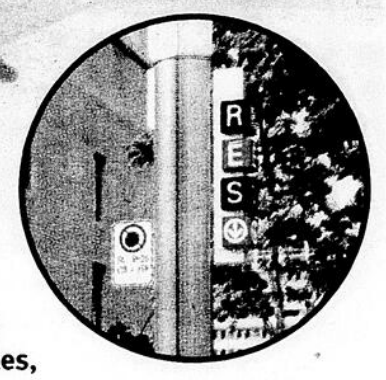
ville.montreal.qc.ca/affaires
514 872-2025



Montréal

Mobilier urbain

PHOTO : Carlos Pineda-Collection Images d'aménagement © Direction des bibliothèques, Université de Montréal.



Quand on parle de mobilier urbain, on parle de tous les objets qui sont installés dans l'espace public d'une ville pour répondre aux besoins des usagers. Bancs publics, poubelles, réverbères, fontaines, panneaux d'affichage, aires de jeu, signalisation, boîtes aux lettres, bornes-fontaines, range-vélos... La liste est longue. Une liste qui se veut aujourd'hui « design ».

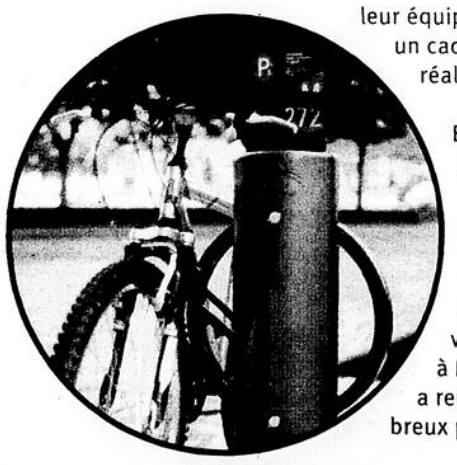
Du beau, du design, du fonctionnel

L'émergence de nouveaux quartiers et le mouvement de réhabilitation des centres-villes alimentent cette volonté d'agrémenter l'environnement urbain d'objets alliant fonctionnalité et style.

Le mobilier urbain est partout. Il sert tantôt à décorer, tantôt à informer, protéger, se détendre ou encore à garder notre environnement propre.

Il n'y a pas si longtemps, les architectes et les urbanistes recouraient, pour assurer ces différentes fonctions, à des produits qu'ils trouvaient en catalogue. À présent, ils incluent un designer industriel dans leur équipe afin de donner un cachet unique à leurs réalisations.

> **« Le mobilier urbain est partout. Il sert tantôt à décorer, tantôt à informer, protéger, se détendre ou encore à garder notre environnement propre. »**



En 2006, quand l'arrondissement Ville-Marie a décidé d'insuffler un vent d'esthétisme au mobilier urbain du centre-ville, il a fait appel à Michel Dallaire, qui a remporté de nombreux prix, notamment pour les aménagements du Quartier international de Montréal. Le concepteur redessinera ainsi les centaines de corbeilles et de bancs publics du centre-ville. Le nouveau design ne devra pas seulement être beau, il devra permettre aux employés municipaux de manipuler les ordures plus facilement et de façon plus sécuritaire. «Il ne faut pas être décoratif, mais d'abord utilitaire. On cherche à concevoir un objet intemporel, sans fioritures», indique M. Dallaire.

Au-delà de la fonctionnalité, le mobilier urbain devient une marque distinctive pour les municipalités. Les villes n'hésitent pas à investir, car bancs, lampadaires et abribus participent aussi à l'image de la cité. Et le marché est colossal. Un exemple : Le contrat de fourniture et de gestion des 26 000 pièces de mobilier urbain et 8 000 panneaux publicitaires pour la Ville de Toronto pendant les 20 prochaines années, décroché par Astral Média, est estimé à 595 millions de dollars.

BÂTIR ET MEUBLER UN MONDE MEILLEUR

Perma Deck

Perma Deck Élégance est un matériau composite à base de polymère et de bois dur. Perma Deck Avantage+ est quant à lui fabriqué à partir de plastique recyclé à 100 %. Ces deux produits connus pour leurs performances de haute qualité sont sans contredit la meilleure alternative pour votre patio, terrasse ou balcon tout en vous offrant un maximum de durabilité et un minimum d'entretien.

Urbain Design

Urbain Design est une gamme complète et diversifiée de mobilier d'extérieur fabriqué de plastique entièrement recyclé. Elle est offerte sous trois familles distinctes : Urbain Design Signature, Urbain Design Avenue et Urbain Design Loisirs.

Bac multimatières

Voici notre nouveau bac multimatières pour la récupération du papier, des plastiques et des rebuts. Cette unité de recyclage offre une belle visibilité pour toute municipalité ou entreprise soucieuse de son environnement.

Cascades
PLASTIQUES CASCADES - RE-PLAST
Téléphone : (819) 336-2440
Courriel: replast@cascades.com

Après celle du design, la prochaine révolution dans le monde du mobilier urbain sera verte. Matériaux écologiques, durée de vie et réutilisation seront les maître-mots des donneurs d'ordre dans ce domaine.

La touche verte du mobilier urbain

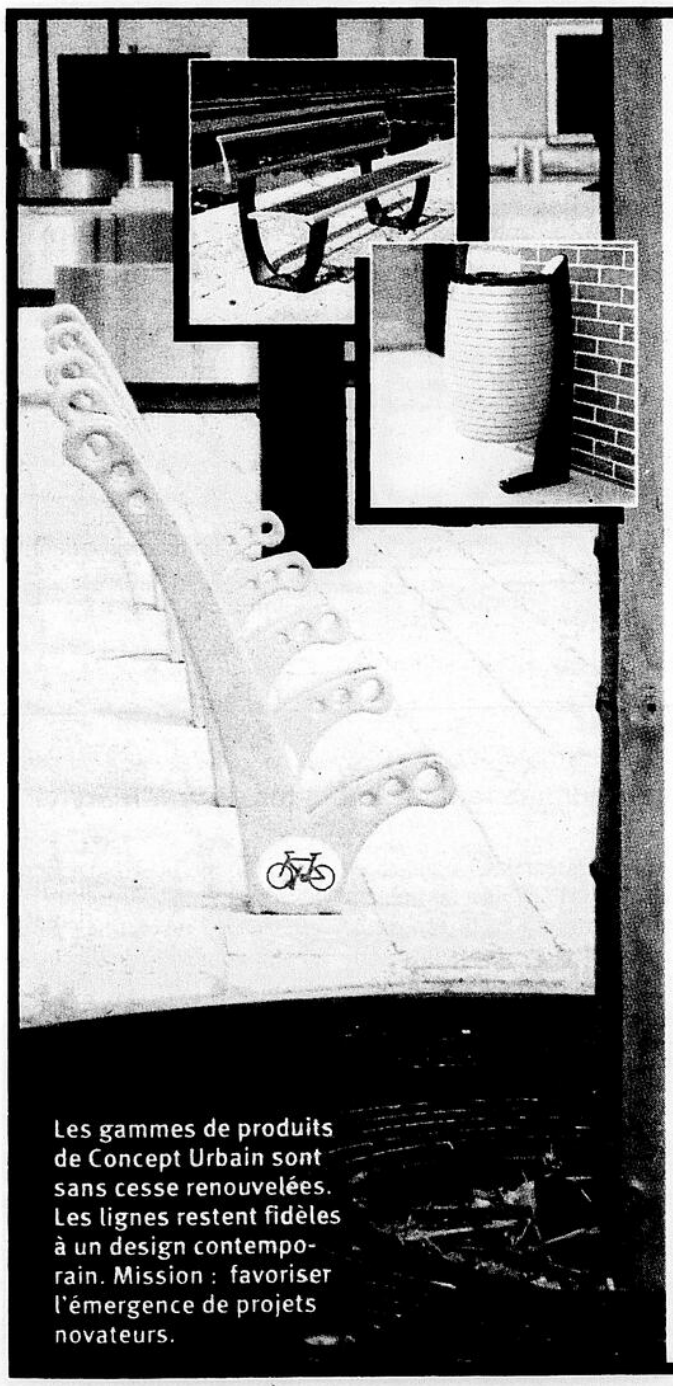
Mot d'ordre : durée de vie et réutilisation

La poubelle écologique est québécoise. Elle a été conçue par Urbana, une entreprise de Thetford Mines. Cette Cadillac des contenants à déchets, unique au monde, est entièrement fabriquée en aluminium, une matière 100 % recyclable. Elle est dotée d'un écran tactile, d'un cendrier, d'un bac à recyclage pour les cannettes et d'un espace destiné aux ordures. On peut lui ajouter des sections supplémentaires, un compacteur à déchets fonctionnant grâce à des plaques solaires ou un écran LCD de 15 pouces sur lequel on pourra transmettre des messages éducatifs, de l'information ou de la publicité.

La SITQ, qui voulait un contenant à déchet ultra vert pour ses édifices à bureaux, a passé la commande. Le géant de l'aluminium Alcoa s'est mis de la partie. Urbana s'est attelée à sa planche à dessin. Résultat : une cinquantaine de ces poubelles high-tech ont atterri au centre-ville de Montréal. La compagnie a 150 autres modèles en production pour d'autres municipalités, à 3 000 $ pièce.

« On n'est qu'au début de la tendance verte », prédit Michel McCutcheon, président d'Urbana. L'entreprise fabrique également des bancs, des tables à pique-nique et des cendriers extérieurs. « De plus en plus, les donneurs d'ordre veulent savoir quel genre de matériau on utilise, si le produit est recyclable, sa durabilité. Ils veulent garder le contrôle de son cycle de vie. » Les outils de collecte sélective sont dans la mire des municipalités. Le bac vert, qui s'avère finalement à l'usage peu écolo, a fait son temps. On recherche de nouvelles idées. En début d'année, Claude Mauffette a remporté le concours de design organisé par la Ville de Montréal pour repenser cet outil. Il est arrivé avec un nouvel objet très léger en résine plastique recyclable se rapprochant plus du sac que du bac, qui se referme et se transporte facilement. Il devrait être testé sur le terrain dès cet été.

La poubelle écologique est québécoise. Elle a été conçue par Urbana, une entreprise de Thetford Mines. Cette Cadillac des contenants à déchets, unique au monde, est entièrement fabriquée en aluminium, une matière 100 % recyclable.



Les gammes de produits de Concept Urbain sont sans cesse renouvelées. Les lignes restent fidèles à un design contemporain. Mission : favoriser l'émergence de projets novateurs.

Les municipalités du Québec peuvent maintenant aménager rues et espaces verts avec du mobilier urbain fait sur mesure. La Société de Services en Signalisation SSS inc. propose en exclusivité au Québec le savoir-faire de Concept Urbain. Cette entreprise européenne s'est forgée, en 25 ans, une solide réputation dans le domaine de l'aménagement urbain.

Signalisation SSS

Le look européen à la portée de nos villes et villages

« Le mobilier de Concept Urbain est à couper le souffle », lance Pierre Galarneau, directeur général de Signalisation SSS, une filiale de l'entreprise européenne Signaux Girod. Déjà, certains produits ont trouvé preneurs. Par exemple, Rosemère a décidé d'adopter les supports à vélos signés Concept Urbain. Et Québec jongle avec l'idée de pousser un cran plus loin l'audace avec ce genre d'aménagement.

BEAU ET DURABLE

Les bancs, poubelles et autres produits proposés par Signalisation SSS ne sont pas qu'esthétiques, ils sont aussi durables. La fonte et l'aluminium résistent mieux au vandalisme et au déneigement. Le coût initial est plus élevé, mais on double la durée de vie du mobilier.

«Nous proposons aussi des potelets, ou bandes anti-bélier, que l'on peut disposer derrière les bancs, ce qui accroît davantage leur durabilité. On peut adapter cette protection aux bâtiments, par exemple, dans le cas des guichets automatiques. L'anti-bélier est tellement résistant que même un camion ne peut en fracasser la façade», assure Pierre Galarneau.

ET ÉCOLOGIQUE...

Signalisation SSS propose aussi des solutions écologiques au fleurissement de nos villes et villages, des idées qui ont fait leurs preuves : pratiquement tous les ponts en Russie sont décorés avec les produits de Concept Urbain. La structure du pot demeure en place à l'année. En automne, on retire le bac amovible qui contient la terre et les fleurs. Un système permet à l'eau de pluie de s'accumuler dans le bac, ce qui réduit ainsi la fréquence des arrosages.

« Le mobilier de Concept Urbain est à couper le souffle »
- Pierre Galarneau, directeur général de Signalisation SSS

Société de Services en Signalisation SSS inc.

Laval : 450 978-5678
Québec : 418 821-2828
www.signalisationsss.ca
.concepturbain.com

Zoom sur les métiers de la vente

EN BREF

RÉMUNÉRATION

Combien voulez-vous gagner ?

Un salaire modeste ou dans les six chiffres, cela dépend de vous. Selon les secteurs, la portion incitative de la rémunération des représentants (commissions, primes, participation aux bénéfices) peut varier de 10 % à... 100 %. Elle n'a qu'un but : garder les représentants motivés et les pousser à se dépasser. En règle générale, plus le produit ou le service est complexe, plus le salaire de base est élevé, car le cycle de vente est plus long.

Un représentant débutant peut toucher de 45 000 $ à 65 000 $, primes et commissions comprises. Après cinq ans, il peut espérer 70 000 $. Ensuite, tout est possible. Certains empochent une rémunération annuelle de 200 000 $, voire davantage.

Mais il n'y a pas que l'argent. Les vendeurs ont aussi soif de reconnaissance : cadeaux, concours, galas de reconnaissance et clubs de président contribuent à leur motivation. N.V.

SAVOIR-ÊTRE

Composer avec la pression

Quand on est représentant, notre rémunération, la satisfaction de notre employeur et même notre emploi dépendent de nos ventes. Pression, vous dites ? Selon Michel Perras, formateur chez Groupe Motivaction Performance Plus, la qualité que les représentants doivent travailler le plus, c'est la confiance en eux. « Ce qui les arrête, ce sont les barrières qu'ils dressent eux-mêmes, dit-il. Les techniques de vente ne valent rien si on manque de confiance. »

Johanne Ménard, une *pro* de la vente, abonde dans le même sens. La directrice des comptes de RR Donnelley débute toujours avec l'idée que ses efforts seront récompensés. « Je me dis aussi que le service que j'offre aide les clients. Et je ne me sens jamais visée par les refus de façon personnelle », dit-elle. Enfin, il faut savoir aussi *décrocher* pour chasser le stress. N.V.

Avoir la vente dans le sang

Carrière. Une représentante d'expérience et une recrue expliquent ce qui les anime.

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

Les *cold calls*, ces appels téléphoniques de sollicitation d'un nouveau client, Johanne Ménard adore cela. Il faut dire que, pour elle, la vente est une vocation.

Adolescente, elle a travaillé comme vendeuse dans des boutiques. Par la suite, elle a fait du télémarketing pour une entreprise de câblage pour ordinateur. Ses chiffres de vente étaient tellement élevés qu'elle a attiré l'attention d'un chasseur de têtes, qui lui a offert son premier emploi de représentante sur la route. Elle a alors fracassé des records. « Je vendais des ordinateurs et des logiciels Autocad », dit-elle.

Quelques années plus tard, elle devient vice-présidente des ventes chez Monster.ca. Depuis peu, à 43 ans, elle est directrice des comptes chez RR Donnelley, une entreprise américaine qui se spécialise dans l'impression de documents financiers (rapports annuels, circulaires pour actionnaires, etc.) et qui dessert des banquiers d'affaires, des avocats en valeurs mobilières et des sociétés publiques. Elle a été embauchée pour développer le marché québécois. Un rôle taillé sur mesure pour celle qui n'a pas son pareil pour aller chercher de nouveaux clients.

