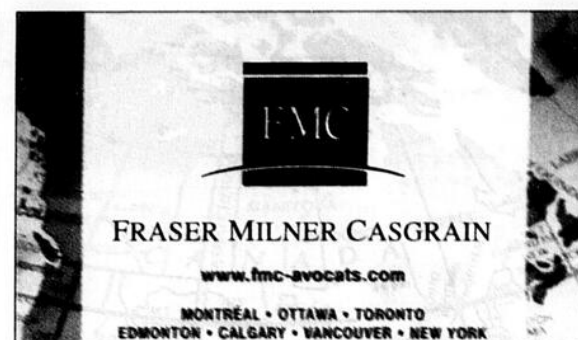
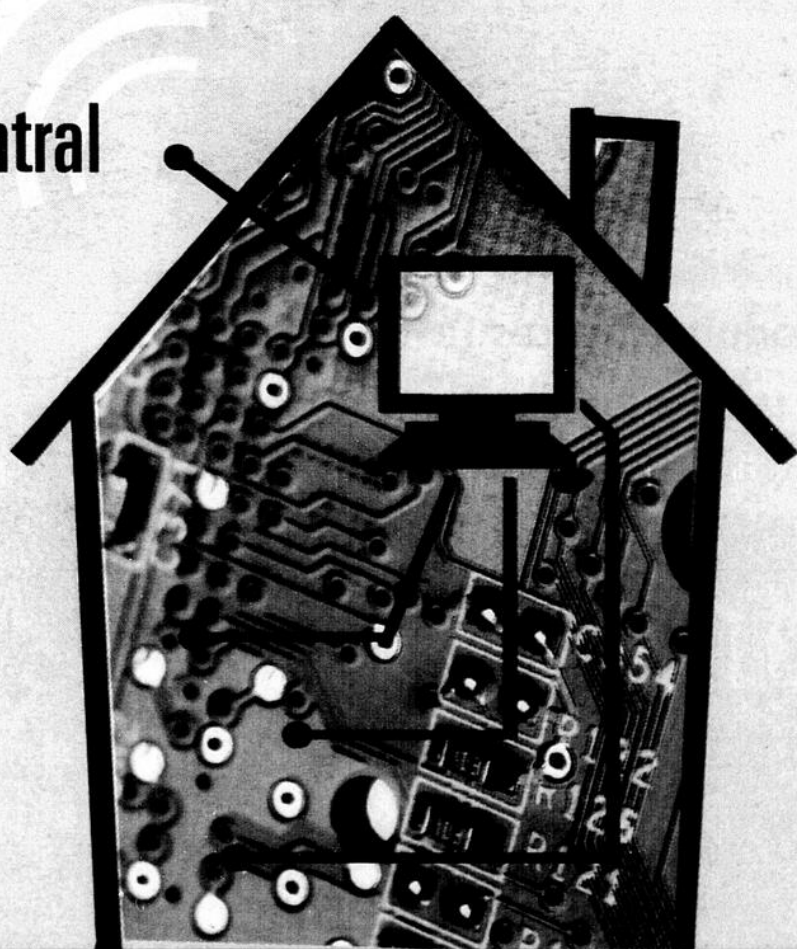




NOUVEAUTÉS TECHNOLOGIQUES Votre maison ne sera plus jamais la même

- > Place à l'ordinateur central
- > Les nouveaux gadgets
- > La guerre des DVD

p. 5 à 8



Pierre Genest

Le Fonds de solidarité confiant pour l'avenir

Pierre Genest part avec la
satisfaction du devoir accompli
p. 10

ACTUALITÉ

Les Québécois d'accord pour le privé en santé

p. 13

IMMOBILIER

Guide pour gérer les immeubles locatifs en 2006

p. 27





MIEUX
CONSOMMER

POUR MIEUX PERFORMER

Avez-vous les moyens de vous en passer ?

Vous êtes à la recherche de produits d'éclairage moins énergivores ? Vous considérez l'achat d'un nouveau moteur ? Profitez du programme *Produits efficaces* pour réaliser des économies d'énergie substantielles et obtenir une remise à l'achat des produits suivants :

- ☐ Fluorescents compacts
- ☐ Fluorescents T-5
- ☐ Fluorescents T-8
- ☐ Halogénures métalliques
- ☐ Indicateurs de sortie
- ☐ Sodium à haute pression
- ☐ Moteurs superéconergétiques
NEMA Premium^{MC} (1 à 75 hp)

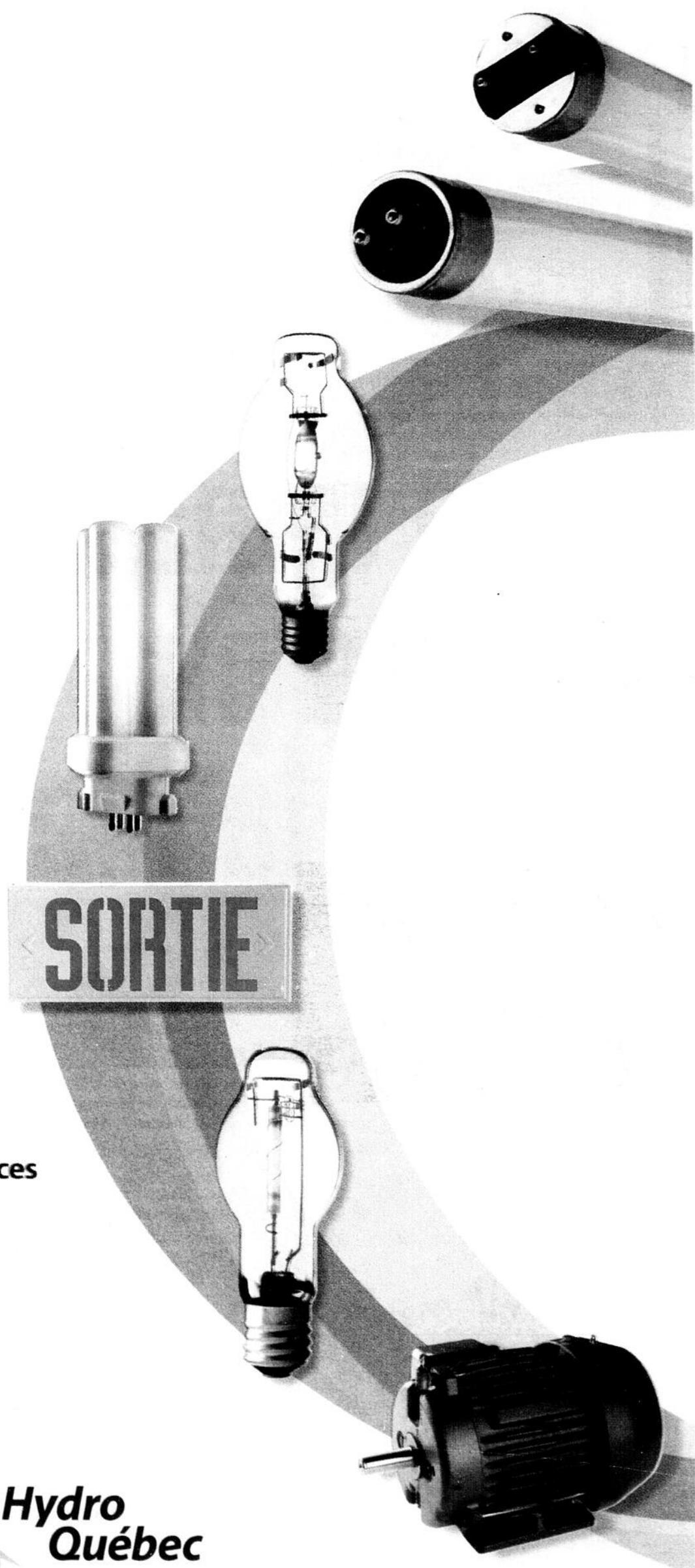
Faites un choix éclairé !

Consultez un distributeur participant ou visitez le

www.hydroquebec.com/produitsefficaces

 **Hydro
Québec**

SORTIE



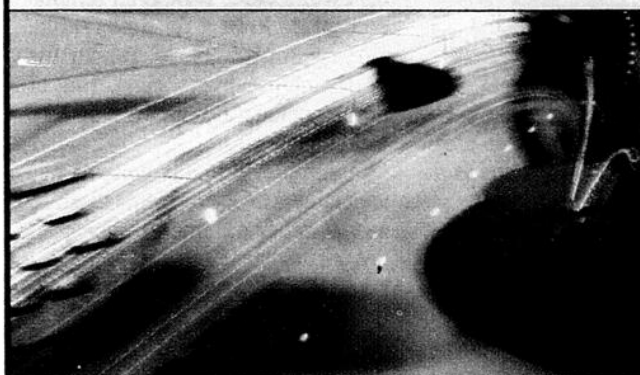
CETTE SEMAINE



SYNDIC ET RÉORGANISATION FINANCIÈRE

Faut-il poursuivre en justice les fraudeurs qui simulent une faillite ?

33



INVESTIR

Boudées depuis plusieurs années, les grandes entreprises technos pourraient surprendre

37



RESSOURCES NATURELLES

Dure année 2005 pour les papetières, qui risque de se poursuivre cette année

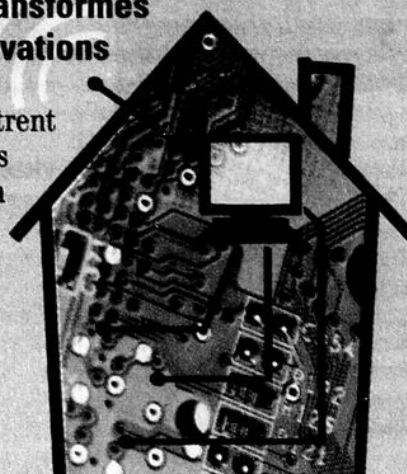
42

EN MANCHETTE

> Votre vie et vos loisirs transformés par une autre vague d'innovations

Ordinateur central à plusieurs cerveaux, téléviseurs qui enregistrent vos émissions, téléphones évolués et autres gadgets feront irruption dans votre quotidien en 2006.

5 à 8



ACTUALITÉ ET ANALYSE

11 **Le Fonds de solidarité sera rentable pour plusieurs années**

C'est du moins l'assurance que donne Pierre Genest, qui quitte la présidence après avoir piloté le retour à la rentabilité

12 **Un optimisme nouveau chez les Québécois**

13 **Santé : les Québécois sont favorables au secteur privé**

14 **ÉDITORIAL**

Harper est devenu crédible pour les fédéralistes québécois

14 **POINT DE VUE**

Des promesses !

15 **Payer pour la performance...**

mais quelle performance ?