« Elle est énergique et fonceuse et elle ne se laisse pas abattre par les refus, dit Sophie Bouchard, conseillère chez St-Amour et Associés, qui l'a recrutée pour ce poste. Elle est aussi très motivée par les défis et par le désir de toujours se surpasser. »

Johanne Ménard a transmis la passion de la vente à son fils de 14 ans. « Il a souvent été le meilleur vendeur de chocolat de son école », dit-elle avec de la fierté dans la voix. [Photo : Gilles Delisle]

La principale intéressée l'admet : elle carbure à l'adrénaline. « Ne me parlez pas d'un emploi de 9 à 5 assise à un bureau ! J'aime le *thrill* que me procure la prospection. J'éprouve beaucoup de satisfaction à établir un contact avec un client potentiel... et à conclure une vente. »

Une passion qu'elle a transmise à son fils qui, à 14 ans, montre déjà de fortes aptitudes pour la vente. « Il a souvent été le meilleur vendeur de chocolat de son école », dit Johanne Ménard avec de la fierté dans la voix.

Place à la relève

En attendant que fiston décroche son premier emploi de représentant, d'autres jeunes ambitieux se font les dents.

Guillaume Belleville, par exemple. À 31 ans, ce représentant sillonne l'Est du Québec pour proposer la gamme de lunettes sportives Oakley et les accessoires de ski et de planche à neige Élan et Dalbello aux magasins de sports et aux cabinets d'opticiens.

Guillaume a un parcours peu ordinaire. Après avoir travaillé en usine comme manœuvre et soudeur, il est retourné sur les bancs d'école pour décrocher un diplôme d'études professionnelles en vente-conseil et une attestation de spécialisation professionnelle en représentation, au Centre de formation professionnelle Maurice-Barbeau, à Québec. Ayant déjà été vendeur dans un magasin de sports, il avait un peu d'expérience dans le domaine.

« J'aime le *thrill* que me procure la prospection. J'éprouve beaucoup de gratification à établir un contact avec un client potentiel... et à conclure une vente. »

– Johanne Ménard

De plus, il travaillait les fins de semaine pour un fabricant de matériel de ski et de planche, pour lequel il faisait des démonstrations dans les centres de ski.

« Comme j'aime expliquer et promouvoir des produits, je savais que je serais heureux dans un poste de représentant, explique le jeune homme. Et j'estimais que le salaire serait sans doute meilleur qu'en usine. »

Il a vu juste. Représentant depuis quatre ans, Guillaume Belleville se félicite de son choix de carrière. Surtout qu'il est un mordu des sports de neige.

« Le succès vient plus facilement quand on est passionné par les produits qu'on vend », estime-t-il.

Avez-vous l'étoffe d'un représentant ?

Réussite. Les meilleurs vendeurs sont ceux qui écoutent leurs clients et qui connaissent les subtilités de leur marché.

Les perceptions ont la vie dure. Ainsi, les vendeurs traînent encore une image de beaux parleurs, voire de *grandes gueules*. Mais la réalité diffère quelque peu. S'il est vrai que les vendeurs ont du bagout, les meilleurs d'entre eux sont plutôt des champions de l'écoute.

« Un bon vendeur parle peu, mais pose beaucoup de questions. Car c'est en écoutant qu'il sera en mesure de comprendre les besoins de ses clients », soutient Michel Perras, du Groupe Motivaction Performance Plus, qui offre des services de formation et de consultation en vente.

Sans compter « qu'un vendeur qui s'intéresse réellement à ses clients aura plus de facilité à bâtir une relation de confiance avec eux », insiste de son côté Nancy Binette, conseillère en placement chez Valeurs mobilières Banque Laurentienne.

Les entreprises recherchent des gens doués pour l'écoute, mais aussi capable de faire une analyse stratégique de leur marché. « À cause des fusions et acquisitions, les comptes grossissent, tout comme la valeur et la complexité des transactions, remarque Stephan Lavigne, président du Groupe Lavigne, un cabinet-conseil en développement des ventes. Pour être efficaces, les représentants doivent être capables d'analyser les tenants et les aboutissants de leur industrie sur les plans local, national et mondial, afin d'élaborer des offres fondées sur la valeur ajoutée [de leur produit]. »

Savoir-être et savoir-faire

Les employeurs sont aussi très exigeants quant au savoir-être des représentants. La confiance en soi, l'enthousiasme, le dynamisme et la ténacité demeurent essentielles. « Il m'a fallu pas moins de six mois pour convaincre quelqu'un d'accepter un dîner d'affaires, confie Johanne Ménard, directrice des comptes chez RR Donnelley. Je ne l'ai pas harcelé, mais je suis revenue à la charge régulièrement. »

Le savoir-faire fait aussi partie de la mallette de tout bon représentant. Outre l'expérience en vente, le sens de l'organisation est indispensable. Même s'ils jouissent en général d'une bonne liberté d'action, les représentants se doivent en effet d'être disciplinés pour gérer leur charge de travail.

Enfin, la paresse intellectuelle n'a pas sa place : un représentant doit se tenir au courant de toutes les nouveautés dans son domaine. Car les clients, eux, sont de mieux en mieux informés.

Pour ceux qui détiennent ces compétences, l'avenir est prometteur. Les représentants sont parmi les travailleurs les plus en demande actuellement dans l'ensemble du Québec, selon Emploi-Québec. N.V.

L'expérience prime sur la formation

Emploi. Près de la moitié des commerçants exigent plus de trois ans d'expérience avant de donner une promotion.

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

La formation sur le tas ne disparaîtra pas de sitôt dans le secteur de la vente au détail. Des programmes d'études existent dans le domaine, mais le tiers des employeurs (35 %) n'exigent ni formation spécialisée ni même un diplôme de 5e année du secondaire, selon Détail Québec, le Comité sectoriel de main-d'œuvre du commerce de détail.

« Le savoir-être est plus important que les diplômes, confirme Thierry Lopez, directeur du marketing pour Future Shop au Québec. Nous cherchons des gens avenants, dynamiques et qui ont des aptitudes pour le service à la clientèle. » Même son de cloche d'Anik Desjardins, directrice des ressources humaines chez Omer De Serres, qui ajoute : « Cependant, nous favorisons les candidats pratiquant des loisirs créatifs. »

Dans les commerces de détail, la formation se fait à l'interne. Pour certains, elle se résume à un mentorat effectué par un employé plus expérimenté. D'autres ont des programmes plus structurés. Future Shop, par exemple, donne une formation sur les techniques de vente axées sur les besoins des clients. L'entreprise, qui emploie 2 000 personnes au Québec, offre également de la formation continue relative aux produits.

Près de la moitié des commerçants exigent plus de trois ans d'expérience avant d'accorder une promotion.

Promotion accordée

Pour qui présente les aptitudes nécessaires, les possibilités d'avancement peuvent être nombreuses et rapides. « Des gens entrent ici comme vendeur à 18 ans et peuvent très bien être promus gérant d'une succursale deux ans plus tard », illustre Thierry Lopez. À cette fin, Future Shop, qui n'exige pas de diplôme spécifique pour les postes de direction, a mis sur pied un programme intensif de développement du leadership.

D'après Détail Québec, 15 % des entreprises n'ont aucune exigence particulière pour les postes de direction, 36 % demandent un diplôme de 5e année du secondaire ou de formation professionnelle, 32 % un diplôme collégial et 17 %, un diplôme universitaire. L'expérience prime. Près de la moitié des commerçants exigent plus de trois ans d'expérience avant de donner une promotion.

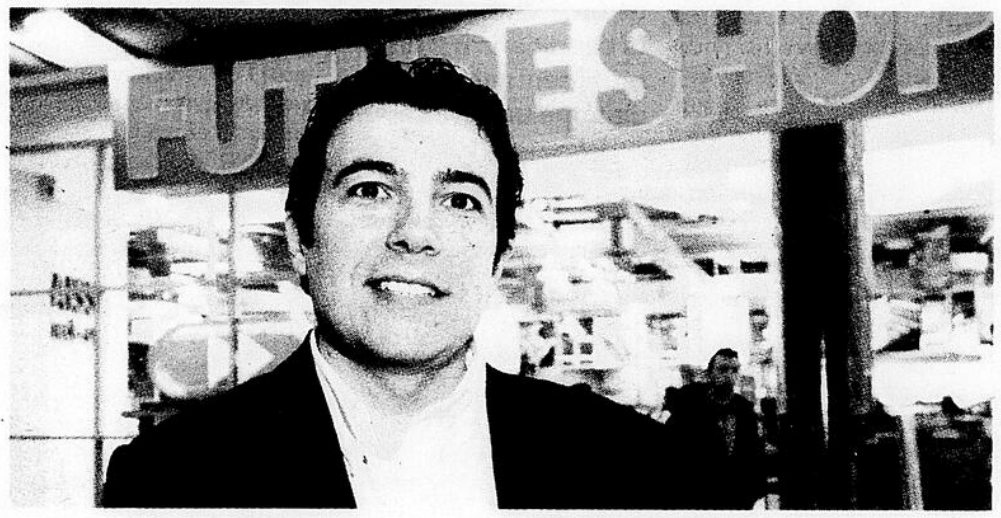
Un diplôme pour un meilleur salaire

Les détenteurs du diplôme d'études professionnelles en vente-conseil partent avec une longueur d'avance. « Un de nos étudiants a décroché un poste de gérant dès sa sortie de l'école », rapporte Rachel Gravel, directrice adjointe au Centre de formation professionnelle Maurice-Barbeau, à Québec. Des entreprises telles que Bell, Telus, Ameublement Tanguay et Sears y recrutent des finissants. « Elles savent qu'ils vont *livrer la marchandise*, dit Rachel Gravel. Même en stage, nos élèves fracassent des records de vente. » C'est pourquoi l'école recommande à ses étudiants de ne pas accepter le salaire minimum.

Quant aux finissants du DEC en gestion de commerces, ils sont formés pour occuper des postes de cadre dans la vente ou la mise en marché. Reste que ce diplôme est encore méconnu des employeurs, déplore Patricia Lapierre.

Actuellement, les 15-24 ans constituent près du tiers de la main-d'œuvre du commerce de détail au Québec, soit 68 % de plus que leur poids démographique réel. Or, les jeunes sont de moins en moins nombreux.

Des détaillants, notamment les quincailliers, se tournent donc vers les têtes grises. D'autres détaillants s'y intéressent maintenant. « Notre personnel demeure assez jeune compte tenu du type de produits que nous vendons, constate Thierry Lopez. Mais pour nos rayons d'électroménagers et de cinéma maison, nous sommes très intéressés par les plus de 50 ans. »



Thierry Lopez, de Future Shop : « Des gens entrent ici comme vendeur à 18 ans et peuvent être promus gérant d'une succursale deux ans plus tard. » [Photo : Gilles Delisle]

23,10 $
Salaire horaire moyen d'un gérant ou d'un gérant adjoint

11,15 $
Salaire horaire moyen d'un vendeur à temps plein

Source : Détail Québec, 2005

Un secteur à revaloriser

Demandez à votre adolescente ce qu'elle veut faire plus tard. Si elle répond « vendeuse dans une boutique », il y a fort à parier que vous tenterez de la faire changer d'avis.

« Le commerce de détail n'est pas considéré comme une option de carrière enrichissante », constate Patricia Lapierre, directrice générale de Détail Québec. Les bas salaires du secteur n'aident pas.

Pourtant, les besoins en main-d'œuvre sont grands. Le secteur emploie 245 500 personnes au Québec, sans compter celles qui travaillent dans l'alimentation et chez les concessionnaires automobiles. Avec un taux de roulement de 25 % du personnel de vente, 91 % des entreprises doivent remplacer des employés chaque année. Pas étonnant que les vendeurs figurent parmi les plus recherchés, selon Emploi-Québec.

Pour attirer les candidatures, Détail Québec a mené une opération charme lors du Salon emploi-formation de Montréal, en mars, en présentant des saynètes sur les joies du métier.

En octobre, l'organisme a inauguré un site Internet, penseaudetail.com, où les commerçants affichent leurs offres d'emploi.

L'automne prochain, il organisera, avec des détaillants, des activités de recrutement en région. N.V.

Agence Placement Synergie

L'expérience pour voir au-delà des compétences

Synergie est une agence reconnue pour son professionnalisme et son approche entièrement orientée par la volonté de placer la bonne personne dans la bonne entreprise. Chaque décision, chaque geste posé par les membres de son équipe d'expérience en témoigne. L'impératif professionnel qui anime chaque membre de l'équipe: valoriser l'humain, ses aspirations et ses compétences.

Denis Racine, vice-président et associé
Directeur du recrutement, ventes et marketing

"Une des forces de Synergie se trouve à coup sûr dans le temps que les membres de l'équipe accordent à chaque entrevue aux employeurs et aux candidats, note Denis Racine, vice-président et associé. Le fait de prendre 60 à 90 minutes pour connaître chaque personne, chaque entreprise, est de plus en plus rare dans le milieu. Tout comme la possibilité d'être rencontré évalué par un "professionnel d'expérience, quelqu'un qui connait le marché et qui a à coeur de créer une situation gagnant-gagnant entre les parties". Et vu le succès croissant de Synergie, le constat est évident: cette approche non seulement fonctionne parfaitement, mais est de plus en plus recherchée. Denis Racine: "La confiance que nous accorde les employeurs et les candidats se mesure non seulement à leur degré de satisfaction, mais à la relation d'affaires suivie qui s'ensuit lors de mandats subséquents. Les clients reviennent assurés de trouver un poste ou un employé à la hauteur de leurs attentes".

Spécialités :
- Représentant
- Directeurs de compte
- Chargé de compte
- Directeur des ventes
- Vice-président ventes & marketing
- Directeur du marketing

Domaine :
- Services (B2B)
- Emballages
- Transport
- Télécom / haute technologie
- Biens de consommation
- Alimentation
- Pharmaceutique / médical

La différence
d'une équipe expérimentée!

AGENCE DE PLACEMENT SYNERGIE INC.

450.449.8787 www.agencesynergie.com

Le diplôme universitaire, un indispensable

Formation. La majorité des employeurs exigent maintenant que leurs représentants aient obtenu un baccalauréat.

par Nathalie Vallerand > dossiers@transcontinental.ca

Le baccalauréat est aujourd'hui indispensable à qui veut gagner sa vie comme représentant. « Ce diplôme est exigé dans environ 80 % de mes mandats dans le secteur de la vente », précise Diane Bounadère, conseillère de la firme de recrutement St-Amour et Associés.

Si l'expérience compense dans certains cas, plusieurs entreprises refusent de tenir compte de la candidature d'un représentant dépourvu de diplôme universitaire. Surtout s'il commence sa carrière en vente ou s'il convoite un poste de représentant technique (vente de produits et de services complexes, tels que pharmaceutiques, médicaux, informatiques, financiers, de télécommunications, etc.).

Soit, le baccalauréat est nécessaire. Mais dans quel domaine ? Pour beaucoup d'employeurs, le champ d'étude importe peu. C'est le cas chez CHIP Canada, une entreprise spécialisée dans les hypothèques inversées pour les aînés. « Un diplômé universitaire a appris à se servir de son jugement, estime Éric Bisaillon, directeur général, lui-même titulaire d'un baccalauréat et d'un MBA en finance. Il est capable d'analyser une question, de proposer des solutions, d'avancer des arguments. »

Si l'expérience compense dans certains cas, plusieurs entreprises refusent de tenir compte de la candidature d'un représentant sans diplôme universitaire.

Certification universitaire

Selon Diane Bounadère, plusieurs représentants ont étudié en administration ou en marketing, mais d'autres sont diplômés en biologie, en génie, en informatique, etc.

Il n'existe pas de baccalauréat consacré à la vente ou à la représentation.

Cependant, depuis 2005, l'Université Laval offre un certificat en ventes-marketing. Les participants, des gestionnaires et des professionnels de la vente, ont en moyenne 40 ans et sont sur le marché du travail depuis une quinzaine d'années.