16 **POULS DE L'ÉCONOMIE**

L'économie américaine ne bénéficiera plus pour longtemps de la richesse immobilière

ENTREPRENDRE

17 **Verrier Novatech, ou l'obsession de la qualité**

Le fabricant de portes et fenêtres utilise tous les outils à sa disposition pour améliorer sa compétitivité

18 **TECHNOLOGIES**

La télévision s'invite sur Internet et dans les sans fil

19 **INTERNATIONAL**

Le gaz de la mer de Barents devient stratégique

20 INVESTISSEMENTS

Une usine-pilote de 3 MS fabriquera des treillis de bois à Val-d'Or

22 **L'industrie du meuble**

veut être protégée des concurrents chinois

MANAGEMENT

23 **Donnez du tonus à votre leadership**

Accordé spontanément par les collègues, le statut de leader pourrait être tout aussi rapidement retiré

24 **LE COIN DU COACH**

Comment conserver un employé à qui on refuse une promotion

IMMOBILIER

27 **Aide-mémoire pour les proprios d'immeubles locatifs**

Appliquez vos résolutions; soyez mieux organisé

28 **La construction résidentielle**

a entamé sa descente en 2005

INVESTIR

37 **Le retour des blue chip technos américaines**

Les titres technos pourraient regagner la faveur des investisseurs cette année

38 **POINT DE MIRE • QUÉBEC**

Le retour de la croissance pour La Senza

39 TRANSACTIONS D'INITIÉS

Le Fonds FTQ acquiert des actions d'AEterna

40 **La hausse des coûts d'exploitation ralentit**

la progression des aurifères

42 RESSOURCES NATURELLES

Plus de 4 000 emplois forestiers perdus au Québec l'an dernier

43 **Le grand bouleversement de l'industrie forestière**

se poursuivra cette année

44 ANALYSE DES MARCHÉS

La sobriété après l'allégresse boursière

45 **Les gestionnaires de table ronde**

surpassent le marché

MES AFFAIRES

52 **Les nouvelles mesures fiscales à considérer en 2006**

Du congé parental au crédit d'impôt pour aidants naturels, nous faisons le tour des nouveautés

53 MA SANTÉ

Le toucher rectal ne détecte que la moitié des cancers de la prostate

54 MES FONDS COMMUNS

On sable le champagne

55 QUESTIONS ET RÉPONSES

Comment se négocient les obligations

DOSSIER

33 **Syndic et réorganisation financière**

Cela vaut-il la peine de poursuivre les fraudeurs ?

SERVICES

20 Carrefour PME

24 Les professionnels

25 Carrières

29 Annonces classées

55 Les sociétés dont on parle

40% des chefs d'entreprise

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

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

1 866 870-0437

www.investquebec.com

IQ Investissement Québec



LES AFFAIRES.COM CETTE SEMAINE

> Jeudi 12 janvier
Les résultats d'Astral Media, Cogeco, Cogeco Cable, CanWest Global, Shaw Communications

CHRONIQUEUR

> Mardi 17 janvier
François Dahlem dresse le bilan de 2005 dans le domaine du marketing interactif. À lire dans la section Techno

> Vendredi 13 janvier
Les résultats de CHUM

Ventes au détail aux États-Unis, décembre

Indice des prix à la production aux États-Unis, décembre

> Mardi 17 janvier
Les résultats d'IBM, Intel, Yahoo

> Mercredi 18 janvier
Les résultats d'AMD, Apple, eBay
Indice des prix à la consommation au Canada et aux États-Unis, décembre

Année record à la Bourse de Montréal

Les produits dérivés ont la cote. Le niveau d'activité à la Bourse de Montréal a grimpé de 32 % en 2005. À quoi

faut-il maintenant s'attendre pour 2006 ?

À voir sur LesAffaires.TV, le 13 janvier.

DES OUTILS POUR VOUS

Chaque jour :

> Lisez vos nouvelles en continu

> Suivez vos actions

> Consultez votre portefeuille

> Visionnez votre bilan de la journée

VOX POP

Voici ce que vous avez répondu la semaine dernière :

Selon vous, quel secteur fera le plus parler de lui en 2006 ?

L'énergie	34 %
Les ressources naturelles	20 %
Les technos	17 %
L'environnement	13 %
Les télécommunications	8 %
Les services financiers	7 %

WWW.LESAFFAIRES.COM

DE BONNE SOURCE



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

France Poulin jette l'ancre au Port de Montréal

France Poulin deviendra à la fin du mois de janvier la nouvelle directrice des communications du **Port de Montréal**. Elle remplacera **Michel Turgeon**, qui prendra sa retraite après 21 ans de loyaux services.

M^{me} Poulin a été nommée l'été dernier responsable des relations gouvernementales chez **Bell Canada**, où elle travaillait depuis quelques années. Elle a aussi été chef des communications d'entreprise aux lignes aériennes **Canadien International**.

Neuf nouveaux associés chez Ogilvy Renault

Le cabinet Ogilvy Renault a annoncé que neuf avocats et agents ont été nommés associés au Québec.

À Montréal, il s'agit de : **Marc Benoit** (propriété intellectuelle); **Sébastien Clark** (propriété intellectuelle); **Thierry Dorval** (droit des affaires); **Julie Himo** (litiges); **Daniel Leduc** (droit de l'emploi et du travail); **Patricia Séguin** (propriété intellectuelle); **Léanne Souquet** (propriété intellectuelle); et **Martin Vala-**

sek (litiges). Et à Québec, **Maxime Cantin** (litiges) est devenu associé.

Richard Côté promu à la Banque Royale

Richard Côté a été promu au poste de vice-président, Groupe gestion des risques, à la direction de la **Banque Royale (RBC)** au Québec. Il devient ainsi responsable de l'approbation de la majeure partie des prêts aux entreprises clientes de RBC au Québec. Il était auparavant vice-président, Entreprises commerciales, pour la région de Montréal.

Pierre Côté, vice-président des ventes de Maax

Pierre Côté a été nommé vice-président des ventes pour le Canada du fabricant de produits de salles de bain et d'armoires de cuisine **Maax**. M. Côté était vice-président des ventes et de la distribution de la brasserie **Sleeman**. Il a aussi travaillé dans la vente et le développement des affaires pour **Procter & Gamble**, **Pepsi Cola** et **Tropicana**. Maax emploie 3 400 personnes.

Geneviève Falconetto, vp de Ray & Berndtson

Geneviève Falconetto a été nommée vice-présidente du bureau montréalais de **Ray & Berndtson/Lauren-**

deau Labrecque, société spécialisée dans le recrutement de cadres supérieurs, qui exploite 51 bureaux dans 30 pays.

M^{me} Falconetto était directrice exécutive chez **AGTI** depuis quatre ans; cette société de services-conseils a été acquise par CGI. Elle est titulaire d'un MBA de l'**Université du Québec à Montréal**.

Robert Desautels, vp marketing de D-Box

Robert Desautels est le nouveau vice-président, vente et marketing, de **Technologies D-Box**, en remplacement de **Robert de Bellefeuille**. Depuis août 2003, M. Desautels était vice-président, marketing et développement des affaires, de **XYZ Imaging**.

Technologies D-Box conçoit des simulateurs de mouvements destinés aux marchés du cinéma maison et des jeux électroniques.

Julien Lavigne devient pdg de l'AVEQ

Julien Lavigne a été nommé pdg de la **Corporation des intermédiaires en Achat et Vente d'Entreprises du Québec**, qui regroupe des consultants en fusions et acquisitions d'entreprises. M. Lavigne, titulaire d'un MBA de l'**Université McGill**, est vice-président, conseils, de **BDO Dunwoody Financement corporatif**. ■

LE JOURNAL LES AFFAIRES EST PUBLIÉ PAR MÉDIAS TRANSCONTINENTAL S.E.N.C. 1100, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST, 24^e ÉTAGE, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4X9

Transcontinental

RÉDACTION ☎(514) 392-9000 ☐(514) 392-1586 lesaffaires.redaction@transcontinental.ca LES AFFAIRES 500 gaelle.fontaine@transcontinental.ca Publicité ☎(514) 392-9000 ☎1 800 361-5479 ☐(514) 392-2068 publicite@transcontinental.ca
ABONNEMENT Service aux abonnés (8 h à 17 h) ☎1 800 361-7215 ☐(514) 721-9252 ANNONCES CLASSÉES : ☎(514) 392-7782 www.lesaffaires.com www.medias-transcontinental.com

Éditeur : Jean-Paul Gagné Rédaction : Rédacteur en chef (par intérim) René Vézina Directeur, sections Actualité, Entreprendre, Immobilier et Management Yves Déry Directeur, sections Investir et Mes affaires Bernard Mooney Directrice des cahiers spéciaux et hors série Danielle Turgeon Chef de pupitre Jean-Claude Surprenant Directrice artistique Louise Rouleau Publicité : Transcontinental Procom Publications économiques
Directeur général des ventes Louis Lamarre Directeur adjoint des ventes Éric Morin Ventes nationales - Montréal Catherine Resch Ventes nationales - Toronto Jill Davidson Nouveaux médias : Directeur Yves Daoust
Communications marketing : Directrice Nathalie Carbonneau Tirage : Directeur François Blondin Production : Numérisation Centre de prod. partagé Mtl Directeur Sylvain Renaud Coordonnatrice Chantal Bergeron
Administration : Médias Transcontinental S.E.N.C. Président André Prefontaine Vice-président, publications économiques Pierre Marcoux Directeur administratif principal Denis Aubin Directeur administratif Normand Bergeron
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

Notre politique de protection de la vie privée Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service de l'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine. Répertoire 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 1100, boul. René-Lévesque O., 24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

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) Journal LES AFFAIRES (52 fois l'an); 1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,45 \$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,67 \$). Duo : Journal LES AFFAIRES (52 numéros par année) et magazine Affaires PLUS (12 numéros par année); 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,96 \$); 2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 103,47 \$). Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

L'information que vous voulez, quand vous la voulez.

Actualités

Affaires

Circulation

Météo

Info690
LA RADIO DES NOUVELLES
www.info690.com

La **seule** station d'information continue à Montréal **exclusivement sur la bande AM.**

EN MANCHETTE

Les ordinateurs de 2006 auront plusieurs cerveaux

De nouvelles puces annoncent une révolution au cœur de votre vie de tous les jours



Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Vous êtes passé tout droit à Noël, vous n'avez pas mis la main sur un tout nouvel ordinateur, un lecteur DVD flambant neuf ou un téléphone portable dernier cri et vous vous en désolerez ?



Rassurez-vous, cela pourrait s'avérer un mal pour un bien tant 2006 s'annonce fertile en changements technologiques. En ce début d'année, le journal LES AFFAIRES a fait le tour des nouveautés qui seront introduites sur le marché au cours des prochains mois et dont plusieurs ont été présentées les 5, 6, 7 et 8 janvier à La Mecque de l'électronique grand public, le *Consumer Electronic Show* (CES) de Las Vegas.

Ordinateurs et puces à double cœur

Les appareils électroniques grand public qui devraient connaître le plus de chamboulements en 2006 sont sans conteste les ordinateurs de bureau et les portables. Ceux-ci vont faire la part belle à de nouveaux types de processeurs et à un nouveau système d'exploitation.

L'arrivée du nouveau système d'exploitation Windows Vista, qui remplacera Windows XP, aura un impact important sur la puissance minimale requise par les ordinateurs.

Au cœur de cette nouvelle révolution se trouvent les processeurs double cœur (*dual-core* en anglais). Ces nouvelles puces, qui ressemblent de près à deux processeurs que l'on aurait rassemblés sur un seul, ont le mérite d'augmenter les performances de l'ordinateur pour lui donner la capacité de devenir le véritable centre nerveux de la maison. « Elles permettent de traiter simultanément deux programmes lancés par l'utilisateur [par exemple, le téléchargement de fichiers et l'écriture de texte] », explique John Kelly, directeur produit des systèmes

personnels chez **HP Canada**, interrogé en marge du CES. Avec de telles puces, les calculs s'effectuent réellement en parallèle, sans aucun délai, contrairement aux anciens procédés.

Intel s'attend à ce qu'il se vende plus de double cœur que de puces à cœur unique dès le troisième trimestre de 2006. Pour les ordinateurs de bureau, les puces double cœur sont les *Pentium D* et *XE*, tandis que celles de son grand rival **AMD** s'appellent l'*Athlon 64 x2*. Pour les PC portables, les deux fabricants prévoient produire leurs nouvelles puces *Yonah* chez Intel et *Turion 64 x2* chez AMD d'ici l'été. Ces dernières, note M. Kelly, permettront d'économiser davantage d'énergie en gérant mieux la consommation des différents éléments de l'ordinateur, en plus d'offrir un regain de puissance.

Les processeurs *dual-core* représentent un changement important dans l'univers des PC, puisqu'ils permettront à l'ordinateur de devenir le centre multimédia unique de la maison. L'ordinateur deviendra le centre de diffusion des photos, des images et des vidéos. Ainsi, les lecteurs DVD et autres chaînes Hi-Fi disparaîtront, et les téléviseurs et les haut-parleurs seront relégués au rang de simples périphériques récepteurs. En pratique, les processeurs multicœur permettront à un adolescent de jouer à un jeu vidéo dans sa chambre pendant que ses parents utilisent le même ordinateur, dans le salon, pour visionner des photos ou des vidéos. Plus personne n'aura à être captif d'un seul écran lié à l'ordinateur. Chez Intel, les processeurs double cœur tiennent une place de choix dans *Viiv*, la nouvelle plateforme que l'américaine entend placer dans les PC de nouvelle génération. Outre une puce double cœur, la plateforme *Viiv* regroupera sur une même carte mère un module de son, un récepteur télé et un contrôleur sans fil qui permettra de diffuser des fichiers numériques sur des téléviseurs ou des haut-parleurs situés dans une autre pièce que l'ordinateur. Les PC *Viiv* seront également dotés de télécommandes.

Vista, le nouveau Windows

Il n'y a pas que du côté matériel que les ordinateurs connaîtront une révolution. Les PC devraient pouvoir bénéficier d'ici la fin de 2006 d'un tout nouveau système d'exploitation, *Windows Vista*, qui remplacera *Windows XP*.

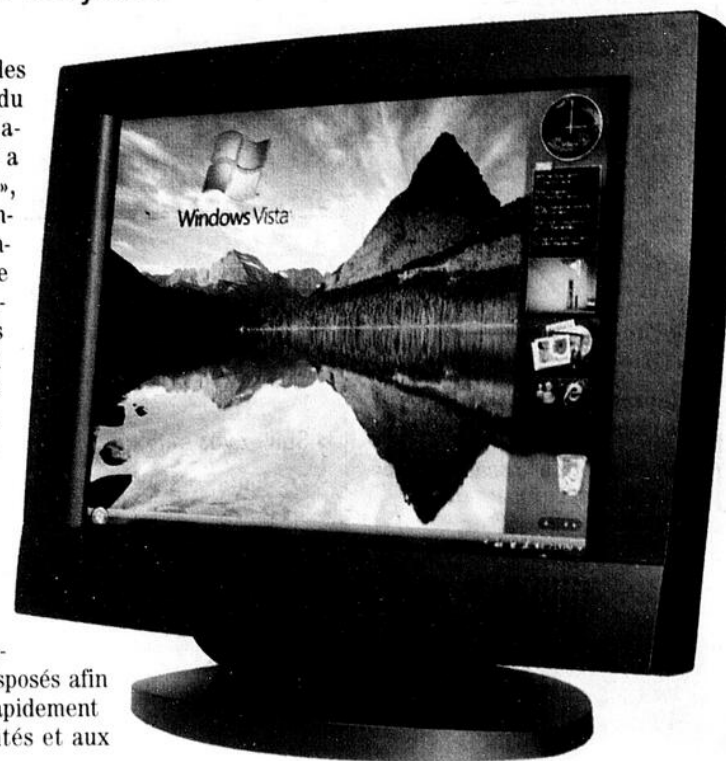
« Avec Vista, nous voulons fournir aux utilisateurs de PC une nouvelle interface graphique, facile d'utilisation, mais surtout stable et sécuritaire », explique Elliot Katz, directeur principal des produits clients Windows chez **Microsoft Canada**.

Le prochain Windows sera, par exemple, doté d'un mécanisme de surveillance capable de détecter les activités anormales susceptibles d'affecter l'ordinateur, ainsi que d'un dispositif avancé pour la protection des données. Les virus et les logiciels malveillants pourront également être détectés et

neutralisés lors des mises à niveau du système. « L'apparence générale a aussi été soignée », note M. Katz. Windows Vista présentera une interface renouvelée permettant de diffuser des animations en trois dimensions avec ombre et lumière, ou encore translucides pour permettre la superposition des fenêtres. Les éléments des menus seront également mieux disposés afin d'accéder plus rapidement aux fonctionnalités et aux logiciels.

L'arrivée de Vista aura un impact important sur la puissance minimale requise par les ordinateurs. « Pour profiter pleinement des nouvelles fonctionnalités, les ordinateurs devront être équipés des processeurs les plus récents [Pentium 4, Athlon, et aussi processeur double cœur], mais surtout disposer de puissantes cartes graphiques », ajoute M. Katz. Avec Vista, une bonne partie de la charge

de travail autrefois dévolue au processeur est désormais assumée par la carte graphique. À noter enfin que les cartes mères utilisant la technologie *AGP* (*Accelerated Graphics Port*) et composant une bonne partie des PC actuels devront être remplacées par des cartes de technologie *PCI-Express* pour que Vista puisse pleinement fonctionner. ■



LES ST-HILAIRE

AUGMENTEZ VOS VENTES

Roger

Simon

213 000 personnes l'ont fait

Vente stratégique SM	Vente au détail	Relation avec la clientèle	Gérance de vente
- Conclure la vente - Réfuter les objections - Qualifier vos prospects - Gérer votre clientèle - Justifier vos prix - Prospecter avec succès - Argumenter avec aplomb	- Accueillir vos clients - Qualifier vos clients - Conclure la vente - Répondre aux objections - Faire la vente complémentaire	- Traiter les plaintes - Communiquer efficacement - Fidéliser votre clientèle - Maîtriser le téléphone - Améliorer votre image - Maintenir votre motivation	- Recruter des gagnants - Entraîner votre personnel - Évaluer leur performance - Motiver votre équipe - Exercer votre leadership - Tenir des réunions stimulantes - Organiser des concours
Durée: 2 jours - 450 \$	Durée: 1 jour - 225 \$	Durée: 1 jour - 225 \$	Durée: 3 jours - 750 \$
Mtl: 16-17 jan. / 13-14 fév. / 16-17 mars 06	Mtl: 31 jan. / 28 mars 06	Mtl: 18 jan. / 15 fév. 06	Mtl: 20-21-22 fév. 06
Qué.: 19-20 jan. / 16-17 fév. / 13-14 mars 06	Qué.: 7 fév. / 4 avril 06	Qué.: 25 jan. / 22 fév. 06	Qué.: 24-25-26 avril 06

Inscrivez-vous dès maintenant

Mtl: (514) 673-1124
Sans frais: 1 800 463-7246

Qué.: (418) 626-7498
Télécopieur: (418) 626-6264

Internet: www.rogersthilaire.com
Courriel: info@rogersthilaire.com

Available in English

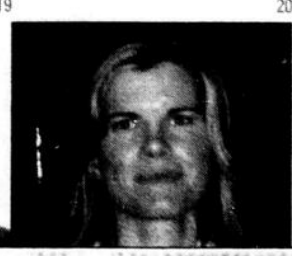
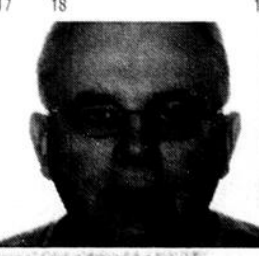
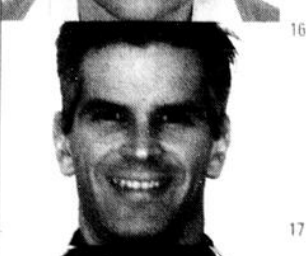
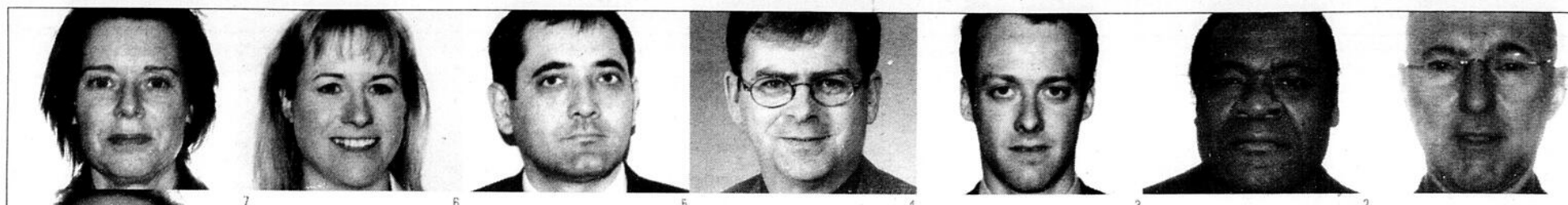
Contactez-nous pour des conférences et des séminaires adaptés à votre organisation

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

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



Cours de vente
Roger St-Hilaire



Chapeau AUX FINISSANTS 2006

DES PROGRAMMES EXÉCUTIFS CMA ET CMA-MBA

L'Ordre des comptables en management accrédités du Québec (CMA) félicite les gestionnaires qui ont réussi l'un des programmes exécutifs CMA et CMA-MBA au cours de la dernière année.