Cette formation de 19 jours répartis sur 8 mois vise à arrimer la stratégie de vente au marketing, afin qu'elle s'intègre à la planification stratégique de l'entreprise. Elle traite de veille concurrentielle, de gestion des ressources humaines et de la relation client, de marketing relationnel, de commerce international, etc.

« C'est une formation très concrète qui n'a pas d'équivalent au Canada, affirme le directeur du programme, Michel Dionne. Tous les participants doivent établir une stratégie de ventes-marketing pour leur entreprise. »

La formation coûte 7 000 $. « Embaucher un consultant, c'est se faire donner l'heure. Suivre le cours, c'est se faire donner une montre pour lire l'heure soi-même », dit Michel Dionne, à titre d'illustration. ∎

Formation continue : l'embarras du choix

En ce qui concerne le perfectionnement en vente, l'offre de formation est abondante.

Les formations d'un jour ou deux sur les stratégies et les techniques de vente, comme celles de Roger et Simon St-Hilaire et de Formax, sont toujours aussi populaires. On trouve aussi beaucoup d'ateliers sur des aspects plus pointus. Le Groupe Lavigne, par exemple, offre des cours sur la *rétention* de clients, la vente croisée, la présentation de vente percutante, la façon de surmonter les objections, etc. Certaines formations sont destinées aux gestionnaires des ventes : coaching, animation d'une réunion de ventes, gestion de la contre-performance individuelle, etc.

Les universités sont aussi actives dans le domaine. HEC Montréal donne plusieurs séminaires : vente aux clients d'affaires, marketing électronique, défi relationnel du service à la clientèle, négociation en contexte de vente, et même, comment embaucher un vendeur performant. De son côté, l'Université Laval a mis sur pied une formation de deux jours sur l'acquisition de clients d'entreprise. Les prochaines séances auront lieu en mai à Québec et à Montréal. N.V.

Il n'y a pas que des machines chez Hewitt Équipement Limitée. Il y a aussi des gens, des centaines de personnes qui favorisent le progrès !

Hewitt Équipement Limitée est le concessionnaire autorisé des produits Caterpillar pour la province de Québec et pour l'Ouest du Labrador. Depuis son siège social, situé à Pointe-Claire, et ses 14 succursales réparties dans tout le Québec, Hewitt vend, loue et assure le service après-vente pour la gamme complète de produits Caterpillar sous quatre grandes divisions : ***Équipement lourd, Manutention, Énergie et Moteurs, et Équipement agricole***. Hewitt fournit donc de l'équipement et des services aux acteurs de plusieurs industries dont celles de la construction, des mines, de la foresterie, de l'agriculture, du transport, de l'entreposage et du pavage.

Chez Hewitt, nous croyons au talent. Nous croyons aussi à la nécessité de favoriser le perfectionnement et l'avancement de nos employés à long terme. Nous sommes constamment à la recherche de gens innovateurs et déterminés qui peuvent contribuer à la vision de Hewitt Équipement Limitée. Si l'un de nos postes vous intéresse, ***visitez notre site Web pour plus de détails.***

Division Lourd
- ***Vendeur, comptoir des pièces*** - *Saint-Hubert*
- ***Spécialistes de produits*** - *Pointe-Claire*
  (boyaux et raccords, accessoires, trains de roulement, outils d'attaque au sol et godets)

Division Énergie - Pointe-Claire
- ***Représentant interne, vente de machines***
- ***Contremaître, service après-vente***

... et plusieurs autres postes à combler dans nos divisions et filiales.

En devenant employé(e), vous serez appelé(e) à travailler au sein d'équipes dynamiques et productives, dans un contexte que seul un chef de file de l'industrie peut offrir. Hewitt offre également une vaste gamme d'avantages :

- ***Assurances collectives (soins médicaux, soins dentaires)***
- ***Régime de retraite et assurance vie***
- ***Congés statutaires***
- ***Programme de remboursement de frais de scolarité***
- ***Programme d'aide aux employés*** (offert aussi à leur famille immédiate)
- ***Club récréatif :*** Organisation de diverses activités sociales
- ***Programme de référence :*** Prime de 650 $

www.hewitt.ca

TEC Centres d'évaluation de la technologie inc.
Pour une évaluation impartiale de logiciels

Représentant(s), Développement des affaires

TEC est le point de rencontre pour les éditeurs de progiciels et les entreprises cherchant la solution technologique adaptée à leurs besoins d'affaires spécifiques.

Choisir un progiciel d'entreprise a toujours été une tâche complexe. Le principal défi est d'assurer le suivi des nombreux éditeurs se faisant concurrence tout en maintenant à jour nos bases de connaissances malgré la rapide évolution des progiciels disponibles sur le marché. Au cours des 15 dernières années, TEC a développé un outil breveté d'aide à la décision pour la tâche complexe de la sélection de progiciels d'entreprises. Ayant accumulées, vérifiées et maintenues au-delà de 100 000 fonctionnalités de plus de 1 000 éditeurs de progiciels, TEC participe à 500 sélections de progiciels à travers le monde et ce, quotidiennement, via ses différents centres d'évaluation.

Fière de distribuer ses résultats de recherche à 650 000 lecteurs en 6 langues tous les jours, TEC bénéficie du support de ses 1 500 000 membres en règle. À travers les années et les divers projets d'aide à la sélection, TEC a bâti une cinquantaine de centres spécialisés d'évaluation de progiciels qu'elle maintient à jour, couvrant ainsi plus de 30 types d'applications et une vingtaine d'industries. Voir notre site web : http://www.technologyevaluation.com

Avec des bureaux au Canada, en Australie et aux États-Unis, et plus de 120 employés, chez TEC la formation et l'épanouissement de nos employés sont une priorité. D'ailleurs, la compétence de notre main-d'œuvre a toujours été notre plus grande force. Durant les 3 dernières années, nous avons connu une croissance considérable. Toujours en rapide expansion, nous sommes à la recherche de représentants pour notre bureau de Montréal. Le représentant aura pour mandat de qualifier, développer et gérer des occasions d'affaires. Il devra avoir d'excellentes habilités de communication lui permettant de développer des stratégies gagnantes lors des présentations d'affaires et de la rédaction de propositions. Le représentant devra savoir mettre en valeur les avantages associés à nos services, notamment ceux liés à la modélisation des processus d'affaires et à l'évaluation de progiciels.

Exigences du poste :
- Diplôme universitaire de premier cycle dans le domaine des technologies de l'information, du génie ou de l'administration des affaires
- Expérience dans le domaine de la vente, notamment au niveau des dirigeants d'entreprises
- Expérience dans le domaine de la consultation et de la gestion de projets
- Connaissance des nombreux progiciels disponibles sur le marché
- Approche orientée client
- Langues : Français, Anglais. Connaissance de toute autre langue est un atout.

Nous offrons une rémunération compétitive et d'excellentes possibilités d'avancement. Pour soumettre votre candidature, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae accompagné d'une lettre de présentation avant le 1er mai prochain :

Par courriel : cv2008@technologyevaluation.com
Par la poste : 740 St-Maurice, Bureau 400, Montréal, Qc, H3C 1L5, Attention : RH
Par télécopieur : (514) 954-9739

la tournée du québec

Estrie

Le réaménagement des rives du lac des Nations porte fruit p. 68

Domtar cultive son propre papier p. 70

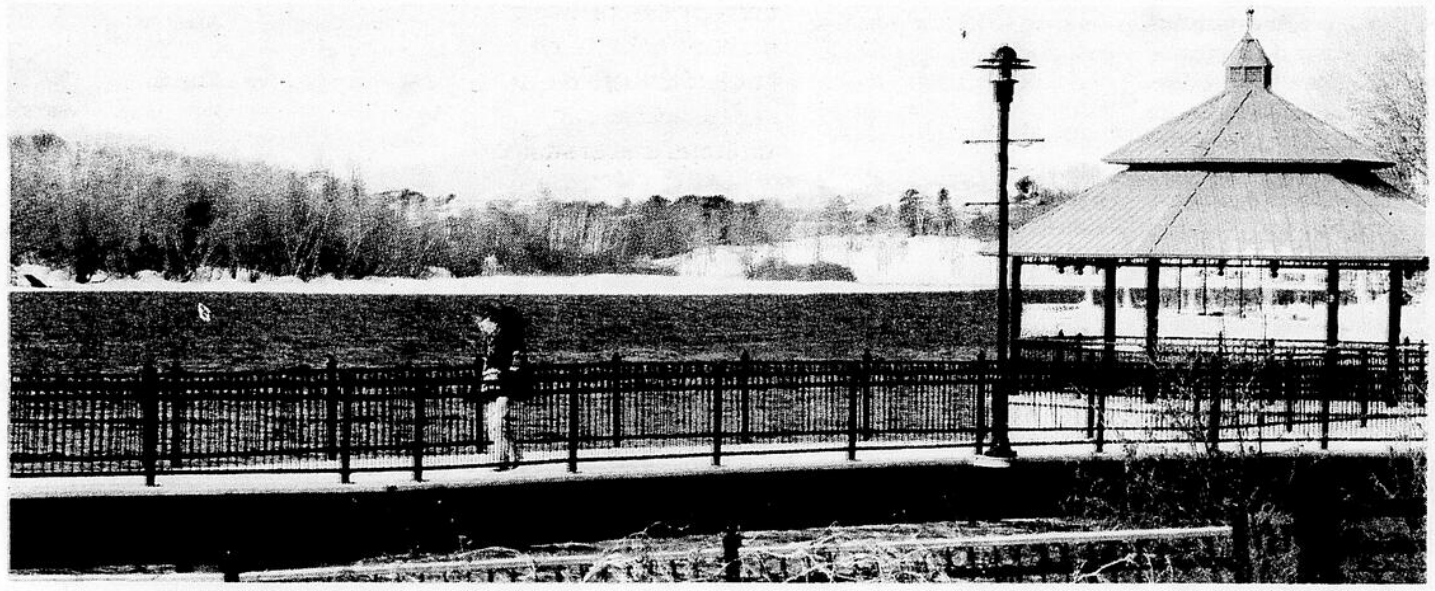
Mine Jeffrey veut aménager un dépotoir p. 72

Quand les syndiqués dirigent la production p. 73

La citation

« Grâce au développement du secteur des services, le chômage reste bas dans la région, malgré la perte de 15 000 emplois dans le secteur manufacturier. »

– Jacques Bernard, directeur de la planification pour l'Estrie chez Emploi-Québec



La Ville de Sherbrooke a joué un rôle de premier plan dans la relance réussie du secteur du lac des Nations, au centre-ville. [Photo : Stéphane Lemire]

Une région à la remorque du moteur sherbrookois

Développement économique. La métropole va bien, mais les autres secteurs vivent des heures difficiles.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

À côté du lac des Nations, à deux pas du centre-ville de Sherbrooke, les joyaux de l'ancienne industrie sont disparus depuis longtemps. Le poids lourd manufacturier de la ville, Ingersoll-Rand, a fermé ses portes en 1981. Dans ses anciens locaux, Enerkem est cependant en train de développer une technologie novatrice pour transformer les déchets en énergie.

Sherbrooke semble relever le défi de la nouvelle économie. Le Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke, par exemple, prendra de l'expansion et prévoit embaucher au moins 1 000 personnes d'ici les 10 prochaines années.

Mais les MRC voisines s'en sortent moins bien. Celle de Memphrémagog a été particulièrement atteinte par les déboires de Quebecor World, qui a fermé son imprimerie de Magog le 31 mars. Environ 380 employés ont brusquement perdu leur emploi, sans préavis. La ville a aussi été durement touchée par la mise à pied de plus de 400 employés après la fermeture, en novembre dernier, de GDX Automotive, une usine de pièces d'automobiles.

Bref, si Sherbrooke a su s'adapter à l'économie du savoir, les autres régions de l'Estrie, elles, ont du pain sur la planche pour éviter le déclin, en ces temps de ralentissement de l'économie.

La Tournée du Québec

les affaires

Le tour du monde

LA SEMAINE PROCHAINE
MONTÉRÉGIE EST

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

Le réaménagement des rives du lac des Nations porte fruit

Immobilier. Les Investissements René Saint-Pierre construiront, dès cette année, un immeuble de bureaux de quatre étages.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

SHERBROOKE – Le vieux rêve du maire Jean Perrault se réalise. Le pourtour du lac des Nations, juste à côté du centre-ville, a été redonné aux citoyens. Les scieries, minoteries et fonderies ont fermé tour à tour; l'industrie lourde qui reste a été priée de s'installer ailleurs à moyen terme.

« On a décidé de redonner l'accès des rives aux citoyens, dans des zones en bordure de la rivière Magog et du lac, qui avaient été envahies par les entreprises », dit M. Perrault.

En 2004, la Ville de Sherbrooke a fait construire un sentier et une piste cyclable autour du lac des Nations. Elle a aussi transformé l'ancienne gare en marché; celui-ci a ouvert ses portes en juin dernier. En tout, la Ville a dépensé plus de 15 millions de dollars pour rendre le secteur plus attrayant, et d'autres investissements suivront. Sherbrooke, qui contrôle la distribution d'électricité sur son territoire, veut notamment enfouir les fils électriques du côté est du lac et souhaite faire déplacer des voies ferrées.

La Ville a dépensé plus de 15 millions de dollars pour rendre le secteur plus attrayant.

Un nouveau quartier mixte

Ces premières interventions ont rendu le secteur plus attrayant. Aujourd'hui, deux promoteurs veulent construire des condos et une tour d'appartements du côté sud. La Ville a également fait du démarchage pour attirer un hôtel quatre étoiles du côté est : trois promoteurs ont répondu à l'appel.

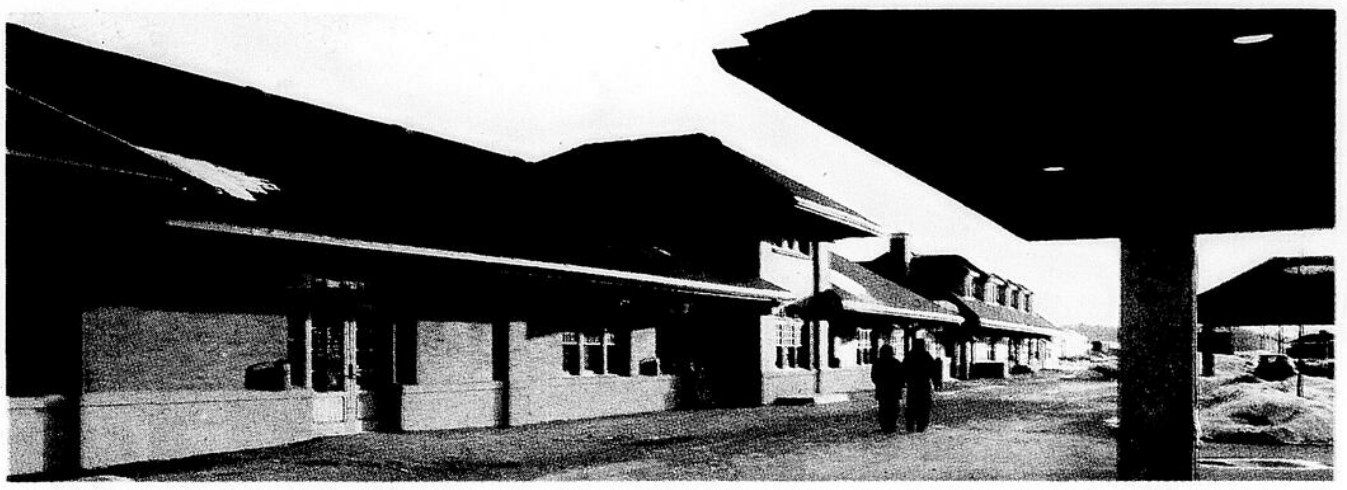
Les Investissements René Saint-Pierre ouvrent le bal. Déjà propriétaire des terrains et des bâtiments industriels situés du côté sud-est du lac, elle compte entamer dès cette année la construction d'un immeuble de bureaux de quatre étages.