ÉCOLE DES SCIENCES DE LA GESTION DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL **1** Marcel Brun, superviseur, Comptabilité et services administratifs, Berlex Canada inc. **2** Abel Bwem, conseiller, Risques d'affaires et contrôle, Le Groupe Cascades inc. **3** Danny Charette, conseiller principal, Groupe CGI inc. **4** Michel Day, directeur, Services aux membres pour le centre et l'Est du Québec, Caisse d'économie Desjardins de l'Éducation **5** Vincent Desquierez, directeur financier, Canadist international **6** Josiane Houle, superviseur, Vérification des ventes, Le Groupe Aldo **7** Sylvie Laplante, chargée de projet, Direction des finances, Centre de santé et de services sociaux de Laval **8** Normand Lévesque, agent de divulgation volontaire, Revenu Québec **9** Serge Marcotte, directeur, Finances, Meteor Studios inc. **10** Brigitte St-Laurent, contrôleur adjoint, OSL Communication inc. **11** Robert Labelle, analyste d'affaires, Héma-Québec **12** Jean Lecavalier, directeur général, Groupe Lecavalier et associés (GLA) **13** Yves Prévost, consultant, Analyse financière, Connexim **14** Molita Sexton, contrôleur, Cima+ **15** Edith Walcott, directeur adjoint en distribution et responsable du parc des véhicules du Québec **UNIVERSITÉ CONCORDIA** **16** Pierre-Yves Jetté, analyste, Développement stratégique, Société des alcools du Québec **17** Ann Markle, analyste financière, BA international inc. **18** Josie Santalucia, contrôleur, Le Groupe Lavergne inc. **19** Angela Sorbo, vice-présidente aux finances, Les Produits alimentaires Viau inc. **20** Eric Pesenti, consultant, Administration Pesenti inc. **UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN OUTAOUAIS** **21** Nathalie Bertrand, directrice de portefeuille, Investissement Québec **22** Margaret Demerchak-Tomaszewski, analyste financière principale, Défense nationale **23** William Hurley, conseiller en gestion financière, Gendarmerie royale du Canada **24** Claude Lepage, directeur, Vérification interne, Instituts de recherche en santé du Canada **25** Alain Mallette, contrôleur, Guindon Charron CA **26** Adele Mostert, propriétaire, Curves® Mont-Tremblant **27** Anik Paquette, conseillère financière principale, Chambre des communes **28** Guylaine Paré, analyste financière, Gendarmerie royale du Canada **29** Nicole Sayed, gestionnaire, Services financiers, Bureau du Commissaire à la magistrature fédérale **30** Danny Trépanier, contrôleur, Unité de soutien des Forces canadiennes **31** Louise Boyer, comptable, Guindon Charron CA **32** Gérard Degrève, directeur, Administration et services, Réseau canadien d'information sur le patrimoine **33** Lori-Lee E. Flanagan, gestionnaire, Politiques corporatives, Chambre des communes **34** David Jokela, analyste, coût de revient, Défense nationale **35** Francis Mensah, directeur, Gestion des risques de marché, Exportation et développement Canada **36** Jeffrey Rockburne, consultant, RMC Consultants **37** Barbara Sweeney, analyste financière, Transports Canada

Les programmes exécutifs CMA et CMA-MBA sont conçus pour les cadres en exercice qui souhaitent accéder rapidement au titre de CMA. Dans certaines universités, on peut même faire d'une pierre deux coups, et obtenir simultanément un diplôme de MBA.

Le Programme exécutif CMA-MBA est offert à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (ESG-UQAM) en français et à l'Université du Québec en Outaouais (UQO) en français et en anglais. L'Université Concordia offre le Programme exécutif CMA en anglais.

La prochaine session débute en septembre 2006 – Date limite d'inscription : 1^{er} mai 2006

Pour en savoir davantage, visitez le site de l'Ordre, www.cma-quebec.org, ou téléphonez au 1 800 650-ECMA.



Lauréat d'un Grand Prix québécois de la qualité 2004

Téléviseurs, téléphones et consoles de jeux changent aussi de visage

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Les ordinateurs de bureau et les portables ne seront pas les seuls à connaître une révolution. Les nouveaux téléviseurs, téléphones et consoles de jeu qui arriveront cette année intégreront eux aussi leur lot de nouvelles technologies.



Téléviseurs avec disques durs et consoles de jeu transformées accompagneront la nouvelle révolution de l'électronique de notre quotidien.

> DES TÉLÉVISEURS AVEC DISQUES DURS

Les fabricants de téléviseurs ont décidé d'adopter à leur façon la convergence numérique et 2006 verra apparaître les premiers téléviseurs enregistreur personnels.

La coréenne **LG Electronics** vient de dévoiler deux écrans plasma de 50 et 60 pouces avec un disque dur de 160 Go qui permet, selon elle, d'enregistrer jusqu'à quatre heures d'émissions en haute définition (HD) et jusqu'à 62 heures d'émissions non HD. Le consommateur disposera aussi de fonctions de pause, de rebobinage et d'avance rapide pour ses émissions de télévision en direct.

D'autres fabricants devraient suivre, comme l'a d'ailleurs fait remarquer l'américaine **Seagate Technology**, qui fournit les disques durs à la coréenne et qui a profité du *Consumer Electronic Show* (CES) 2006 de Las Vegas pour parler de sa nouvelle entente avec **Humax**,



qui devrait également intégrer ses disques durs dans des modèles à cristaux liquides de 26, 32 et 40 pouces.

> DES TÉLÉPHONES VOIP/WI-FI

À côté de ces téléviseurs enregistreurs, de nouveaux types de téléphone se pointent : les téléphones VoIP/Wi-Fi.

Ces nouveaux appareils incorporent des logiciels de téléphonie par Internet, comme ceux de **Skype/eBay**, **Microsoft** et **Yahoo!** et permettent de téléphoner gratuitement et de manière illimitée vers tous les ordinateurs équipés de ces logiciels, ou à des coûts très avantageux vers des téléphones fixes ou mobiles. Avec leurs logiciels de messagerie, **Skype/eBay**, **Microsoft** et **Yahoo!** facturent 5 à 10 fois moins cher pour des services télépho-

niques locaux et interurbains que les opérateurs et les câblodistributeurs **Bell**, **TELUS**, **Vidéotron** ou **Rogers Communications**.

« Le seul handicap des services comme Skype était que les usagers devaient rester le nez collé devant leurs ordinateurs, un casque d'écoute avec microphone sur la tête », fait remarquer **Iain Grant**, analyste en télécommunications chez **SeaBoard Group**. Les nouveaux téléphones VoIP/Wi-Fi pallient ce handicap en captant les signaux numériques téléphoniques sans fil dans des zones couvertes par un réseau Internet Wi-Fi dans les étages d'une entreprise, dans une maison ou dans un *hotspot*.

Plusieurs fabricants ont profité du CES pour présenter leurs appareils Wi-Fi/VoIP, comme **Philips** qui a dévoilé

le **VOIP 433 Dual Phone**, qui intégrera **Windows Live Messenger**, le successeur de **MSN Messenger** ou encore **Netgear** qui a levé le voile sur son téléphone intégrant **Skype**, la solution de téléphonie Internet la plus populaire du monde.

M. Grant s'attend à ce que l'utilisation de téléphones VoIP/Wi-Fi explose, surtout les appareils hybrides qui permettent de téléphoner à l'intérieur d'une zone Wi-Fi et qui fonctionnent en utilisant le réseau traditionnel sans fil à l'extérieur.

> DES CONSOLES DE JEUX ENCORE PLUS POLYVALENTES

Un autre appareil électronique domestique est appelé à se

transformer radicalement en 2006 : la console de jeux vidéo.

Les deux principaux constructeurs, **Microsoft** et **Sony** n'ont pas lésiné sur les moyens et ont grandement amélioré la puissance, et surtout les fonctionnalités de leurs machines, à tel point que ces dernières lutteront d'égal à égal avec les PC pour devenir le centre multimédia unique haute définition (HD) de la maison.

La **PlayStation 3** (PS 3) de Sony et la **Xbox 360** ont été conçues pour pouvoir connecter un grand nombre de périphériques, webcams, caméras numériques, lecteurs MP3, etc. Elles se brancheront à Internet pour jouer en ligne, mais aussi pour en extraire des photos, des vidéos, voire acheter sur Internet. Elles seront enfin capables de lire les nouveaux formats de DVD (voir texte p. 8), Blu-Ray pour la PlayStation 3 et HD-DVD pour la Xbox, faisant de ces machines de véritables lecteurs haute définition.

Microsoft a présenté sa **Xbox 360** juste avant les fêtes en 2006 et Sony devrait dévoiler sa PS3 d'ici le printemps. Le troisième grand constructeur de consoles de jeux vidéo, **Nintendo**, a annoncé lui aussi la sortie de sa nouvelle mouture, la **Revolution**, mais celle-ci devrait être moins polyvalente, ciblant en priorité le jeu vidéo. ■

CE N'EST QU'UN DÉBUT...

> **LES TÉLÉPHONES RADIO SATELLITE** : les téléphones capables de capter la radio par satellite vont se multiplier. Par exemple, **Motorola** a dévoilé sa *iRadio*, un service de radio par satellite, avec 435 chaînes de musique spécialisées sans publicité en qualité sonore numérique. L'américaine devrait l'offrir au cours de l'année. Le distributeur de radio par satellite américain **Sirius** propose déjà depuis peu un tel service aux abonnés sans fil de **Sprint Nextel**.

> **LES LIVRES ÉLECTRONIQUES** : les Japonais étaient les seuls à pouvoir profiter du livre électronique de Sony et de la fameuse encre électronique. Voilà que l'entreprise nipponne en lancera un en Amérique. Le *Book* nord-américain, le **Sony eReader**, pèsera 250 g, aura la taille d'une page d'un livre et pourra contenir jusqu'à 10 000 ouvrages différents téléchargeables sur Internet.

> **LES AUTORADIOS MP3** : les autoradios MP3 sont désormais abordables et relègueront aux oubliettes les bons vieux autoradios CD. Ces autoradios MP3 comportent des ports dans lesquels on peut insérer des cartes-mémoire contenant des fichiers musicaux MP3, des clés USB ou encore connecter un fil de raccordement avec un lecteur MP3 comme le *iPod*. ■

VOX POP

L'année 2006 s'annonce bonne du côté des gadgets technos. Prévoyez-vous faire un achat important au cours des prochains mois ?

■ OUI
■ NON

Les résultats de ce sondage paraîtront dans notre édition de la semaine prochaine.