Le reste des plans n'est pas arrêté, mais Saint-Pierre prévoit construire sur ses lots un mélange d'immeubles de bureaux, de commerces et de condos. « Ça va dépasser les 150 millions de dollars, dit Jean-Claude Dalton, directeur du développement immobilier chez Saint-Pierre. Le projet s'échelonnera sur dix ans. »

Saint-Pierre prévoit tripler la quantité d'espaces verts dans le secteur. Comme le complexe sera érigé près du centre-ville, la construction sera dense : jusqu'à huit étages, pour certains immeubles.

Quant à Robert Côté, un autre promoteur connu dans la région, il a dans ses cartons un ambitieux projet : une tour d'appartements de 16 étages, alors qu'aucun immeuble à Sherbrooke n'en compte plus de 12. Pour que cette construction voie le jour, la Ville devra modifier son règlement de zonage, qui prévoit au plus six étages à cet endroit.

Cela pourrait s'avérer ardu. M. Côté rencontre de l'opposition de la part du président de l'arrondissement du Mont-Bellevue et d'un conseiller du quartier, qui rejettent la construction d'un immeuble d'une telle hauteur sur ce terrain.



La Ville de Sherbrooke a transformé l'ancienne gare en marché; celui-ci à ouvert ses portes en juin dernier. [Photo : Stéphane Lemire]

Le projet condotel Clarion stagne

Un élément central du développement du lac des Nations progresse lentement.

L'entrepreneur Jacques Deng-Li veut construire sur la rive est du lac des Nations un condotel Clarion quatre étoiles. Le bâtiment de huit étages comprendrait des chambres et des condos. Aucune unité n'a encore été vendue.

En outre, le consultant Serge Choinière, qui était jusqu'au début de février directeur des ventes, a décidé de quitter la barque pour l'instant. « Les conditions de réalisation ne me convenaient pas. J'ai suspendu mon contrat de consultation », dit-il. Il a aussi démissionné du conseil d'administration de SMJ Hoteldev, société mise sur pied pour le projet.

« C'est un projet de grande qualité. Il va se faire, dit-il. La suspension de mon contrat est temporaire; je devrais le réintégrer. » M. Choinière a conservé les actions de SMJ Hoteldev qu'il a reçues à titre d'honoraires partiels.

La Ville de Sherbrooke ne sait plus sur quel pied danser. Elle vient de démolir pour un million de dollars le bâtiment qui se trouvait sur le terrain convoité par M. Deng-Li.

La municipalité s'est engagée à décontaminer le terrain et à le vendre au promoteur 1,75 million de dollars, somme qui doit être versée avant le 1er mai. Au moment de mettre sous presse, SMJ Hoteldev avait seulement versé 175 000 $ à la Ville.

« S'il ne verse pas cette somme, on trouvera un autre promoteur », dit le maire Jean Perrault. En outre, M. Deng-Li s'est engagé à commencer la construction du bâtiment avant le 1er janvier 2009. « Sans quoi, ils nous laissent la mise de fonds de 1,75 million », dit M. Perrault.

« Ça ne nous pose pas de problème », répond M. Deng-Li, qui refuse d'en dire plus au sujet des difficultés. H.J.

Conférence régionale des élus de l'Estrie

L'Estrie, une région *innovatrice* et particulièrement *agréable à vivre !*

www.creestrie.qc.ca

230 rue King Ouest, bureau 300
Sherbrooke, Québec, J1H 1P9
Téléphone : 819 563-1911
Télécopieur : 819 563-7800

CIMA+ Partenaire de génie

Bâtiment
Énergie
Environnement
Gestion de projet
Industrie
International
Nouvelles technologies
Services urbains
Transport

Un groupe d'ingénieurs et de professionnels créatifs et responsables.
Une équipe d'action dédiée à la satisfaction de ses clients.
Un engagement à relever les défis et le désir de contribuer à un projet de société.

CIMA+ contribue depuis plus de 50 ans au progrès et au rayonnement de l'Estrie et du Québec tout entier.

Vous êtes un as de votre domaine d'expertise?
Vous souhaitez évoluer et vous épanouir au sein d'une équipe gagnante?
Faites-nous signe!
Nous ne vous laisserons pas en plan.

DÉFI MEILLEURS EMPLOYEURS 2005
CHOIX AU CANADA 2008 REPORT ON BUSINESS
LES 50 SOCIÉTÉS LES MIEUX GÉRÉES

Pour en savoir plus : www.cima.ca

estrie

la tournée

LES GRANDS PROJETS

Laboratoires Charles River choisit Sherbrooke
L'entreprise américaine d'essais précliniques Laboratoires Charles River investira 30 millions de dollars dès l'an prochain pour construire à Sherbrooke un nouveau centre de tests sur les animaux. Des phases d'expansion suivront. Au total, l'entreprise prévoit investir 140 millions en Estrie dans les prochaines années.

Expansion du Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke (CHUS)
Après l'inauguration à l'automne d'un pavillon de l'Hôtel-Dieu, construit au coût de 112 millions de dollars, le CHUS s'attaquera à l'agrandissement de son autre hôpital, à Fleurimont. Une première phase de 9 millions est prévue cette année; deux autres phases suivront pour 100 millions.

LA RÉGION EN CHIFFRES

4,8 %
Taux de chômage en Estrie, en février dernier. C'est un des plus bas au Québec. Le taux d'activité est de 63,9 %.

856
Nombre de nouveaux citoyens qu'a accueillis l'Estrie en 2007.

7 %
Proportion du bois utilisé par l'industrie forestière en Estrie qui provient des terres publiques. Ailleurs au Québec, c'est plus de la moitié de la ressource qui vient des terres publiques.

5 millions
Production, en litres, de la première usine commerciale d'éthanol cellulosique au Canada. Les installations d'Enerkem, à Westbury, carbureront aux vieux poteaux d'électricité goudronnés.

LA CITATION

« Une des grandes forces de Sherbrooke, ce sont ses parcs industriels. La Ville a beaucoup investi; il y a des bâtiments et des infrastructures déjà prêts pour accueillir des entreprises. »
– Carl Deslongchamps, associé chez KPMG

LES ACTEURS

Nom : Jean Perrault
Fonction : Maire
Organisme : Ville de Sherbrooke

Défi : Maire de Sherbrooke depuis 14 ans, M. Perrault veut densifier sa ville. Maintenant que le projet de redéveloppement autour du lac des Nations est bien enclenché, il veut y attirer des promoteurs immobiliers pour construire des copropriétés et des tours de bureaux ainsi qu'un hôtel quatre étoiles. M. Perrault veut aussi inciter les services gouvernementaux à s'installer au centre-ville plutôt qu'en périphérie, en bordure des autoroutes.

Nom : Patricia Gauthier
Fonction : Directrice générale
Organisme : Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke (CHUS)

Défi : Après avoir occupé divers postes de direction dans des hôpitaux montréalais, M^me^ Gauthier est devenue directrice générale du CHUS en 2004. Elle doit maintenant diriger l'agrandissement du CHUS. Celui-ci doit être en mesure de desservir le bassin de population d'un million d'habitants que lui a attribué le ministère de la Santé et des Services sociaux pour les besoins de soins surspécialisés et la formation.

Créateur de relève

Les stages en alternance travail-études un investissement payant!

Main-d'oeuvre motivée pour l'été
Planification d'une relève compétente
Allègements fiscaux

Service de liaison cégep-entreprises
819.564.6350 poste 447
l-c-e@cegepsherbrooke.qc.ca

Programmes offerts en ATE : Techniques de bureautique • Techniques de l'informatique • Techniques de comptabilité et de gestion • Gestion de commerces • Techniques de santé animale • Technologie de l'électronique industrielle • Technologie de l'électronique (télécommunication) • Technologie de systèmes ordinés • Techniques du génie mécanique • Technologie de maintenance industrielle • Techniques de laboratoires (biotechnologies)

cegepsherbrooke.qc.ca cégep de Sherbrooke

VOTRE BIEN-ÊTRE, NOTRE PRIORITÉ !

Au Delta Sherbrooke nous accordons une attention toute particulière au bien-être de nos invités. Nous offrons une expérience unique et authentique. Notre sens de l'hospitalité, notre service chaleureux et notre attention au moindre détail élèveront chaque événement en souvenirs mémorables. Notre personnel qualifié, motivé et souriant possède tous les outils et la façon de penser pour que chaque client se sente spécial, valorisé et apprécié. Communiquez avec nous, vous serez à même d'apprécier la différence Delta !

DELTA SHERBROOKE
HÔTEL ET CENTRE DES CONGRÈS

Vous êtes attendu !

Place des Congrès, 2685, rue King Ouest, Sherbrooke
819 822-1989 1-800-268-1133 www.deltasherbrooke.com

Domtar cultive son propre papier

Foresterie. La papetière mise sur ses terres privées pour assurer l'avenir de son usine de Val-Joli.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

VAL-JOLI – Pour résister davantage à la concurrence du papier d'eucalyptus, Domtar comptera bientôt sur des plantations de peupliers hybrides, prêts à récolter en moins de 15 ans. Ils auront alors un diamètre de 25 centimètres.

Ce n'est pas aussi rapide que les arbres brésiliens ou indonésiens qui poussent en seulement huit ans, mais c'est beaucoup mieux que le peuplier baumier. Cet arbre qui pousse à l'état sauvage dans les forêts du Québec met une trentaine d'années pour atteindre un diamètre de 17 centimètres.

C'est là un des avantages des installations de l'entreprise à Val-Joli, tout près de Windsor, au nord de Sherbrooke. L'usine de papiers fins de Domtar est une des rares en Amérique du Nord à pouvoir compter sur son propre approvisionnement. Depuis 20 ans, l'entreprise a acheté des terres dans 72 municipalités de l'Estrie, de la Beauce et de l'État du Maine. Elle peut y faire de la recherche en foresterie et pratiquer la sylviculture intensive des feuillus.

Des résultats prometteurs

En Estrie, Domtar est un acteur majeur dans l'organisation de la foresterie. L'usine est le principal débouché des feuillus cultivés par les petits propriétaires de forêts privées. L'entreprise elle-même exploite environ 12 % des forêts privées de l'Estrie, soit environ 115 000 hectares, selon le site Internet du Réseau Ligniculture Québec, un organisme qui se consacre à la R-D dans le domaine de la culture des arbres. C'est plus de trois fois la superficie de la Ville de Montréal !

L'érable domine, aux côté de plusieurs autres espèces de feuillus. Il y a une dizaine d'années, Domtar a commencé à planter sur ses terres du peuplier hybride, un croisement entre le peuplier baumier – indigène – et différentes espèces de peuplier étrangères. Cette essence à croissance rapide n'occupe pour l'instant qu'une toute petite partie des terres de Domtar, soit 3 500 hectares. Mais les résultats sont prometteurs.

Le service de foresterie de l'entreprise tente de trouver la meilleure façon de cultiver ces arbres. Seules les terres les plus fertiles sont propices à une croissance optimale du peuplier hybride. « Ça prend des sols riches, bien drainés : c'est une espèce exigeante », dit Raymond Vanier, surintendant du service.

C'est là que le bât blesse : au Québec, les meilleures terres ne sont pas accessibles aux forestières, puisque les agronomes du gouvernement sont très réticents à y permettre la sylviculture aux dépens des cultures alimentaires.

Produire à meilleur coût

Qu'à cela ne tienne, Domtar fait tout pour tirer le meilleur parti de ses plantations et de ses forêts privées. Selon Patrice Bourgoin, conseiller aux communications chez Domtar, les coûts d'exploitation de ces terres sont très avantageux : certains arbres viennent de plantations situées à moins de deux kilomètres de l'usine. De quoi faire rougir d'envie une compagnie comme Kruger, dont les copeaux utilisés à Trois-Rivières arrivent d'aussi loin que du réservoir Manicouagan et du Nouveau-Brunswick.

M. Bourgoin refuse toutefois de préciser quelle proportion du bois utilisé par Domtar provient de ses propres plantations. En ces temps difficiles pour l'industrie du papier, l'entreprise est jalouse de ses avantages stratégiques. Propriétaire de ses terres, Domtar peut ainsi produire des arbres en fonction de ses recettes de pâte à papier, et elle ne tient pas à donner trop de détails à ce sujet.

Foresterie certifiée

Le contrôle direct qu'exerce Domtar sur une grande partie des arbres qu'elle consomme lui permet aussi de pratiquer une foresterie plus écologique, en fonction des normes environnementales comme celle du Forest Stewardship Council. Près du quart du papier produit à Val-Joli détient cette certification.

« C'est un autre avantage de pouvoir compter sur des terres privées, dit M. Bourgoin. Pour résister à la compétition, c'est très utile de pouvoir faire de la foresterie certifiée. »

L'usine n'a pas échappé à la crise forestière. Depuis 2004, ses effectifs sont passés de 1 000 à 824. Mais maintenant que ces compressions sont choses du passé, le contrôle que Domtar exerce sur la foresterie dans la région en fait une des installations les plus rentables de la multinationale.

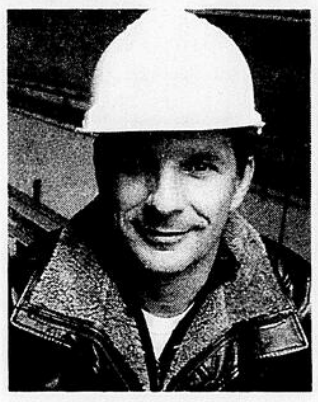
De l'électricité au rabais pour les entreprises

Énergie. Pour le moment, une seule entreprise bénéficie de la politique d'Hydro-Sherbrooke.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

SHERBROOKE – En 1908, Sherbrooke municipalisait son réseau de distribution d'électricité en le rachetant aux petites entreprises qui l'exploitaient jusqu'alors. Plus de 50 ans plus tard, quand René Lévesque a nationalisé l'électricité, il a décidé de laisser aux municipalités les réseaux qu'elles avaient acquis.

Aujourd'hui, cette décision profite à la métropole estrienne, qui a encaissé en 2006 environ 20 millions de dollars de profits en provenance d'Hydro-Sherbrooke. L'an dernier, la Ville a décidé d'utiliser ses neuf petites centrales hydroélectriques et ses lignes de distribution pour attirer des entreprises. Pour celles qui décident de s'installer ici, Hydro-Sherbrooke accorde un rabais sur l'électricité pour les cinq premières années d'activité de l'entreprise.



Pierre Fréchet, d'Hydro-Sherbrooke, assure que les citoyens ne seront pas pénalisés par l'électricité au rabais vendue aux entreprises.

Le rabais sur le tarif industriel passe de 30 % la première année à 10 % la cinquième.

Pierre Fréchet, chef de la division de la gestion énergétique et de l'électrométrie, a participé activement à la mise sur pied du programme. Pour lui, les rabais sur l'électricité sont une bonne façon d'attirer des entreprises à Sherbrooke, sans pour autant hypothéquer les revenus de la Ville : « On va quand même faire de l'argent avec les clients qui bénéficient du programme. Nos citoyens ne seront pas pénalisés. »

Un facteur de décision

Pour l'instant, une seule entreprise a bénéficié de ce rabais. Il s'agit de Laboratoires Charles River, qui construit un centre d'essais précliniques dans le parc biomédical de Sherbrooke, à côté de l'hôpital Fleurimont.

Pierre Dagenais, directeur général de la Société de développement économique de Sherbrooke, croit que la nouvelle politique d'Hydro-Sherbrooke a joué un rôle important dans le choix de la ville par l'entreprise.

Mais ce n'est pas l'avis des Laboratoires Charles River. Pour Chris Perkins. vice-président, le rabais sur l'électricité « n'a pas été un facteur important » pour choisir la ville. C'est plutôt la proximité de Montréal et la présence de main-d'œuvre qualifiée qui ont attiré l'entreprise.