Votez sur notre site

WWW.LESAFFAIRES.COM

GUY BOURGEOIS

Formateur | Motivateur



Le Développement des Ventes

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

Cours de 2 jours
450\$

Montréal
13-14 fév. et
6-7 avril 2006
Québec
16-17 mars et
15-16 mai 2006

Le Coaching d'une Équipe

- > Comprendre et appliquer votre rôle
- > Motiver vos employés
- > Éviter ou gérer les conflits
- > "Coacher" les cas problèmes
- > Établir la confiance
- > Établir de saines communications

Cours d'une journée
250\$

Montréal
3 fév. et 4 avril 2006
Québec
20 fév. et 5 mai 2006

Conférences de motivation lors de congrès et colloques
Cours de Service à la clientèle et Telemarketing
Formation adaptée à votre entreprise

1-800-361-0666

WWW.GUYBOURGEOIS.COM

Autres programmes : Gestion des ressources humaines, Gestion des ventes, Gestion des finances, etc.

Gagnez plus!
salesrep.ca

www.salesrep.ca

Bientôt sur votre écran : la guerre des formats DVD

Deux technologies concurrentes et incompatibles s'affronteront sur le marché de l'image vidéo haute définition

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

C'est comme si on revivait l'épisode de la guerre entre VHS et Betamax.

Les lecteurs DVD, l'équipement numérique le plus répandu dans les foyers du Québec, avec les ordinateurs, sont aussi appelés à se transformer radicalement puisque une nouvelle génération d'appareils capable de diffuser des images vidéo haute définition (HD) est sur le point de faire son apparition. Mais cette percée compliquera en même temps la vie aux consommateurs, car deux technologies concurrentes se disputeront le marché où, jusqu'à maintenant, tout était standard.

Plus de données

Après plusieurs années de recherche, les fabricants de disques et les constructeurs de lecteurs DVD ont mis au point de nouvelles technologies qui leur permettent de créer et de lire des DVD contenant plus de données. Limités à

6,7 Go, les DVD actuels ne pouvaient contenir une quantité de données suffisante pour permettre la diffusion d'images HD.

Les nouveaux DVD contiendront au minimum 15 Go de données et le fabricant de cassettes, de DVD vierges et réinscriptibles TDK promet des capacités de 250 Go. Pour stocker plus de données, les fabricants de DVD ont donc réduit la finesse de l'écriture sur le disque et les fabricants de lecteurs ont intégré en lieu et place des lasers traditionnels des lasers bleus, dont la longueur d'onde plus courte permet de lire des inscriptions plus petites.

Blu-Ray contre HD-DVD

Dans cette nouvelle génération de DVD, deux géants de l'électronique s'opposent, chacun comptant sur de solides alliés. Sony veut imposer sa technologie Blu-Ray, tandis que Toshiba entend bien proposer la sienne, le HD-DVD.

Sony est soutenue par plusieurs géants de l'électronique,



Les formats concurrents, Blu-Ray contre HD-DVD, peuvent chacun compter sur l'appui de géants de l'électronique et du divertissement.

comme les fabricants Matsushita (Panasonic), Samsung, Apple, JVC, Philips, LG, Mitsubishi, Pioneer, Sharp, Philips, Thomson, TDK, Hewlett-Packard et Dell et les producteurs de contenus 20th Century Fox, Disney, Electronic Arts, Lions Gate et tout récemment MGM.

« Des lecteurs DVD enregistrables et des disques internes et externes Blu-Ray intégrés dans des ordinateurs feront leur entrée au début de l'été », fait remarquer John Challinor, le directeur général publicité et communications chez

Sony Canada. Samsung, par exemple, a promis de lancer en avril son lecteur BD-P1000 Blu-Ray, qui devrait se vendre à près de 1 000 \$ US. « Le contenu suivra puisque d'ici le printemps 20 titres de films sortiront sur Blu-ray et une centaine sera disponible cet été », ajoute M. Challinor.

Pour sa part, Toshiba peut compter sur l'appui de NEC, Microsoft, Hitachi, Intel et Warner Brothers. « Nous allons introduire en mars prochain au Canada deux lecteurs DVD, le HD-XA1 et le HD-A1 pour 900 \$ et 700 \$, fait re-

marquer Dave Vitale, gestionnaire de produits HD-DVD pour Toshiba Canada. Les DVD au format HD-DVD ont une capacité de stockage moins élevée que les disques Blu-Ray, mais à leur décharge, les coûts d'ajustement sont moins importants pour les fabricants de disques et de lecteurs, ce qui devrait se traduire par des produits moins chers pour les consommateurs.

Des technologies incompatibles

Les nouveaux lecteurs HD-DVD devraient lire les anciens DVD,

au grand bonheur des particuliers collectionneurs de films et des clubs vidéo, mais ne pourront pas lire de disque Blu-Ray, et vice-versa.

Un consommateur qui aura donc acheté un lecteur HD-DVD ne pourra pas visionner les derniers films de MGM, par exemple, qui n'utilisent que le format Blu-Ray.

Tout n'est pas totalement sombre dans cette guerre de formats technologiques, qui rappelle effectivement le conflit VHS-Betamax. Deux des grands studios d'Hollywood, Paramount et Universal, ont décidé de produire des DVD dans les deux formats, quitte à dépenser davantage.

Hewlett-Packard, qui s'était prononcé pour le Blu-Ray, a finalement décidé de rester neutre dans ce débat. Peut-être que d'autres studios et d'autres fabricants retrouveront le chemin de la raison et feront marche arrière en 2006 pour proposer les deux formats, en attendant qu'une norme définitive finisse par s'imposer. ■

VOICI LA NOUVELLE CSX
AVEC SÉLECTEURS DE VITESSE
AU VOLANT DE TYPE F1

ACURA



La conduite est aussi enivrante que sur les circuits de course. Les sélecteurs de vitesse de type F1 disponibles sur le volant tiennent les brides d'un fougueux moteur VTEC de 2 litres et 16 soupapes et vous donnent le pouvoir de dompter ses 150 chevaux du bout des doigts.

Seulement une voiture raffinée jusqu'à ce qu'elle montre ses dents

La CSX est une voiture raffinée, avec une ligne élégante et des détails soignés. Elle est équipée d'un système de navigation et d'un système de sonorisation. Elle est aussi équipée d'un système de freinage à disque et d'un système de suspension à double arbre.

REVUE DE LA SEMAINE

Quand un surplus de 12 G\$ devient un déficit de 15 G\$

Conservateurs et libéraux calculent bien différemment la somme des engagements électoraux

René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

La campagne électorale amorçe le dernier droit et les conservateurs ont maintenant pris la pole position.

Au-delà des indications fournies par les sondages, la simple dynamique des débats actuels l'illustre bien : les conservateurs déterminent l'ordre du jour avec leurs annonces, sitôt attaquées par les libéraux.

Le désaccord est notamment frappant en ce qui concerne les mesures d'allègement fiscal pour les particuliers. Le parti de **Paul Martin** a proposé un relèvement du seuil de l'exemption personnelle de base, assortie d'une baisse du taux d'imposition initial de 16 à 15 % ; le parti de **Stephen Harper** préfère réduire la TPS de 7 à 6 %, dans un premier temps.

Cette dernière disposition serait plus coûteuse, mais les conservateurs disent qu'elle profitera à tout le monde, y compris aux gens qui ne paient pas d'impôt. En comptabilisant leurs autres engagements, ils pensent quand même s'en tirer avec un surplus cumulé de 12 milliards de dollars (G\$) en cinq ans, tout en consacrant 3 G\$ annuellement au remboursement de la dette publique. Les libéraux soutiennent plutôt que le pays s'en irait ainsi tout

droit vers un déficit de 15 G\$ pour la même période.

L'énormité apparente de cette disparité s'explique en bonne partie par le fait que les libéraux intégreraient dans ce calcul les divers engagements qu'ils ont dévoilés à la veille du déclenchement de la campagne. Les conservateurs ont pour leur part déclaré qu'ils ne se sentaient pas liés par ces annonces.

En règle générale, les deux partis dominants diffèrent aussi dans leur approche des grands enjeux. Par exemple, les libéraux promettent un important soutien au transport en commun de même que l'établissement d'un programme national de garderies. Dans ces deux cas, les conservateurs misent sur une aide directe aux gens, avec un crédit d'impôt pour les usagers du transport en commun ainsi que l'attribution d'un chèque annuel de 1 200 \$ par enfant de moins de six ans.

> LA FAMILLE BENOÎT DANS L'ACTUALITÉ

L'une des grandes familles d'affaires du Québec, les **Benoît**, de Saint-Hyacinthe, effectue une première incursion dans le financement d'entreprises en achetant de la **Banque Laurentienne** son bloc de 51 % de la **Corporation financière Brome**.

Le nom Benoît demeure associé au **Groupe Commerce**,

fondé au début du siècle dernier par les **Saint-Germain**, dont la famille est devenue parente par alliance. Plus important assureur direct au pays avec sa filiale **Bélair**, le Groupe a finalement été vendu à la société néerlandaise **ING** en 1989.

Les Benoît sont cependant demeurés actifs, et c'est par l'entremise d'une nouvelle entreprise, **Benassor**, qu'ils prennent le contrôle de **Brôme** et de son actif qui dépasse les 35 M\$. Cette institution financière vient compléter avec des prêts le travail des banques traditionnelles, tout en œuvrant dans l'affacturage et le crédit-bail.

> LES AMÉRICAINS ACHÈTENT DES PME

Un sondage commandé par la firme **Ernst & Young** montre que le tiers des PME canadiennes en vente est acheté par des étrangers, surtout des Américains.

C'est l'un des points saillants de cette enquête qui fait le point sur les transactions dans le marché dit « intermédiaire » du pays. On y apprend aussi que les

deux tiers des vendeurs finissent par céder leur entreprise à l'acheteur auquel ils avaient d'abord pensé, qu'un même pourcentage indique avoir

participé à des négociations sans qu'une transaction ne soit conclue... et que la direction admet consacrer souvent trop de temps aux transactions. ■

Le prestige du bois naturel au prix du laminé

Cherryman - Emerald
Prix régulier: 11 990\$
Spécial: 2995\$*
Bureau-Crédence-Huche

Florense Basics
Prix régulier: 7 995\$
Spécial: 1995\$*
Bureau-Crédence-Huche

75% RABAIS
Garantie 10 ans

Meubles de bureau exécutif en bois naturel
Acajou Royal - Cersier Moyen - Érable

Acajou 2000
Cherryman / Florense / Response / Wof

Contactez nous pour connaître
le marchand de votre région
1501 autoroute 440 ouest, Laval
1-866-973-2212
* Plan location bail disponible / SAC

Contactez-nous pour une brochure

IFM

INSTITUT DE FINANCE MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL
En collaboration avec HEC Montréal

**INSTITUT DE FINANCE
MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL**

Perfectionnement de professionnels

Atelier de formation
avancée en finance

Implications of Estimation Risk for Asset Allocation and Optimal Portfolios

30 et 31 janvier 2006

Eric Jacquier - HEC-Montréal

Cet atelier de deux jours, en anglais, qui se tiendra à Montréal, offre aux professionnels de la finance un moyen de perfectionner leurs connaissances sur un thème de pointe en finance moderne.