Jean-Thomas Bernard, économiste des ressources naturelles à l'Université Laval, met en doute la pertinence la politique d'Hydro-Sherbrooke. « Ça m'étonnerait que ce soit un facteur de localisation pour une entreprise, dit-il. Ces rabais sont une perte nette pour les contribuables sherbrookois. »

CCH
une société Wolters Kluwer

CCH Canadienne Limitée offre depuis plus de 60 ans des solutions adaptées aux besoins des professionnels de l'impôt et de la comptabilité.

Membre de la famille Wolters Kluwer, une société de services d'information présente dans plus de 26 pays, CCH offre des ressources internationales et un savoir-faire inégalés dans l'industrie.

- 450 employés au Canada dont 170 à Sherbrooke
- Logiciels Taxprep, AliForm et CANTAX
- Solutions logicielles comptables et de planification financière
- Certification CMMI de niveau 2
- Séminaires de formation
- Engagement communautaire soutenu

Découvrez pourquoi 29 des 30 plus grands cabinets au pays utilisent nos solutions comptables en visitant le www.cch.ca.

1120, rue de Cherbourg, Sherbrooke (Québec) J1K 2N8 – 819-566-2000 www.cch.ca

DESTINATION CHUS

HÔPITAL UNIVERSITAIRE EN ESTRIE
MILIEU UNIQUE, HUMAIN ET STIMULANT
DÉFIS PROFESSIONNELS
et qualité de vie exceptionnelle!

Le CHUS s'agrandit : plus de **200 nouveaux postes permanents** à combler dès maintenant!

Visitez le **chus.qc.ca/emploi**

CHUS Centre hospitalier universitaire de Sherbrooke

EN BREF

TRAVAUX DE LA MINE SOUTERRAINE

Jeffrey discute avec des partenaires chinois

Mine Jeffrey fermera en juillet sa mine d'amiante à ciel ouvert d'Asbestos, dont le gisement est épuisé. Les 230 employés de l'entreprise seront mis à pied. L'entreprise étudie les moyens de terminer les travaux de sa mine souterraine, commencés à la fin des années 1990. Le président, Bernard Coulombe, se cherche des partenaires. « Il reste seulement une trentaine de millions de dollars à investir », dit-il. M. Coulombe discute depuis cinq ans avec China Non-Metallic Mineral Industries, une société d'État chinoise. H.J.

450 $

Coût d'une part dans la coopérative Air Sherbrooke. Jusqu'ici, une vingtaine de personnes ont acheté des parts, ce qui leur donne droit à un rabais de 5 % sur leurs billets.

Mine Jeffrey veut aménager un dépotoir

Déchets. C'est le moyen trouvé par l'extracteur d'amiante pour financer ses activités.

ASBESTOS – Bernard Coulombe, président de Mine Jeffrey, a un ambitieux projet : exploiter sur ses vastes terrains un complexe capable de traiter 800 000 tonnes de résidus par année. Il s'agit du parc Éco-Ressources-Énergie (ERE).

Le projet prévoit la construction d'un site de compostage, d'un centre de tri pour les rebuts recyclables, d'une usine de gazéification des déchets et, surtout, d'un grand site d'enfouissement. Ce dépotoir pourrait traiter 600 000 tonnes de déchets « ultimes » (ni recyclables ni compostables) par année, alors que les besoins annuels de la MRC s'élèvent à seulement 17 000 tonnes.

Une nouvelle source de financement

Les redevances encaissées par Mine Jeffrey serviraient à entretenir ses équipements pendant la mise en veilleuse des installations.

La mine d'amiante à ciel ouvert Jeffrey sera épuisée en juillet. Pour continuer ses activités, l'entreprise a construit un puits et un système de ventilation afin d'exploiter une mine souterraine. Mais Mine Jeffrey n'a pas assez d'argent pour terminer les travaux et démarrer les activités.

Elle a besoin de 2 millions de dollars par année pour faire fonctionner le puits et la ventilation, sans quoi ces machines rouilleront avant d'avoir servi à extraire du minerai. D'où l'intérêt du dépotoir, qui pourrait fournir cette somme à la direction.

Le site serait un « lieu d'enfouissement technique », dans le jargon du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs (MDDEP), conforme aux nouveaux règlements. Il serait doté d'un bioréacteur pour maximiser la récupération du méthane issu de la décomposition des déchets. « On vise la récupération de 100 % des gaz », dit M. Coulombe.

Il s'est entendu avec la Corporation Maybach pour exploiter les installations de ce complexe. L'avis de projet a été envoyé au MDDEP.

Mais les plans de Bernard Coulombe déchirent la MRC des Sources. Asbestos, qui accueillerait le projet, se trouve isolée. La plus grande ville du territoire est la seule à approuver la venue du parc ERE. Les autres ont plutôt adopté un règlement prévoyant la construction d'un dépotoir qui pourrait accueillir au maximum 50 000 tonnes de déchets par année, ce qui empêcherait Maybach d'importer les quantités nécessaires pour rentabiliser son projet.

« Pour beaucoup de centres d'enfouissement, les promoteurs ont proposé des projets de revalorisation, dit Jacques Hémond, préfet de la MRC des Sources et maire de Danville. En allant les visiter, on s'aperçoit qu'il n'y a que de l'enfouissement. »

Mais une révision du règlement fixant à 50 000 tonnes la quantité maximale de déchets pouvant être enfouis dans la MRC est toujours possible, dit M. Hémond. « Au pire, on fera un référendum : la population décidera. »

Éthanol, éoliennes...

Pour aménager les alentours du dépotoir, M. Coulombe a de grands projets. Sur les collines de résidus accumulés depuis 1881 autour de la mine, l'entreprise a planté des arbres et du panic raide, une plante présentant un fort potentiel pour la fabrication d'éthanol.

La firme 3Ci veut également installer une partie de ses éoliennes sur ces monticules dans le cadre de l'appel d'offres d'Hydro-Québec visant la production d'énergie éolienne.

En partenariat avec Minox, de Thetford Mines, Jeffrey démarrera une petite usine produisant de l'engrais à partir du magnésium présent dans les résidus de la mine. Ardobec, de Sherbrooke, doit aussi venir exploiter l'ardoise qu'ils contiennent.

Si tous ces projets se réalisent, M. Coulombe pense pouvoir créer environ 200 emplois directs. Mais pour entretenir la mine souterraine pendant sa mise en veilleuse, « le volet payant, c'est la gestion des matières résiduelles », dit-il.

C'est pourquoi Jeffrey et la Ville d'Asbestos espèrent que les maires des six autres municipalités accepteront de revoir le règlement adopté pour la construction d'un petit dépotoir. H.J.

ACCORD Estrie

Agir ENSEMBLE pour être compétitif

Les régions du Québec se démarquent en misant sur leurs forces, dans le contexte de la mondialisation de l'économie.

En Estrie, de nombreuses entreprises développent une expertise exceptionnelle dans les créneaux :

- Matériel de transport et élastomères
- Transformation du bois d'apparence et composites
- Électronique de pointe pour les technologies de l'information
- Bio-industries environnementales
- Biotech santé

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 l'Estrie
819 820-3731
1 866 463-6642 (sans frais)
www.mdeie.gouv.qc.ca

LA FORCE DES RÉGIONS

Développement économique, Innovation et Exportation Québec

Quand les syndiqués dirigent la production

Relations de travail. Le fabricant de meubles Bestar redevient rentable grâce à son nouveau modèle de gestion.

par Hugo Joncas > hugo.joncas@transcontinental.ca

LAC-MÉGANTIC – Il y a quelques semaines, Martin Therrien, employé du fabricant de meubles Bestar, en a eu assez du gaspillage lié à l'emballage. Trop de matériel était perdu. « J'ai organisé une réunion : il n'y avait que des syndiqués, aucun superviseur », dit-il.

La quinzaine de travailleurs réunis ont discuté ferme pour s'entendre sur une solution. « À un moment donné, on a failli perdre le contrôle, dit-il. Mais à la fin, on s'est mis d'accord. Ça a donné de bons résultats. »

C'est désormais de cette façon que les problèmes de production sont réglés chez Bestar : entre syndiqués, sans l'intervention d'un cadre. Les décisions plus stratégiques, comme la révision des procédés et l'achat de machines, sont prises en comité. Les employés qui veulent y participer prennent la décision conjointement avec un membre de la direction.

« Je fixe des orientations au début de la réunion », dit Martin Tardif, membre de la direction et fils du président, Paulin Tardif. Ensuite, une discussion s'engage, et le point de vue des employés est aussi important que le sien, dit-il.

Un ménage s'imposait

Pour Bestar, il était urgent de s'adapter et de réduire les coûts, selon M. Tardif. En 2004, la concurrence chinoise avait mis l'entreprise à genoux. Depuis 2000, le nombre d'employés syndiqués était passé de 450 à 128. Mais il y avait toujours neuf vice-présidents et une vingtaine de superviseurs.

Un grand ménage s'imposait au sein de la direction. Le conseil d'administration a embauché deux redresseurs pour prendre les commandes de l'entreprise. Ceux-ci n'ont pas fait dans la dentelle : une trentaine de cadres ont été congédiés. Les syndiqués ont alors pris en charge la plupart des aspects de la production.

Étant donné la piètre situation financière de l'entreprise, les employés n'avaient pas vraiment le choix d'adhérer au nouveau mode de gestion. « Le plus fort stimulant là-dedans, c'est de garder nos emplois », convient Stéphane Bourret, employé de Bestar.

La direction a presque éliminé un échelon hiérarchique. Elle peut ainsi économiser et profiter plus facilement du savoir-faire des syndiqués. « On a découvert que les gars dans l'atelier avaient de bonnes idées, mais dans l'ancienne structure, ça prenait du temps avant qu'elles remontent la chaîne », explique M. Tardif.

Martin Therrien et d'autres employés ont trouvé la solution d'un problème de gaspillage lié à l'emballage. [Photo : Hugo Joncas]

Les nouvelles responsabilités sont motivantes pour les syndiqués les plus engagés, pour qui le travail ne se limite plus à une série d'opérations.

Par exemple, des employés se sont récemment rendus deux fois en Italie pour vérifier le rendement d'une perceuse numérique convoitée. Pour les syndiqués, c'est une marque de confiance considérable : ces machines valent plusieurs centaines de milliers de dollars.

Ivan Custeau, président du syndicat des employés, convient que cette façon de fonctionner a haussé l'efficacité de l'usine, mais elle lui a aussi donné beaucoup de travail supplémentaire. Comme il n'y a plus que trois superviseurs chez Bestar, les syndiqués s'adressent plutôt à leur syndicat pour divers besoins administratifs.

Parallèlement, Bestar a développé de nouveaux produits et acheté certaines machines plus flexibles. Les employés peuvent les régler plus rapidement pour produire des séries plus courtes. L'entreprise fabriquait des meubles de bureau en séries de 1 000; elle peut maintenant les produire en lots de 200. Pour y arriver, Bestar a standardisé ses procédés pour ses différents modèles.

En février, elle a reçu une aide gouvernementale de 3,5 millions pour moderniser ses équipements.

Bestar remonte la pente. Le nombre d'employés est reparti à la hausse. Ils sont aujourd'hui près de 250, direction comprise. L'entreprise renoue avec les profits : après avoir essuyé une perte de 1,3 million de dollars en 2006, elle a encaissé un bénéfice avant impôts de 241 000 $ en 2007.

Sherbrooke, plus que jamais...
en pleine croissance!

Une étude de KPMG l'a reconfirmé :
Sherbrooke est la ville canadienne
la plus compétitive sur le plan économique.

Et ce n'est qu'un prélude quand on songe aux retombées du Sommet de 2007 qui a suscité une mobilisation sans précédent des forces vives de la communauté autour d'une vision contemporaine axée sur l'innovation.

Outre une qualité de vie exceptionnelle, Sherbrooke offre des atouts incomparables. Par exemple : un programme de tarif préférentiel aux clients industriels d'Hydro-Sherbrooke et un crédit* de taxes foncières aux nouvelles entreprises.

Venez apprécier le savoir-faire d'une ville unique en son genre qui ne conjugue comme aucune autre le verbe **prospérer**.

SDÉS
Société de Développement Économique de Sherbrooke
www.sdes.ca

Sherbrooke
Plus que jamais!
www.ville.sherbrooke.qc.ca

*Certaines conditions s'appliquent

ANNONCES CLASSÉES

TOUT SAVOIR SUR L'IMMOBILIER
WWW.CLUBIMMOBILIER.QC.CA
formation reseautage coaching ressources

carrefour SERVICES PROFESSIONNELS

APPELS D'OFFRES

APPELS D'OFFRES
Centaines de projets publics. Pas besoin d'internet.
Essai Gratuit : 1-866-760-9627
www.soumissionnez.com

AVOCATS

Dominique St-Laurent
Avocat - Droit Criminel
405, rue St-Dizier, bureau R. 02
Montréal (Québec) H2Y 2Y1
Téléphone : 514.341.7277
Télécopieur : 514.341.7434

FINANCE

REFINANCEMENT HAUT NIVEAU
Deux millions et plus
4.25% à 6%- Hypothécaire
Jean-Michel Vialle, courtier agréé 514-808-4017

- 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

145 000 de nos lecteurs sont des professionnels, des cadres ou des propriétaires d'entreprises.
(PMB 2007)

INFORMATIQUE

Logiciels de gestion
Info sur Mesure
Pierre Lapointe, président
418-571-0516
info@infosurmesure.com

Vous éprouvez des problèmes de gestion de travail, les erreurs se multiplient, vous réécrivez souvent la même information ?
La mission d'Info sur mesure : Créer des logiciels de gestion qui sont :
- Personnalisés
- Rapides, puissants et efficaces
- Faciles d'utilisation.

INTERNET

NOUS FAISONS DES
SITES WEB
www.vortexsolution.com
(514) 278-7575 ext.207
VORTEX

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414 www.conseilpro.com
- Rédaction professionnelle de c.v.
- Présentation efficace • Contenu convaincant
- Réaffectation • Gestion de carrière

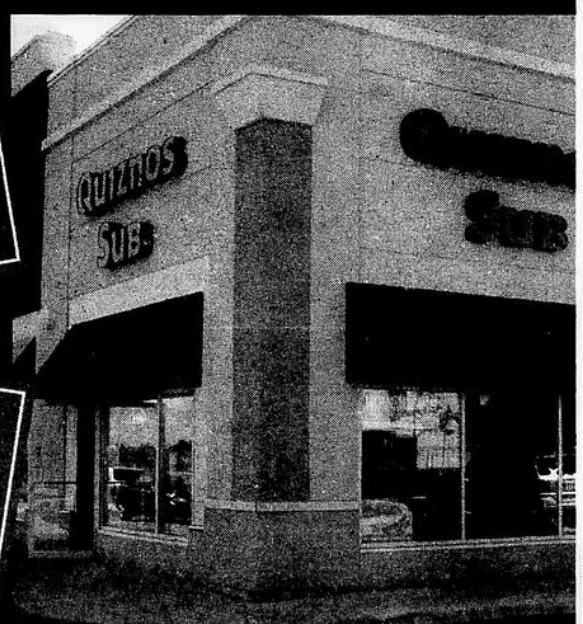
SERVICES

Construction Rénovation Eric Allard
Résidentiel — Commercial
Menuiserie, toiture, plancher, revêtement, charpente & +
450-834-2422

DISTRIBUTEUR - INSTALLATEUR
CHAUFFE-EAU SOLAIRE POUR PISCINE
PLUSIEURS RÉGIONS AU QUÉBEC
Groupe Solaire
www.GroupeSolaire.com
13:00 à 21:00: 514-448-0909

carrefour FRANCHISES

LE QUÉBEC A BESOIN DE QUIZNOS
IMPLIQUEZ-VOUS !



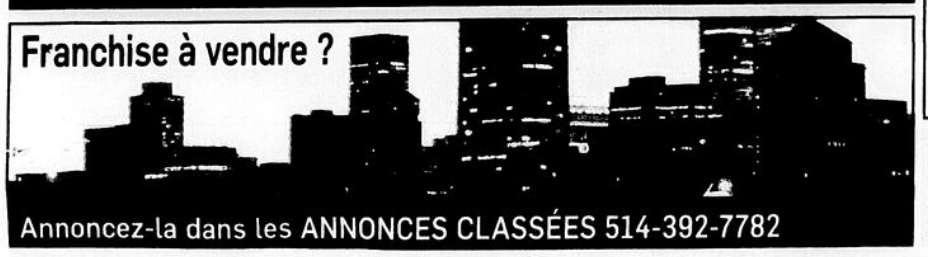
CLASSÉ #1
Meilleur Franchiseur - 2007
Le Journal de la Franchise
Jan 2008

CLASSÉ #1
Nation's Restaurant News
Meilleurs 100 - Croissance en nombre d'unités US
Juin 2006

Emplacements et franchises disponibles immédiatement à : Thetford Mines - Beloeil - Chambly - Saguenay - Sorel-Tracy - Magog et Montréal.

Pour plus d'informations contactez
Sandra Dickson 514-352-5498 poste 22
ou courriel sdickson@quiznos.com

Quiznos Sub



carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

ANNONCES VEDETTES

Investissez dans un condo à revenus au coeur des Cantons de l'Est au Lac Brome!
- Construction de qualité supérieure
- Condo de 2 chambres (moy. de 900pi²) 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

SERVICES SPÉCIALISÉS

Conversion
GEM TECH, MONTRÉAL
Spécialiste en conversion, rembobinage, découpage, emballage, étiquette et expédition de vos produits, livres directement chez votre client ou à votre entrepôt. Depuis plus de 15 ans, nous avons donné aux produits de notre clientèle, un aspect professionnel.
Appelez : 514-335-4422 ext. 227
gemtech@qc.aira.com

DETTES D'IMPÔT ?
de Plus de 100 000 $
Guichet unique par des spécialistes sur le terrain :
M Pierre Turgeon, 450-672-1333 ext. 204
www.defenseursfiscaux.com

IMPORT -EXPORT
GEM GROUPE, MONTRÉAL
- **AUGMENTER** votre marge de profit en diminuant vos coûts de matières premières telle que les boites et autres produits d'emballages:
- **QUANTITÉ MINIMUM** requis plus que raisonnable:
- **CONTRÔLE** qualité-prix avec compagnies accrédites telles que ISO et HACPP (pour produit d'emballage alimentaire):
- **IMPORTATION** de produits en toute sécurité:
- **EXPORTATION**. Nous pouvons promouvoir vos produits
- **EXPÉRIENCE** de plus de 20 ans sur les territoires de la Chine et de l'Inde.

800-305-8025 ext. 227
gemetech@qc.aira.com

Location de remorques d'entreposage
VanEntrepôt DEPUIS 1983
TÉLÉPHONE 514-336-3160 • 514-831-3881

ENTREPRISES À VENDRE

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 Crtr

OCCASION UNIQUE
Distribution de produits saisonniers exclusifs, en grande vogue à vendre. (10 années d'opération). Clé en main, clients, plus accompagnement et suivi
514-781-1860

176 000 de nos lecteurs ont une influence d'achat dans leur entreprise.
(PMB 2007)

ENTREPRISES DEMANDÉES

J'ai 300 000$ à investir
Recherche projet sérieux S.V.P me faire parvenir courriel avec brève description et vos coordonnées
investisseur2008@yahoo.ca

INVESTISSEURS DEMANDÉS

INVENTEUR Québecois Recherche Commenditaire
pour produire invention breveté Canada / USA, participation min: 2000$
514-575-9241

BATEAUX ET VOILIERS

50 pi SEA RAY 1997, DIESEL, IMPECCABLE, CONSIDÈRE PETIT ÉCHANGE OU IMMOBILIER. 275 000 $
514-592-2303

BILLETS

CANADIENS Séries
Achat / Vente
514-258-8499

carrefour OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES À VENDRE

CONCESSION COMMERCIALE

Experts en location
LOU-TEC

GROUPE LOU-TEC INC., un réseau de 60 centres de location au Québec poursuit sa croissance. Si vous avez des talents de gestionnaire et que le domaine de la location d'équipements de construction et de rénovation vous intéresse, contactez **Monsieur Claude A. Larocque, président-directeur général au (450) 964-0047**.

BIENVENUE AUX CENTRES DE LOCATION INDÉPENDANTS

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**
- **Cours Investisseur Actif 1 jour : Mtl 3 mai, Qc 27 sept.**
- Contrôle du risque à 100% • Bourses US/CAD •
- Déductible d'impôt à 100% • Manuel français
- Résidence/bur. • Temps plein/partiel • Ordi./logiciels fournis pendant formation • Stratégies de marchés baissiers

Soirées d'information gratuites
Laval 14 avril – Longueuil 16 avril – Mtl 28 mai

Accrédité Emploi-Québec
(514) 666-0305 / 1 (877) 301-0123
www.daytradercanada.com

Ste-Adèle. Nettoyeur Non- Franchisé
Établie depuis plus de 30 ans.
Équipements aux normes et en parfaits états.
Chiffre d'affaire en croissance tous les ans.
Tel: 450-226-5930 / 954-864-3967 (Us)

BOUTIQUE DE DÉCORATION ET CADEAUX À VENDRE
Boutique reconnue, clientèle fidèle. Établie depuis près de 20 ans. Bon chiffre d'affaires avec beaucoup de potentiel de développement. Très bien située dans un centre commercial sur la rive-nord de Montréal. Bon achalandage.
514-946-3909

RE/MAX

RÉSIDENCE D'AINÉS
- plusieurs opportunités
- nord de montréal 31 unités possibilité d'agrandir
- montréal 38 unités
- sud de montréal 13 unités - 30 unités
- autres opportunités diponibles

Alain Génier 514-816-0390
remax 2000

PME À VENDRE À COWANSVILLE
Compagnie d'excavation, de pavage et de déneigement. En croissance depuis 30 ans. L'heure de la retraite à sonné. À qui la chance de faire une bonne affaire !
François Racine
bur: 450-263-5656 / rés: 450-534-1878

RESTO-BAR À VENDRE, 220 PLACES

Dans le quartier industriel de Laval (voie de service aut. 440) En opération depuis 14 années, 5 machines vidéo, serveuses sexy, stabilité du chiffre d'affaires, espace locatif idéal (bail fin 2012 + option 5 ans) possibilité d'expansion / développement

514.592.1634

Café bistro à vendre
au centre-ville
situé dans
immeuble de prestige.
Prix demandé
525 000$
contactez proprio
514-591-2987

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**

AUTOMOBILE

Location d'automobiles et camions légers à court terme. Entreprise rentable établie depuis 20 ans sur la Rive-sud de Montréal opérant à partir de 2 points situées à Chambly et Longueuil. L'acheteur pourra louer ou acheter les immeubles. Raison de la vente: retraites des propriétaires. Fonds nécessaire à discuter
Pour info :
Yvan Poiré (514) 990-7137 cell après 19h: (514) 946-2339

10 % de nos lecteurs
ont un revenu personnel
de **75 000 $ ou plus.**
(PMB 2007)

PARTENAIRES D'AFFAIRES

Projet révolutionnaire
En environnement avec potentiel financier garanti en surplus, des crédits d'impôts applicables, recherchons investisseurs, entrepreneurs et/ ou franchises pour opportunité d'affaires.
514-805-8335

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.

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 * Salle de chat privée * Frais de transaction de $ 0.0002 par action ($ 0.20 pour 1000 actions) * Plate-forme avec accès direct * Gestion du risque
GROUPEDTRADE.COM 450-361-9568

RénoDesign
(estimation gratuite)
Salle de bain, plâtre, peinture,
plancher de bois,
céramique, moulure.
514-798-2798
514-435-2838

Votre annonce
ici la semaine
prochaine ?

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
Courrier électronique: info@progeca.com

JONES LANG LASALLE
Jones Lang LaSalle Services Immobiliers, Inc.
+1 514 849 8849
www.joneslanglasalle.ca

MONTRÉAL

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

BUREAUX À LOUER

85, rue De Castelnau ouest

Jusqu'à 500 pi car.
9,00$ / 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

À VENDRE OU À LOUER

Jean Marc Beaudin 514-745-1080

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.

Bâtiment et bar laitier : 520 000 $
Mtl/Rosemont, près écoles, parc, piste cyclable, 2 appt. loués 650 $ et 720$/mois et commerce de crème glacée en opération depuis 10 ans avec local climatisé (10 places), patios (25 places), stationnements. **514 757-1318**

Terrain à Vendre
Hampstead,
zonage résidentiel,
16 étages, 40 000pi².
Courtiers protégés.
514-340-1020

À SOUS-LOUER
Dorval
14 000 pi² (subdivisible) d'espace à bureaux.
Prix très compétitif
18 $ /pi² brut.
Michel LAMARRE
La Capitale du Mont-Royal
514-270-4422

Locaux industriels & commerciaux
Ville d'Anjou
disponibles
de 2 500 à 14 000 pi²
pour espaces de bureau
ou entrepôts
(514) 494-7336

RIVE-SUD DE MONTRÉAL

À louer À Varennes

Espace industriel et/ou commercial, prés autoroute 30, 15 minutes des ponts. 2 700 pi ou 3 700 pi ou 10 600 pi².
Ou espace bureaux 2 100 pi à Chambly. (Bon prix).
Info Matrin:
514-984-7669

LANAUDIÈRE

Baby boomers à la retraite ou semi-retraité, procurez-vous une érablière. 4000 érables, +/- 110 arpents zoné blanc. Établis depuis plus de 30 ans. Bénéficiez de l'expertise du propriétaire actuel.
Arlène Poirier agent immo agréé
Gr. sutton 514-497-1968

SOUS-LOCATION À COURT TERME
6300 Auteuil, Brossard
3710 pc--bien aménagés
Poss. négocier bail long terme
FRANÇOIS LAURENCE ET ASSOCIÉS INC.
Courtier immobilier agréé
(514) 398-0565

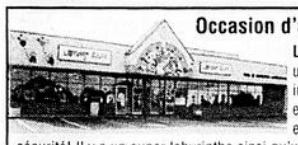
CENTRE DU QUÉBEC

À LOUER
Batisse neuve Drummondville. -500 mètres de la 20, grandeur 2 fois 50 X 80. 4 portes 12 pi. Bureau en avant, espace de travail à l'arrière + mezzanine.
Jacques
819-471-3309

MARINA
Complexe récréo-touristique incluant équipement, motel, resto, casse-croûte et dépanneur et le tout à de très bonnes conditions.
Denis Morin,
Re/Max Drummondille D.M.
Cell.: 819-470-0002

De la couleur,
c'est plus
vendeur !

Occasion d'affaires unique.



L'Orange Bleue est un centre récréatif intérieur pour s'amuser et passer une journée extraordinaire en toute sécurité! Il y a un super labyrinthe ainsi qu'un casse-croûte. La bâtisse fait 13 000 pi² et il y a 2 stationnements pour les clients. Entreprise qui existe depuis 12 ans. Chiffe d'affaires de plus de 800 000 $/année. La bâtisse, l'équipement et l'achalandage sont à vendre. Le tout pour 1,7M $. Possibilité d'acheter le fonds de commerce et la bâtisse séparément.
www.orange-bleue.com André Lachapelle au 514-918-4315.

ESPACE D'ENTREPÔTS RÉFRIGÉRÉS À LOUER

9150 rue Charles-De-La-Tour à Montréal.
Jusqu'à 26 000 pi². 4 quais de chargement.
Tout près du Marché Centrale.
À proximité de l'autoroute 40 et 15.
Pour plus d'information, veuillez communiquer avec
Michel Quesnel au **514-389-3815**

BUREAU À SOUS-LOUER
12900 Métropolitain Est, Pointe-aux-Trembles

- 6000 - 12000 pi. car.
- Façade sur Métropolitain
- Vaste stationnement
- Plusieurs bureaux fermés

NATIONALE
Paolo Valente (514) 931 6161 poste 222
Agent immobilier affilié
pvalente@immobilierenationale.ca

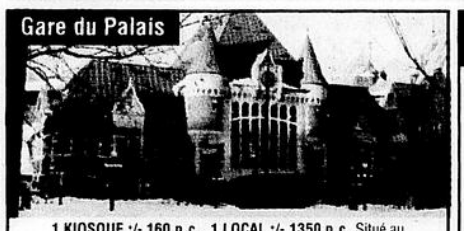
BUREAUX À SOUS-LOUER

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**

QUÉBEC

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 19ème étage avec vue 360 ° sur Québec. 250, Grande Allée Ouest, Québec
418-658-6787
www.cogir.net

Beauce
Petit Centre Commercial de 40 000 pi².
information: Serge Gilbert
agent immobilier affilié
Immeuble réal Bernard
418-227-0331

Votre annonce
ici la semaine
prochaine ?

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

22 % des lecteurs du journal Les Affaires fréquentent des **établissements hôteliers de luxe.**
(PMB 2007)

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210 **carrefour@transcontinental.ca**

carrefour IMMOBILIER COMMERCIAL / INDUSTRIEL

LAURENTIDES

MOTEL À VENDRE À STE-ADÈLE

51 chambres, vue sur pentes de ski, restaurant 100 places+ terrasse, bar, foyer, piscine intérieure & extérieure, squash. Magnifique site de 167 000 pi² peut être redéveloppé en condo-hôtel ou résidence ainées/retraités.
Marie Brossard A.I.A 514-501-9318 Courtier HomeLife Champlain

RIVE-NORD DE MONTRÉAL

À louer locaux industriels & commerciaux
Saint-Janvier Mirabel
Parc industriel autoroutier, coin rue Brault et Lapointe. 2 200 pi² (sans quais de chargement), 3 300 pi² ou 6 500 pi², hauteur de 22 pi libre. Giclée, quais de chargement. Construction neuve, libre immédiatement. Phase II : 22 500 pi² pour automne 2008.
Michel 514-992-9191

MONTÉRÉGIE

Complexe Industriel de la Trente
À VENDRE, condos industriels de 405 000 p.c.
loué à 100%. Sorel-Tracy.
Info: 450-746-9595

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

Sherbrooke - Boulevard Bourque
Édifice commercial 30 000 pi², terrain clôturé 202 000 pi². Hauteur mur extérieur 22 pi. Climatisé, gicleurs, débarcadère.
Pierre F. Legault, Courtier immobilier agrée
819-562-3401

Vous voulez annoncer ?
(514) 392-7782

carrefour IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Annonceurs d'élite

Les plus belles vues de l'Estrie.
1 (877) 539-0220
info@laseigneuriedeshefford.com
www.laseigneuriedeshefford.com

Les plus prestigieux terrains au bord du Lac des Deux-Montagnes
514-426-5666
1-888-526-5656
nicanco@ca.inter.net

L'Equipe Daniel Leblanc
Courtier immobilier agréé
aime vous loger
Daniel Leblanc
agent immobilier agréé
Bur. : **819-868-6000** Cell. : **819-572-3132**
www.danielleblanc.com

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 ainées
www.cogir.net

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

Floride
Condo direct sur la mer à Pompano Beach.
Location : 4 200 $ / mois - Achat : 675 000 $
Un vrai coin de paradis.
819-574-3955

Sunny Isles (Miami)
Condo à louer,
2 c. à c., 2 sdb, 9e étage, vu exceptionnelle,5 min de marche de la mer et des services.Dispo: mai à Oct.
André
418-454-1251

SAGUENAY / LAC ST-JEAN

Résidence chalet haut de gamme, bordé par le lac Clair. Plan d'architecte, pièces vastes et éclairées, verrière, garage triple et pavillon genre gazebo. Décoration au goût du jour. Immense terrain de 127 995 pi ca., lac de pêche et de navigation. Site enchanteur. À 20 min de Chicoutimi seulement, vous aurez un véritable havre de paix.
642, emb. # 8, Lac Clair, Falardeau. **Linda Turgeon 418-540-0575**

Près du centre-ville d'Alma. Ferme pouvant se prêter à multiples élevages, avec infrastructures écurie, paddock, etc. Sols pour cultures conv. & bio. 20 hectares certifiés bio. 50 hectares boisé, 35 sur sable, 15 sur rocheux (feuillus & conifères). Les terrains longeants le lac limitant la propriété au sud sont zonés résidentiel. Une magnifique maison complète le tout.