"The crucial inputs to optimal portfolio design are estimates of the means and co-variances of the assets in the investment universe. The workshop addresses the implications on optimal portfolio design of estimation uncertainty in the mean returns and in their co-variances."

Les participants, vingt au maximum, doivent avoir une expérience dans le milieu financier et une connaissance de base des produits financiers et des mesures statistiques. Les travaux pratiques seront effectués à l'aide du chiffrier Excel et du langage de programmation Visual Basic.

Pour renseignements supplémentaires et inscription, s'adresser à :

Institut de finance mathématique de Montréal (IFM2)

Tél. : (514) 987-0409 III Fax : (514) 987-3071

ifm2@uqam.ca

<http://www.ifm2.uqam.ca>

COACHING

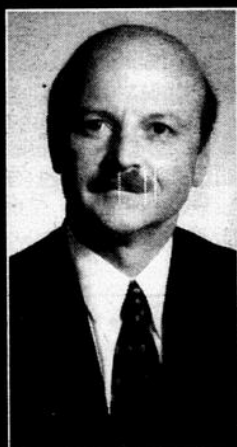
**INDIVIDUEL
D'AFFAIRES
DE GROUPE
DE VIE**

**Daniel Davignon,
ADM.A**

Possède plus de 25 années d'expérience dans les entreprises, dont les 15 dernières comme coach et consultant. Pour atteindre vos objectifs professionnels et personnels.

(514) 591-5534

*Membre de la Fédération internationale des coaches.



ACTUALITÉ

ET ANALYSE

Le Fonds de solidarité sera rentable pour plusieurs années

C'est l'assurance que donne Pierre Genest, qui laisse la présidence après avoir piloté le retour à la rentabilité



René Vézina

rene.vezina@transcontinental.ca

Le Fonds de solidarité FTQ est en santé, et il devrait être en mesure de présenter un rendement positif de 4 à 5 % au cours des cinq prochaines années.

C'est du moins ce qu'entrevoit Pierre Genest, l'actuel pdg du Fonds, qui quitte ses fonctions dans quelques semaines, le 31 janvier, quatre ans après s'être vu confier les rênes du plus gros fonds de travailleurs au Canada. À son arrivée, le Fonds perdait de l'argent : les finances se sont

redressées, et on vient d'y enregistrer un sixième semestre profitable de suite. « Notez bien, dit-il en souriant, nous parlons aujourd'hui de profits et non plus de surplus. Tout le monde a compris qu'il est important de faire des profits. Ce n'est plus péché de parler d'argent, même à la FTQ ! »

De bons rapports avec Henri Massé

Actuaire projeté dans un monde syndical, Pierre Genest a-t-il dû, durant son passage, devenir maître dans l'art du compromis ? Part-il parce qu'il en a eu assez ?

En entrevue au journal LES AFFAIRES, il s'est ouvert sur ses motifs et sa vision de la mission du Fonds.

« Dès le début, je m'étais entendu sur un mandat de quatre ans, sachant que j'aurais alors 60 ans. J'ai dit à Henri Massé (président de la FTQ et président du conseil du Fonds) : si je ne suis pas satisfait du rendement, je continuerai. Mais les choses ont bien tourné. De

« Tout le monde a compris qu'il est important de faire des profits. Ce n'est plus péché de faire de l'argent, même à la FTQ ! »

— Pierre Genest



« On dit que le mouvement s'essouffle chez les jeunes, mais ce n'est pas ce que je constate sur le terrain. Nous voyons plein de jeunes qui lancent ou qui achètent des entreprises. Ça ne m'inquiète pas. »

LE FONDS EN AIDE À CHANDLER

L'aventure de Papiers Gaspésia a mal tourné, et le Fonds de solidarité y a laissé 100 M\$. Tout financier en conserverait une certaine amertume, et Pierre Genest ne fait pas exception. Mais la mission du Fonds étant ce qu'elle est, il ne pouvait pas simplement tourner la page. « Sans le clamer sur les toits, nous avons pris soin de tout le monde », dit-il.

Après les créanciers, on a pensé aux Gaspésiens eux-mêmes. « Outre le versement de 13 M\$ à la ville de Chandler, nous avons soutenu les employés de la papeterie, les retraités comme les non-retraités. Ils ont d'abord reçu 1,1 M\$ après la faillite. Nous nous sommes ensuite occupés de leur caisse de retraite, qui accusait un sérieux déficit actuariel de 9,6 M\$, en y versant 5 M\$ additionnels. » ■ R.V.

plus, nous avons engagé dès 2002 mon remplaçant éventuel, Yvon Bolduc, comme premier vice-président à l'investissement. Il est prêt et compétent. » Et ses relations avec son environnement syndical ? « Il faut bien comprendre que le Fonds n'existe pas sans la FTQ. N'oubliez pas, par contre, que 80 % des entreprises dans lesquelles le Fonds a investi ne sont pas syndiquées. Mais nous ne participons pas à des entreprises qui paient des bonis astronomiques à leurs dirigeants tout en traitant mal leur employés. Pour nous, le bilan social, c'est important. Pour le reste,

nous souhaitons être le meilleur partenaire des entreprises, en proposant aussi des services à valeur ajoutée, comme la formation économique du personnel. »

Il dément toute rumeur de mésentente avec Henri Massé.

« Nous nous sommes bien entendus. C'est son rôle, il pose beaucoup de questions, poliment, mais sans mettre de gants blancs. Oui, il est arrivé que nous ne soyons pas d'accord sur des interventions, et il

me disait "Ok, c'est toi le pdg du Fonds, mais si ça ne va pas, ça sera ton c... de problème !" »

De nouveaux fonds pour le démarrage

Avec un actif de six milliards de dollars, le Fonds est devenu une grosse affaire. Sa loi prévoit qu'il lui faut investir au moins 60 % de son capital dans des PME, proportion qui n'est pas atteinte pour l'instant puisqu'il en est à 55 %. Le ministère des Finances vient par ailleurs de lui permettre d'investir dans de grandes entreprises s'il peut faire valoir, par exemple, le caractère stratégique d'une telle participation. C'est ce qui a rendu possible l'investissement récent de 100 M\$ dans METRO lors de l'acquisition d'A&P Canada, « ce qui soutient l'expansion d'une entreprise québécoise », précise Pierre Genest.

Sensible aux critiques de ceux qui reprochent à l'institution de négliger les petites entreprises en démarrage, il confirme une nouvelle importante : avec d'autres partenaires, notamment la Caisse de dépôt et Desjardins, on s'apprête à lancer au printemps trois fonds de démarrage. « Au Québec, ce qui manque, dit-il, c'est de l'argent pour la toute première ronde

ainsi que pour la dernière; entre les deux, nous sommes bien couverts. Mais il nous faut quand même faire attention de ne pas risquer l'argent que les gens ont mis de côté pour leur retraite », se défend-il quand on lui fait remarquer que les souscripteurs ont tout de même droit à un généreux crédit d'impôt.

Pas la retraite

Pierre Genest n'accroche pas pour autant ses patins. « Il est souvent difficile de trouver un dirigeant disposé à travailler pour une période restreinte, quelques mois, le temps de trouver les bobos et d'imaginer des solutions... Je suis disponible et je l'ai fait savoir à la SGF, à Investissement Québec et à d'autres. »

Il sera aussi bientôt nommé à la tête d'un conseil d'administration dont on connaîtra l'identité plus tard, et il a d'autres conseils d'administration en vue, notamment dans le domaine financier, dit-on dans son entourage. Les industries de production l'intéressent aussi, lui qui aime bien le travail manuel. Et même s'il souhaite « une semaine de quatre jours », il demeurera citoyen des deux villes qui ont marqué sa carrière, Québec et Montréal. ■

Pierre Genest sur les grands enjeux

LE MODÈLE QUÉBÉCOIS : « Il continue tel qu'on le connaît. À mes yeux, aucune région du monde ne peut réussir sans que l'État n'intervienne. On ne peut laisser l'économie à elle seule. Personne ne le fait, surtout pas les Américains. »

LES RELATIONS DE TRAVAIL : « Je peux vous parler de ce qui est important pour nous, les relations de travail dans le secteur privé. Et ça s'est amélioré. Lorsque je considère l'évolution des relations de travail depuis 30 ans, j'aime mieux ce qui se

passé depuis les cinq dernières années que ce qui se passait lors des cinq premières. »

LE QUÉBEC DANS LE MONDE : « Nous possédons un très important avantage : nous avons toujours été dominés économiquement. Nous avons ainsi appris à nous ajuster, à demeurer sur le qui-vive et à nous débattre. Aujourd'hui, davantage de Québécois que d'Américains s'intéressent au mandarin, compte tenu de la force de la Chine. Les États-Unis, eux, risquent de trouver l'avenir plus difficile. »

LES SOINS DE SANTÉ : « Nous ne sommes pas prêts à changer de modèle. Le problème, c'est l'argent, et il va falloir aller en chercher au fédéral, puisqu'il ne faut surtout pas négliger l'investissement en éducation. »

L'ENTREPRENEURSHIP CHEZ LES JEUNES : « On dit que le mouvement s'essouffle chez les jeunes, mais ce n'est pas ce que je constate sur le terrain. Nous voyons plein de jeunes qui lancent ou qui achètent des entreprises. Ça ne m'inquiète pas. »

LA DETTE : « On doit s'y attaquer. Il faut la réduire. Ma mère m'a toujours dit qu'il faut payer ses dettes. »

LES PPP : « Pas dans les services publics, en tous cas. Ils peuvent être mieux rendus, à moindre coût, par les institutions publiques, ne serait-ce que parce que l'État ne vise pas le bénéfice et que ses emprunts lui coûtent moins cher. Ce n'est de toutes façons pas une cible pour le Fonds, qui se concentre sur les petites et les moyennes entreprises. » ■ R.V.

Un optimisme nouveau chez les Québécois

Un sondage réalisé pour LES AFFAIRES montre qu'ils s'inquiètent moins pour leur emploi ou pour leurs obligations financières

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

La bonne performance économique des dernières années semble se refléter sur l'optimisme des Québécois quant à leur propre situation.

Ils se disent désormais moins inquiets quant à la possibilité

de se retrouver au chômage ou de ne pas pouvoir faire face à leurs obligations financières.

C'est du moins ce que révèle le dixième sondage annuel portant sur les enjeux de l'année mené par Ad hoc recherche pour LES AFFAIRES.

« Nous avons connu plusieurs années de stabilité, mais cette

fois, les gens se montrent plus confiants, plus optimistes », commente Richard St-Pierre, vice-président de cette firme spécialisée en recherche marketing, communicationnelle et sociale.