Laurent (Larry) Patry
(418) 815-5511
Royal Lepage Agent affilié agrée

MONTÉRÉGIE

Grande maison située au bord du lac de Roxton Pond (près de Granby) à 20 min de l'autoroute 10. Cottage en bois de 30x32, beaucoup de fenêtres. 3+1 chambres, s-d-b et salle d'eau, sous-sol semi-fini, patio 20x20, garage 12x20, remise 10x14. Havre de paix pour les amants de la nature. **450-378-1433 ou 450-776-0343**

À ville Mercier à 15 min de Mtl cottage de prestige const 2006 situé dans un quartier paisible près des écoles, la 30 à 5 min de l'hôpital. Voir annonce micasa.ca no 1485H5
Prix demandé 499 000 $
Contacter Linda
514-898-0268

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 www.lussierassurance.com/residence

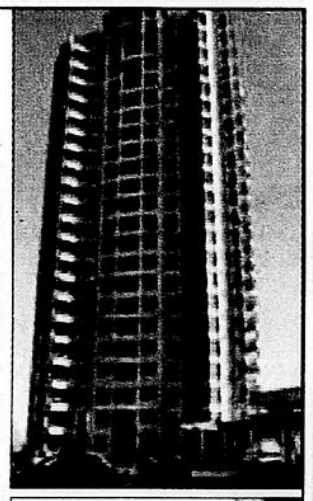
CHARLEVOIX

Vue panoramique
Fleuve et chaines de montagnes.
78 terrains de 55 000 pi ca. et 75 000 pi ca.
5 min de Baie Saint-Paul et 15 min Du Massif.
http://www.horizonboise.com
514-949-4208 • 418-254-9016

8 LUXUEUX COTTAGES
au bord de la mer à louer pour des vacances inoubliables...
Sablon
www.sabloncharlevoix.com

MONTRÉAL

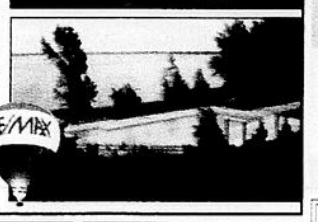
À louer :
Île des Soeurs
La vie aux Sommets



Phase III - Située dans un immeuble des plus prestigieux à l'Île des Soeurs, unité au 21e étage offrant vue imprenable sur fleuve et centre-ville. Superbe condo de plus de 3000 pi², 3 chambres à coucher et 2 1/2 salles de bain. Fenestration 180 degrés offrant un maximum de luminosité. Planchers de bois partout. Cuisine habillée d'une finition impeccable : comptoirs de granit, armoires en bois, électroménagers haut de gamme et cuisinière au gaz. Chambre des maîtres offrant 2 walk-in, vivoir, balcon et salle de bain attenante. Rien n'a été laissé au hasard. On y trouve système d'éclairage intelligent, 2 unités de climatisation, humidificateur et pré filage pour système de son.

Inclus centre sportif complet dont piscine extérieure et intérieure, salle d'exercice, salle thérapeutique et salle de pratique de golf. Les résidents bénéficient aussi d'un service de portier et sécurité 24/24, de suites d'invités et d'une salle de réception.

Prix de location demandé : 7 000 $ / mois.
Noël Grondin Agent immobilier affilié
RE/MAX Performance Inc. **(514) 996-0236**



LAURENTIDES

STE-ANNE-DES-LACS
Face et accès lac Loiselle
- Terrain: 15 643 pi.ca.
- Maison: 50' x 26'
- Fondation béton armé
- Sous-sol aménagé bachelor
- 2 chambres
- 265 000 $

Pierrette Beaudoin ou Gordon Hovington (514) 935-0649

TERRAINS À VENDRE Saint-Hippolyte
35 minutes de Montréal
75 terrains de 4,000 m2 zone résidentielle / villégiature
$1,650,000.00 Projet approuvé
vicharalex1@videotron.ca **M. Farrell: 514.809.4313**

LOCAL À LOUER
Au Centre ville Mont Tremblant, 1 825 pi² + sous-sol, monte charge inclus.
Appelez L. Trudeau:
819-425-5953
819-681-5395

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

MAURICIE

DOMAINE 475 000 $
190 hectares, site boisé avec montagne, plaine et lac

3 km de chemin carrossable, plus de 6 bâtiments et 1 piscine, ancien camp scout du Canada (années 70).
819-646-5333 OU
DUPROPRIO.COM/6465333

17 % de nos lecteurs
ont un revenu familial supérieur à 125 000 $ / an.
(PMB 2007)

ESTRIE / CANTONS DE L'EST

- Grand duplex (1951)
- Grand terrain (8 887 p.c.)
- Deux 4 1/2 au 2e loués à 850 $.
- R.D.C. 2 057 p.c. (4 CAC) + S.S.
- Gar. double + cour spacieuse
- 1943 47 Beaudet (coin St-Aubin)
- Occupation 01-07-08
- Prix : 727 000 $
- Facile à visiter... Faut voir !

Lise Giroux Re Max du Cartier inc. Cell: **514-917-1069 - 514-271-2131**

Rosemont, condo rénové
en 2005, 1350 pi² + grand garage, bureau, cave à vin cave de rangement, 3 puits de lumière, air climatisé, 2 s.d.b et 1salle d'eau.
Marcel. Compas Imm.
514-572-6702

À vendre
- Petite maison neuve, avec accès au Lac Libby, grand terrain, super isolé 1 000 $/an. 169 900 $.
- Maison 2003, bord d'un Lac artificiel, vue magnifique du Mont-Orford. Prix 189 900 $.
- Terre à Bolton-Est, 82 acres boisé érable mature en montagne, 60 acres zoné blanc. Prix 410 000 $.
- 20 acres blanc sommet d'une colline. 200 000 $.
- Terre à chartier ville, 125 acres avec chemin et ruisseau avec droit de construire. Prix 187 000 $.
- Terrain à Eastman 2,7 acres boisé. Prix 54 000 $.
- Et autres...

Laurent Petit
819-829-8097

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$
Granby, rue Caplan, propriété de prestige, const. 2005, 2400pi², garage double, 3cc, chauffage radiant, terr37000pi²
www.isabellechabot.ca **Century 21 cyber.com**
Isabelle Chabot agent immo aff. 450-522-6041

FERMETTE À VENDRE
Magnifique domaine de 36.4 acres. Maison cottage de 10 pièces et garage. Piscine creusé. Bâtiment de 2 ans. Comprenant, écurie, poulailler, entrepôt et atelier de travail. Vu imprenable sur la vallée. 3.5 km de sentiers avec lacs et ruisseau. Seulement à 10 min. de Sherbrooke.
Tél. 819 566-0367 ou 819 345-3223

ORFORD, Maison de Style campagnard
haut de gamme, 3 c. à c. thermopompe, foyer, ardoise, bois brésilien, granit, et +
Photos Google
duproprio.com/8682625
819-868-2625

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

MONT-TREMBLANT

MONT-TREMBLANT

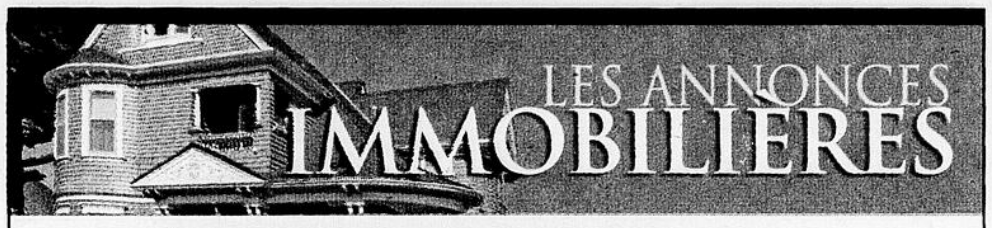
NOUVEAU SUR LE MARCHÉ
MARIO LAVIOLETTE 514-924-4239

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 $**

Fermette à vendre ?
annoncez-la dans les
ANNONCES CLASSÉES
514-392-7782

26 % des lecteurs du journal LES AFFAIRES **pratiquent des sports nautiques.**
(PMB 2007)

Pour annoncer : 514-392-7782 ou 1-800-361-7210 **carrefour@transcontinental.ca**



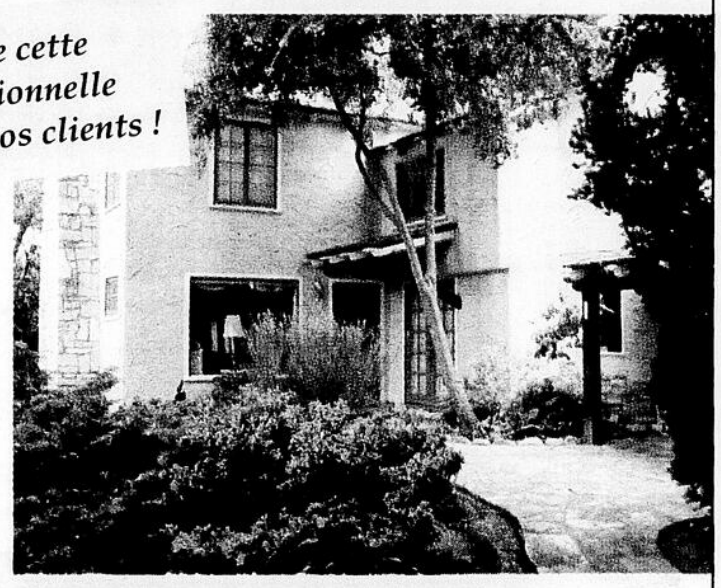
ENCART IMMOBILIER RÉSIDENTIEL ET COMMERCIAL

les affaires

Les 19 avril et 17 mai 2008

ANNONCEZ EN COULEUR, À VENDRE OU À LOUER

Profitez de cette offre exceptionnelle pour joindre vos clients !



Résidences, condos, immeubles à revenu, espaces commerciaux, chalets, terrains etc.

N'OUBLIEZ PAS :

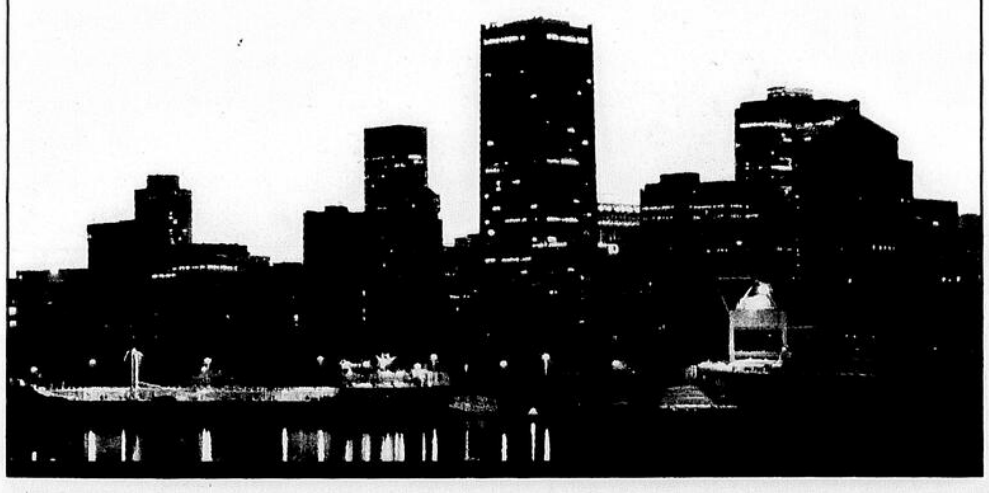
- Notre lectorat est constitué principalement de propriétaires (70 %).
- 16% de nos lecteurs ont un revenu annuel supérieur à 125 000 $ (2.3 fois plus que la population).
- 10 % (35 000) ont acheté une maison au cours des 12 derniers mois ou prévoient le faire dans les prochains mois.

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



La carte Réseau Les Affaires

Votre Carte Réseau est déjà activée.

Enregistrez-vous dès maintenant !

Pour tous les détails : www.cartelesaffaires.com

Nos partenaires

Activités sportives

Ski Bromont
Mont St-Sauveur
Mont Avila
Ski Mont Gabriel
Ski Morin Heights
Mont Olympia
Edelweiss
Le Massif
Mont Val St-Côme
Mont Ste-Anne
Mont St-Bruno

Hôtels

Loisirs et divertissements

Boutique Salomon
Mont Tremblant

Restaurants

Santé et bien-être

l'agenda

À SURVEILLER CETTE SEMAINE

S **D** L M M J V

Fonction publique. Le congrès 2008 du Syndicat de la fonction publique du Québec se tient au Centre des congrès de Québec.
Du dimanche 13 au samedi 19 avril.

S D **L** M M J V

Transport. L'Association québécoise du transport et des routes tient son 43e congrès annuel sous le thème : *L'heure des choix.* Au Centre des congrès de Québec.
Du lundi 14 au mercredi 16 avril.

Immobilier. L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec tient son congrès 2008 sous le thème : *Osez être différent.* Au Palais des congrès de Montréal.
Lundi 14 et mardi 15 avril.

Immobilier commercial. Statistique Canada publie ses données sur les investissements dans les immeubles commerciaux au premier trimestre.
Lundi 14 avril.

Ventes au détail aux États-Unis. Publication aux États-Unis des statistiques sur les ventes au détail en mars. En février, elles avaient diminué de 0,6 %.
Lundi 14 avril.

Perspectives des entreprises. La Banque du Canada publie son enquête sur les perspectives des entreprises.
Lundi 14 avril.

S D L **M** M J V

Impôts américains. Date limite pour effectuer le dernier versement d'impôts américains pour 2007 et déclarer le montant estimé pour 2008, et pour produire votre déclaration de revenus personnelle aux États-Unis.
Mardi 15 avril.

Industrie électrique. Une centaine de manufacturiers de l'industrie de l'éclairage, du chauffage et de l'automatisation se retrouvent au Salon Lumen. Au Centre de foires de Québec.
Mardi 15 avril.
Au Palais des congrès de Montréal.
Jeudi 17 avril.

Reventes de maisons. L'Association canadienne de l'immeuble publie ses statistiques sur les reventes de maisons en mars.
Mardi 15 avril.

Vendre aux chaînes. Comment devenir fournisseur d'une grande chaîne ? La Chambre de commerce du Montréal métropolitain a invité André Aura, président de Marketing Six Continents, à donner ses conseils.
Mardi 15 avril, de 8 h 30 à 12 h.

S D L M **M** J V

Inflation aux États-Unis. Publication aux États-Unis de l'indice des prix à la consommation en mars.
Mercredi 16 avril.

Construction aux États-Unis. Publication aux États-Unis des statistiques sur les mises en chantier et permis de bâtir en mars. En février, les permis avaient chuté de 77 000 et les mises en chantier de 6 000, sur une base annualisée désaisonnalisée.
Mercredi 16 avril.

Capacité de production américaine. Publication aux États-Unis des données sur la production industrielle et le taux d'utilisation de la capacité de production en mars.
Mercredi 16 avril.

PME. Sous-traitance industrielle du Québec organise un petit déjeuner sur le thème : *L'accroissement de la compétitivité grâce à un logiciel de gestion adapté à la PME québécoise.* À l'hôtel Holiday Inn de Longueuil.
Mercredi 16 avril, de 8 h à 9 h 30.

S D L M M **J** V

Prix à la consommation. Statistique Canada publie son indice des prix à la consommation en mars.
Jeudi 17 avril.