Les Québécois sont moins nombreux à être très préoccupés par une perte d'emploi en 2006 (9,8 % par rapport à 11,8 % l'an dernier), par la capacité de payer leurs factures ou de rembourser leurs dettes (20,4 % comparativement à 22 %) ou encore d'économiser de l'argent pour leur retraite (22,4 % contre 29,8 %).

En fait, pour ces trois indicateurs, il s'agit du « plus bas niveau de préoccupation enregistré en dix ans », souligne M. St-Pierre.

Ce positivisme se reflète aussi dans la proportion de Québécois qui estiment pouvoir mettre de l'argent de côté pour l'éducation de leurs enfants. Le nombre de répondants qui se disent très préoccupés par cette situation a chuté de 34 % à 28,7 %. À la fin des années 1990, cette proportion s'élevait

à plus de 40 %.

Pourtant, selon l'enquête, seulement 28,5 % des répondants pensent que leur situation va s'améliorer en cours d'année, comparativement à un ratio de 32 % en 2005. 10 % des répondants estiment que leur situation personnelle va se détériorer en 2006.

Ad hoc
recherche

Tandis que les spécialistes s'attendent à ce que l'économie québécoise reste solide en 2006, plus du tiers (37,4 %) des Québécois pensent qu'elle va se détériorer.

Peu de confiance envers le gouvernement

En cette période électorale, les candidats en lice pourraient trouver intéressant de savoir qu'une forte majorité de Québécois ont peu (38,5 %) ou pas du tout (40,6 %) confiance en

Votre situation personnelle va-t-elle s'améliorer, rester stable ou se détériorer en 2006 ?



	Sondage 2006	Sondage 2005
S'améliorer	28,5 %	31,6 %
Rester stable	59,4 %	55,5 %
Se détériorer	10,4 %	9,6 %

SOURCE : AD HOC RECHERCHE

l'actuel gouvernement du Canada pour gérer les affaires du pays. Le sondage a été réalisé du 25 novembre au 7 décembre, au moment du déclenchement des élections fédérales.

De plus, selon eux, la réduction des impôts des particuliers de même que la réduction du déficit ne devraient pas figurer en tête de liste des priorités du gouvernement fédéral. Ils

estiment toujours que la santé et l'éducation devraient être les principales priorités gouvernementales. Les résultats de ce sondage mené par Ad hoc recherche pour le compte du journal LES AFFAIRES reposent sur 509 entrevues téléphoniques réalisées aux quatre coins du Québec. La marge d'erreur statistique maximale s'établit à 4,3 %, 19 fois sur 20. ■

Le cabinet de communication Weber Shandwick plie bagage

N'étant pas parvenu à freiner l'érosion de son chiffre d'affaires, le cabinet international de relations publiques Weber Shandwick quitte le Québec, a appris LES AFFAIRES.

Juste avant Noël, l'entreprise, qui a tenté de reprendre les rênes de BDDS, a décidé de fermer définitivement son bureau de Montréal et de remercié, ce faisant, la douzaine d'employés qu'elle comptait toujours à son service.

Le 5 janvier dernier, sept d'entre eux s'affairaient toujours à fermer boutique, rue Beaver Hall, au centre-ville de Montréal. Le bureau dirigé depuis six mois par Michel Ouellet nous a refusé toute entrevue.

De Chicago, la vice-présidente et directrice générale de Shandwick, Véronique Briant, s'est contentée de répondre par courriel que le marché canadien sera dorénavant desservi par ses bureaux d'Ottawa, Toronto, Calgary et Vancouver, lesquels demeurent ouverts jusqu'à nouvel ordre.

Arrivé dans la métropole en 2000, en acquérant BDDS pour un peu moins de 4 M\$, Weber Shandwick n'est jamais parvenu à freiner le déclin de ses affaires montréalaises.

Les anciens actionnaires et associés de BDDS ont tour à tour quitté le navire. Le tout a commencé par le départ controversé en 2002 de Jean-François Lebrun, passé chez Cohn & Wolf, une filiale de National Canada.

Sont ensuite partis Yves Saint-Amand, maintenant président-directeur général de l'Association des agences de

publicité du Québec, Michel Dumas, maintenant à la retraite, et Yves Dupré, aujourd'hui à son compte.

« Lorsque des piliers d'une entreprise vous quittent, il est difficile d'empêcher l'érosion de clients », a expliqué sous le couvert de l'anonymat un ancien associé de BDDS.

Plus que 15 employés

D'une quarantaine d'employés à la fin des années 80, l'entreprise en comptait environ 25 en 2000. Il y a six mois, le bureau montréalais ne comptait plus qu'une quinzaine d'employés, lorsque Interpublic Group (IPG) a décidé de regrouper chez Weber Shandwick les activités de relations publiques de Draft.

Cette dernière avait récupéré ce qui restait de Everest dans la foulée du scandale des commandites. En novembre dernier, l'entreprise perdait sa conseillère Hélène Bisson et l'un de ses principaux clients, le Groupe Jean Coutu. Ce dernier a offert à Mme Bisson le poste de directrice des relations publiques. Plus récemment encore, Manon Gauthier, l'un des derniers poids lourds de Weber Shandwick, passait à la mi-décembre chez Cohn & Wolf.

De telle sorte qu'outre Home Depot et l'Institut des vins du Douro et de Porto, Shandwick Montréal ne compterait apparemment plus que quelques clients. On ne s'attend donc pas à ce que la fermeture de ce bureau crée de grandes opportunités d'affaires pour les entreprises de relations publiques de Montréal. ■ M.J.

FORMATION DES GESTIONNAIRES

En

entreprise :

Analyse des besoins de formation

Plan de formation

Design de session

Sessions adaptées en français ou en anglais

Coaching individuel

SESSIONS MULTI-ENTREPRISES - MONTRÉAL HIVER 2006

PRINTEMPS 2006

Amélioration de la qualité de service	2 et 3 février	23 et 24 mai
Analyse des besoins de formation	14 au 16 février	
Animation d'une session de formation	15 au 17 mars	10 au 12 mai
Budget - états financiers pour non-financier	14 au 16 février	17 au 19 mai
Consolider mon équipe	7 au 9 février	23 au 25 mai
Créativité et innovation	23 et 24 février	1 et 2 juin
Décision par consensus	10 février	8 mai
Diriger différents types de personnalité	23 et 24 février	30 et 31 mai
Élaboration d'une session de formation	13 et 14 mars	8 et 9 mai
Évaluation de la formation	3 février	29 mai
Évaluation du rendement	13 au 15 mars	2 au 4 mai
Gestion de projet en équipe	21 et 22 février	16 et 17 mai
Gestion conflits interpersonnels et climat de travail	2 et 3 février	11 et 12 mai
Gestion des employés problèmes	9 et 10 mars	1 et 2 juin
Gestion des situations difficiles avec les clients	16 et 17 mars	4 et 5 mai
Gestion du stress	9 et 10 février	25 et 26 mai
Habiletés de présentation	9 et 10 mars	18 et 19 mai
Initier et influencer le changement	7 et 8 février	8 et 9 mai
Intelligence et compétences émotionnelles	7 et 8 février	2 et 3 mai
Kaizen appliqué	31 janv. au 2 fév.	31 mai au 2 juin
Le gestionnaire et son personnel	28 fév. au 3 mars	23 au 26 mai
Mon style de leadership	13 au 15 février	2 au 4 mai
Négocier : une approche « gagnant-gagnant »	13 et 14 mars	2 et 3 mai
Optimiser ses processus et ses méthodes	9 et 10 février	23 et 24 mai
Production de rapports	7 et 8 mars	16 et 17 mai
Relations interpersonnelles en milieu de travail	14 au 17 février	9 au 12 mai
Rentabiliser mon temps	2 et 3 février	4 et 5 mai
Résolution de problèmes	21 et 22 février	30 et 31 mai
Réunions productives - conduite et participation	7 au 9 mars	31 mai au 2 juin
Rôle conseil en milieu organisationnel	7 au 9 mars	24 au 26 mai
Rôle et responsabilités du gestionnaire	31 janv. au 2 fév.	10 au 12 mai
Sélection du personnel	13 et 14 février	15 et 16 mai
Techniques d'entrevue	15 au 17 février	17 au 19 mai
Techniques de communication-client	31 janv. et 1 fév.	25 et 26 mai

Pour inscriptions ou informations supplémentaires, n'hésitez pas à communiquer avec nous

COSE
FORMATION - CONSULTATION

« Votre Associé dans l'Atteinte de vos Résultats »

534, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec) H2L 1K1



Téléphone : (514) 288-6811
Sans frais : 1-877-288-6812
Télécopieur : (514) 288-7338
Internet : www.cose.qc.ca

Augmentez vos possibilités de connaître et gagner des contrats gouvernementaux!

Comment ?