Rendez-vous *Les Affaires*. Dans le cadre de ses Rendez-vous financiers, le journal *Les Affaires* reçoit Richard G. Roy, président d'Uni-Select. Pour info : 514-392-4116. À l'hôtel Hilton Montréal Bonaventure.
Jeudi 17 avril, de 7 h à 9 h.

Port de Montréal. Patrice M. Pelletier, pdg du Port de Montréal, est l'invité de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. À l'hôtel Delta Centre-Ville.
Jeudi 17 avril, de 12 h à 14 h.

le monde des affaires

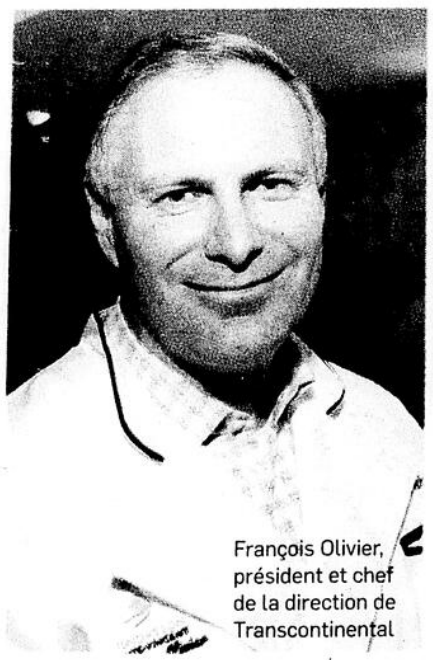
Les gens d'affaires cuisinent pour les enfants

Neuf personnalités du monde des affaires ont troqué la cravate ou le tailleur pour le tablier au Café Ferreira, rue Peel, à Montréal, le 1er avril. Pour l'occasion, ils ont élaboré un dîner de six services au profit de la Fondation Marie-Vincent, qui aide les enfants victimes de maltraitance.

Carlos Ferreira, propriétaire du restaurant, a remis un chèque de 65 000 $ à l'organisme.

Les chefs invités de ce septième gala bénéfice étaient Luc Bachand, de BMO; Stéphane Boisvert, de Bell Canada; Hélène Desmarais, du Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal; Isabelle Hudon, de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain; Gilles Labbé, de Héroux-Devtec; Alain Lemaire, de Cascades; François Olivier, de Transcontinental; Martin Sansregret, de Tam-Tam/TBWA; et Thierry Vandal, d'Hydro-Québec.

Hélène Desmarais, présidente du conseil d'administration du Centre d'entreprises et d'innovation de Montréal



François Olivier, président et chef de la direction de Transcontinental

Thierry Vandal, pdg d'Hydro-Québec

L'Université d'Ottawa remporte un prix en gestion des ressources humaines

La relève canadienne en gestion des ressources humaines était réunie les 14 et 15 mars à l'hôtel Hilton Bonaventure, de Montréal, à l'occasion du 22e tournoi Excalibur. Le premier prix Excalibur, assorti d'une bourse de 3 000 $, a été remporté par l'équipe de l'Université d'Ottawa. Organisé par l'Ordre des CRHA et CRIA du Québec et parrainé par le Conseil canadien des associations en ressources humaines, cet événement a accueilli 70 étudiants de 23 universités canadiennes.

L'équipe de l'Université d'Ottawa qui a remporté le premier prix Excalibur. Dans l'ordre habituel : Florent Francœur, pdg l'Ordre des CRHA et CRIA du Québec; Maurice Le Maire; Arron Dobson; Rhea Whilson; Matthew Scott, représentant de l'Université d'Ottawa; Johanne Aubin, présidente du comité Excalibur.

de bonne source

Nouveau directeur général chez Bridgestone Firestone à Joliette

Un nouveau directeur général est au volant de l'usine de pneus Bridgestone Firestone, à Joliette, depuis le 1er avril.

Robert Verreault, âgé de 36 ans, succède à Isaku Motohashi, qui a été rapatrié au siège social de l'entreprise, à Tokyo. M. Motohashi occupe maintenant le poste de directeur, administration de la production manufacturière, au centre de logistique mondiale.

M. Verreault était directeur de la production de l'usine de Joliette, qui emploie 1 300 personnes. Il avait été embauché par Bridgestone Firestone en 2006, après avoir œuvré pendant 11 ans dans l'industrie des pâtes et papiers. Après neuf années chez Cascades, il a dirigé pendant deux ans l'usine de Louisiana-Pacific à Saint-Michel-des-Saints.

« Je ne voulais pas être considéré uniquement comme un spécialiste des pâtes et papiers. Même ici, chez Bridgestone, je ne me vois pas davantage comme un spécialiste de la fabrication des pneus. En fait, je me considère avant tout comme un gestionnaire », explique M. Verreault.

Entre autres objectifs, il entend poursuivre les efforts déjà engagés dans la mise en œuvre des meilleures méthodes de production.

M. Verreault est titulaire d'un baccalauréat en administration de l'Université du Québec à Montréal et de la certification CMA.

Deux promotions au CRIM

Jacques Ouellet (ci-contre) devient premier vice-président, responsable de la recherche et développement et de la commercialisation au CRIM. Il était vice-président, recherche et développement du CRIM, depuis quatre ans. M. Ouellet ajoute ainsi à ses responsabilités la commercialisation des technologies développées par le CRIM et ses partenaires, en plus de devenir officiellement le bras droit du pdg, Yves Sanssouci.

Denis Roy devient pour sa part vice-président, responsable du développement des affaires. Il était directeur général, groupe d'accompagnement stratégique du CRIM depuis 2006.

Louise Branchaud nommée directrice générale de XPub Marketing

Louise Branchaud a été nommée directrice générale de l'agence XPub Marketing. Elle y secondera le président, Jacques Beauchesne.

Mme Branchaud était directrice des ventes de XPub Media, une entreprise affiliée à XPub Marketing. Elle était auparavant au marketing de Dynagram. Elle est titulaire de deux certificats en communication.

Trois recrues chez Langlois Kronström Desjardins à Québec

Le cabinet Langlois Kronström Desjardins vient de recruter trois nouveaux avocats. Il s'agit de Valérie Jordi, anciennement de Joli-Cœur, Lacasse, Geoffrion, Jetté et St-Pierre de Québec, Pierre-Olivier Lessard, de O'Brien Avocats, et Alexandre B. Turcotte, ancien juriste pour la société-conseil Turcotte.

Ginette Legault nommée doyenne de l'ESG UQAM

Ginette Legault est appelée à être la prochaine doyenne de l'École des sciences de la gestion (ESG) de l'UQAM.

Elle succédera le 1er juin à Pierre Filiatrault, qui poursuivra sa carrière de professeur à l'ESG.

Depuis deux ans, Mme Legault est vice-rectrice aux ressources humaines de l'UQAM. Diplômée d'une maîtrise en sciences politiques de l'Université de Montréal, elle avait été précédemment vice-doyenne à la recherche de l'ESG UQAM et titulaire de la Chaire en gestion des compétences de cette école.

C'est Pierre-Paul Lavoie, ombudsman de l'UQAM, qui la remplacera par intérim au vice-rectorat aux ressources humaines.

Un nouveau pdg pour Wanted Technologies

Bruce Murray prend les commandes de Wanted Technologies, un fournisseur de solutions de veille commerciale. Il devient pdg par intérim de la société de Québec, en remplacement de Scott Burton.

M. Murray a fondé Corzen, une PME spécialisée dans l'analyse de marché pour les médias électroniques que Wanted a achetée en 2007.

Claude Michaud quitte Kangaroo Media

Claude Michaud a démissionné de son poste de chef de la direction financière et de vice-président exécutif de Kangaroo Média. Cette société montréalaise a mis au point un appareil portable permettant de visionner des événements sportifs en direct.

M. Michaud quittera la société le 30 avril. Robert Mimeault, pdg de Kangaroo, assumera alors ses responsabilités.

Victhom Bionique perd son pdg

Benoit Huet a quitté la direction de Victhom Bionique Humaine, une décision qui aurait été prise d'un commun accord avec le conseil d'administration. Victhom Bionique est cette entreprise de Québec qui développe des prothèses répondant aux signaux neurologiques.

Normand Rivard, vice-président et chef de la direction financière, assumera la présidence par intérim.

Textes : Martin Jolicœur et Marie-Claude Morin

Ça bouge dans votre industrie ? Écrivez-nous à debonnesource@transcontinental.ca

Le journal Les Affaires est publié par Médias Transcontinental S.E.N.C., 1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Pour communiquer avec nous : Rédaction - 514-392-9000 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca **Les Affaires 500** - gaele.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 **Service aux abonnés** (8 h à 17 h) - 1 800 361-7215 **Annonces classées** - 514-392-7782 **Site Internet** : www.medias-transcontinental.com

Rédaction : Éditeur : Stéphane Lavallée; **Éditeur émérite :** Jean-Paul Gagné; **Rédacteur en chef :** Claude Beauregard; **Directeur de l'information visuelle :** Michel Blanchette; **Directrice, sections Tendances et Stratégies :** Martine Turenne; **Directeur, section Conseils :** Bernard Mooney; **Directeur des dossiers :** Jean-Claude Surprenant. **Publicité : Directeur principal des ventes :** Éric 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

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 acheminée à : COPIBEC (reproductions papier) 1 800 717-2022, CEDROM SNi (reproductions électroniques) 1 800 563-5665

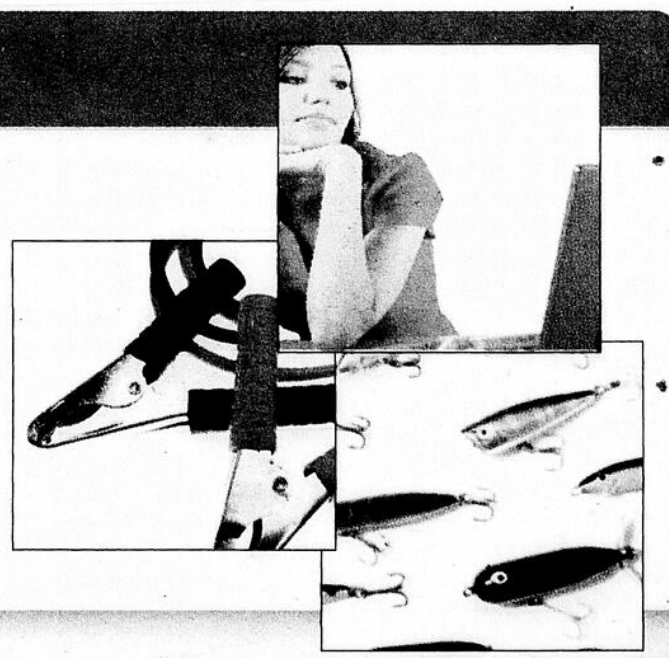
Desjardins présente :

La série *Les Grands Enjeux SECOR / Les Affaires*

Mobilisation : Catalyseur de la performance

Pour en savoir davantage, consultez notre section web :

www.lesaffaires.com/enjeux

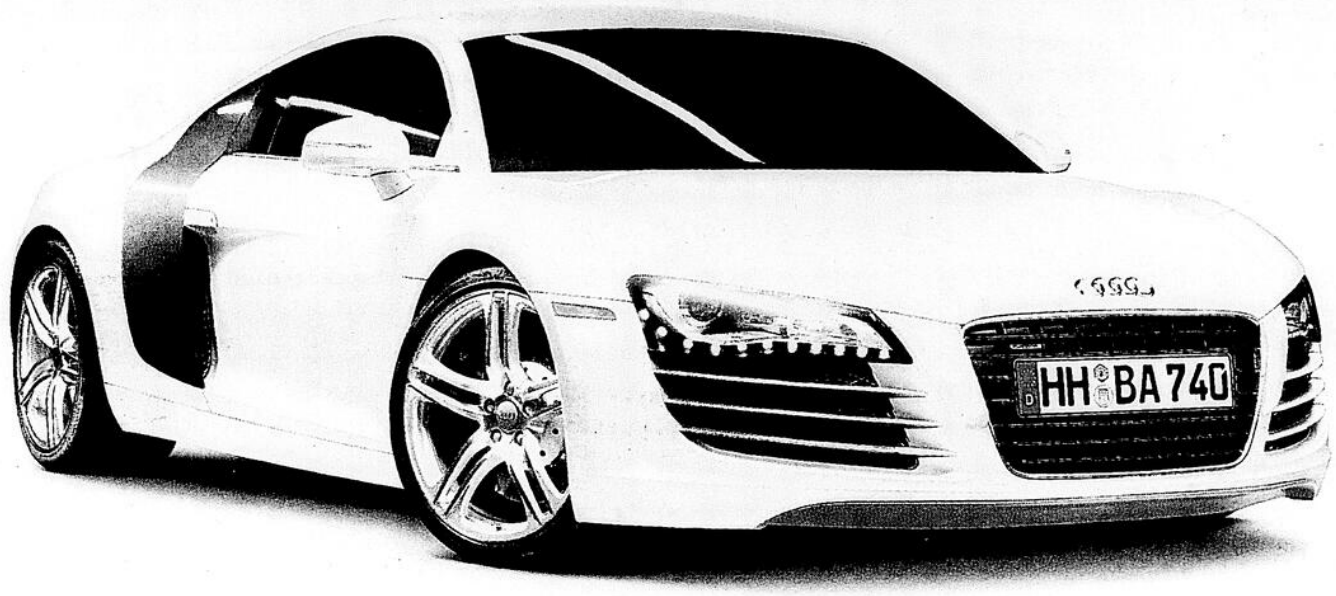


partenaires : KPMG Ordre des CRHA et CRIA du Québec les affaires SECOR

Vorsprung durch Technik www.audi.ca

Audi

VOUS POURRIEZ CONDUIRE LA VOITURE DE L'ANNÉE.



MAIS VOUS DEVEZ D'ABORD VOUS RÉCHAUFFER.

FAITES L'ESSAI ROUTIER DE N'IMPORTE QUELLE AUDI ET COUREZ LA CHANCE DE GAGNER LA TRÈS CONVOITÉE AUDI R8 POUR UNE SEMAINE.*

La R8 a pris la première place sur votre liste de voitures de rêve? Vous serez donc impressionné d'apprendre que toutes les Audi, de la A3 au Q7, bénéficient de la même technologie de pointe que la R8. Venez faire un essai routier dès aujourd'hui. Vous y gagnerez, de toute façon.

L'ESSAI ROUTIER de VOS RÊVES signé Audi

12 mars - 30 avril

C'EST LE TEMPS D'ACHETER UNE AUDI.

PREMIER PAIEMENT MENSUEL À **0 $**†

DÉPÔT DE SÉCURITÉ **SUPPRIMÉ**

Audi R8:
Voiture canadienne de l'année
Meilleur nouveau design
Voiture la plus convoitée

Association des Journalistes Automobile du Canada

*Aucun achat ou essai routier requis. Pour participer, visitez votre concessionnaire Audi. Le concours se termine le 30 avril 2008, 17 h – HE. Concours ouvert aux résidents canadiens âgés de 25 ans et plus possédant un permis de conduire valide. Un prix d'une location d'une semaine pour une Audi R8, d'une valeur approximative de 2 299 $. Question d'habileté mathématique requise. Les chances de gagner dépendent du nombre de participations reçues. Le choix de véhicules pour essai routier varie selon le concessionnaire. Le concessionnaire se réserve le droit de refuser des essais routiers. Règlement complet disponible à www.audi.ca. †La première mensualité gratuite et le dépôt de sécurité supprimé s'appliquent à tout véhicule acheté ou loué par l'entremise de Audi Finance et sur tous les véhicules Audi, à l'exception des A5, S5, R8 et A8L W12. La valeur de la première mensualité varie de 800 $ à 2 500 $. Livraison avant le 30 avril 2008. Détails chez les concessionnaires Audi participants. Modèles européens montrés. « Audi », « A3 », « Audi Q7 », « R8 », « 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.