Devenez membre

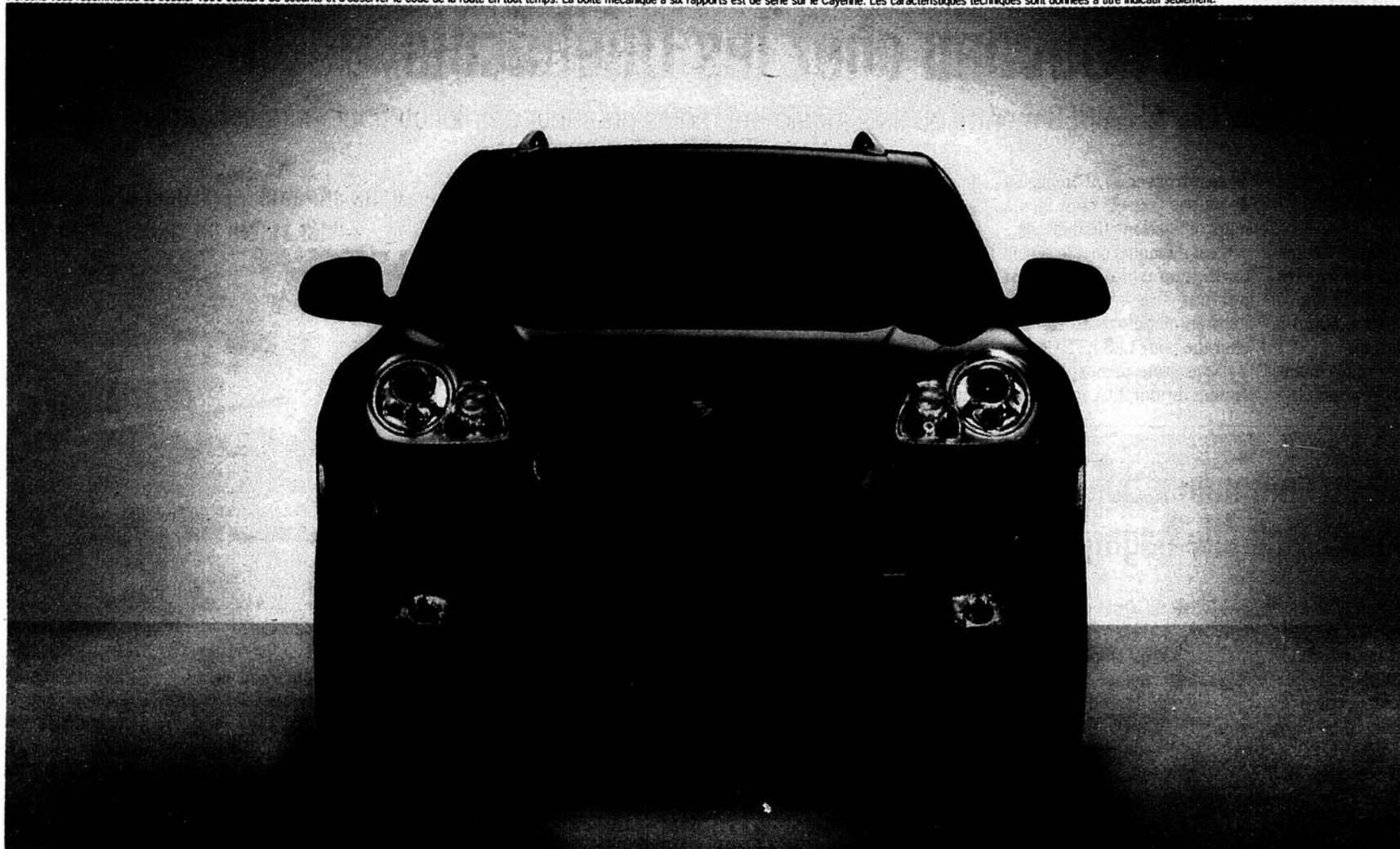
Solutions
Antenne

Le réseau d'appels d'offres gouvernementaux

Chef de file des contrats gouvernementaux depuis 1993

► Consultez : www.solutionsantenne.ca ► Contactez : 877-595-0694

Contactez-nous au 1 800 PORSCHE ou sur porsche.com. ©2006 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. La boîte mécanique à six rapports est de série sur le Cayenne. Les caractéristiques techniques sont données à titre indicatif seulement.



La volonté capitule devant tant de puissance.

C'est le Cayenne suprême. Un contrôle exigeant. Une performance sans égale. Et sous le capot, la tentation parfaitement déguisée en moteur de 520 chevaux. Conçu pour les rares privilégiés qui sauront apprécier ses possibilités infinies. Il vous appelle. À quoi bon essayer de lui résister ? Le Porsche Cayenne. Rien ne peut s'y comparer.

Le nouveau Cayenne Turbo S de 520 ch



Santé : les Québécois sont favorables au secteur privé

Un sondage CROP montre qu'une majorité est favorable aux cliniques et services de santé privés

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Une majorité de Québécois sont prêts à laisser une plus grande place au secteur privé dans les soins de santé.

En effet, plus de la moitié (55 %) d'entre eux se disent en faveur de cliniques et de services de santé privés où l'on paye pour les services reçus.

Ce pourcentage est supérieur à la moyenne nationale alors que près d'un Canadien sur deux (46 %) se montre ouvert à cette option pour améliorer le système de santé. C'est en Colombie-Britannique que les gens y sont le plus favorables (63 %), comparativement à plus du tiers en Ontario (36 %) et en Alberta (37 %).

Voilà ce qui ressort d'une enquête menée par CROP et effectuée pour le compte du Cercle Canadien de Montréal.

« Nous voulions déterminer le niveau de réceptivité de la population si, politiquement, on envisageait d'apporter des changements au système de santé en introduisant plus de flexibilité ou en demandant aux gens une plus grande contribution personnelle », dit le président de CROP, Alain Giguère.

En même temps, note-t-il, un Canadien sur deux pense que le financement actuel et futur du système de santé ne pose pas de problème.

Des services par le privé ?

Voici, pour chaque province, le pourcentage des gens qui sont très ou plutôt favorables à ce que l'on autorise les cliniques et des services de santé privés où l'on paye pour les services reçus.

Colombie-Britannique	63 %
Québec	55 %
Man.-Sask.	44 %
Atlantique	40 %
Alberta	37 %
Ontario	36 %
Canada	46 %

SOURCE : CROP

Contre les hausses d'impôt

Si l'idée de voir le privé jouer un plus grand rôle fait son chemin, il serait toutefois mal venu de hausser les impôts pour financer le secteur de la santé.

Ainsi, 81 % des Canadiens sont défavorables à une telle solution et 74 % d'entre eux se montrent tout aussi défavorables à l'idée d'augmenter les impôts pour consacrer entièrement les revenus ainsi recueillis à l'amélioration des services de santé. Pas question non plus de diminuer les services offerts, disent 83 % des répondants.

En fait, quatre Canadiens sur cinq croient qu'en gérant mieux le système de santé on pourra offrir les mêmes services sans leur demander de payer davantage.

« Les contribuables ne veulent pas mettre un cent de plus

de leur poche dans le système public de soins de santé », commente M. Giguère.

Faire payer les utilisateurs ?

Par conséquent, une majorité (68 %) est favorable à ce que le gouvernement prenne l'argent dans d'autres secteurs pour financer ceux de la santé et de l'éducation. Voilà une alternative qui ne plaira sans doute pas aux industries culturelles, touristiques ou encore agricoles.

Un pourcentage similaire de répondants (69 %) préconise un contrôle plus serré des prescriptions de médicaments pour réduire les coûts.

Par ailleurs, plus du tiers des répondants (39 %) est d'accord pour faire payer une plus grande part des frais aux utilisateurs. Ce pourcentage grimpe à 46 % pour les personnes dont les revenus sont supérieurs à 60 000 \$, comparativement à 29 % pour celles dont les revenus sont inférieurs à 25 000 \$. Le concept de ticket modérateur reçoit l'appui de 31 % des répondants qui sont favorables à l'idée de faire payer une partie des frais de consultation au patient.

Enfin, les trois-quarts des Canadiens (76 %) croient que l'augmentation des budgets destinés à la promotion de l'exercice physique et à une alimentation saine s'avère une solution possible pour améliorer la santé et, ainsi, réduire les coûts.

Dans la foulée du rapport Ménard sur le financement à long terme du système de santé québécois et des différents débats pour améliorer

le régime, voilà une enquête qui alimentera les discussions quant à l'avenir des soins de santé. D'autant, note CROP, que l'assurance-santé

est le plus important trait de l'identité canadienne, devant le drapeau, le multiculturalisme, le hockey ou le castor. ■

AVIS DE NOMINATION

HOLDING O.C.B. INC.
OUMET-TOMASSO INC.
Depuis 1933



Gaétan Lussier, O.C.; B.Sc.; M.Sc.; D.Sc.

Monsieur J.-Robert Ouimet, C.M., C.Q., Ph.D., M.B.A., président du conseil d'administration et chef de la direction de Holding O.C.B. Inc. et de Ouimet-Tomasso Inc., annonce l'élection de Monsieur Gaétan Lussier au poste de vice-président du conseil d'administration de Ouimet-Tomasso Inc. À ce titre, il agira comme conseiller, planification stratégique à long terme et développement des affaires.

Monsieur Lussier a été, entre autres, sous-ministre de l'Agriculture au Québec et à Ottawa, sous-ministre, Emploi et Immigration Canada, président des Boulangeries Weston-Québec, puis de Culinar Inc. Il est président de sa propre compagnie de consultation et a créé un institut de recherches sur les politiques agro-alimentaires canadiennes dont il assure la présidence du Conseil. Il est membre de l'Ordre du Canada et siège à plusieurs conseils d'administration.

Les principales activités de Holding O.C.B. Inc. sont la gestion de portefeuilles financiers, les investissements et acquisitions dans d'autres compagnies dont **Tomasso Corporation** qui est le plus grand fabricant canadien de lasagnes et d'entrées italiennes congelées au Canada. Ses produits sont vendus au Canada, aux États-Unis et au Mexique sous différentes marques telles **Piazza Tomasso**, **Buona Cucina** et **Gusto Italia**, de même que sous les marques privées de nombreuses chaînes alimentaires nord-américaines.

Au cours des années, dans un sain climat de liberté, les femmes et les hommes oeuvrant au sein de notre groupe ont pu participer à plusieurs activités organisées en milieu de travail. Celles-ci apportent aux participants un ensemble fondamental et essentiel de valeurs humaines et spirituelles précieuses. Entre autres : le respect, la solidarité, la fraternité, la primauté de la dignité humaine, l'écoute de l'autre. Ces valeurs sont associées à la nécessité constante de la croissance de la productivité et de la créativité. Ce nouveau et innovateur système de management, et les valeurs qu'il apporte sont capables de :

« Faire croître le bien être humain du personnel, ainsi que la productivité et les profits concurrentiels. »

Ces valeurs apportées en milieu de travail, au fil des années, donne à nos efforts constants de poursuite de l'excellence, à notre travail quotidien, à nos vies, ainsi qu'à notre capacité compétitive de profit, un très beau sens humain et spirituel croissant, lesquels deviennent fortement motivateur et durable.

La devise de notre groupe d'entreprises fondé en 1933 par Monsieur J.-René Ouimet est :

« Prier pour gérer avec Dieu. »



Conférence

Rapport Ménard sur la santé et les services sociaux



Jacques Ménard

Jacques Ménard, président de BMO Groupe financier, Québec, et Pierre Lefebvre, professeur au Département des sciences économiques de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM, présenteront cette conférence organisée dans le cadre du Cycle de conférences BMO-Innovation de l'ESG UQAM.

→ Le mardi 31 janvier 2006

De 12 h à 13 h 30
Salle des Boisées (J-2805)
405, rue Sainte-Catherine Est
Berri-UQAM

La conférence sera précédée de l'annonce du don majeur de BMO Groupe financier, Québec, dans le cadre de la campagne majeure de développement Prenez position pour l'UQAM.

Entrée libre, places limitées

R.S.V.P.
fondation@uqam.ca

Renseignements
www.esg.uqam.ca

ESG UQAM
Prenez position

ÉDITORIAL

Harper est devenu crédible pour les fédéralistes québécois



Jean-Paul Gagné

jean-paul.gagne@transcontinental.ca

Éditeur

Selon les sondages, il semble de plus en plus plausible que **Stephen Harper** devienne premier ministre du Canada.

Le premier ministre sortant dirige un gouvernement usé et traumatisé par les scandales, dont ceux des commandites et de l'Auberge Grand-Mère, et la mauvaise gestion, qui ont marqué le gouvernement **Chrétien**, dont ont fait partie **Paul Martin** et plusieurs de ses ministres. L'incroyable programme des commandites a été manipulé par des personnes associées au **Parti libéral du Canada (PLC)** et a même servi à le financer.

De plus, même si la **Commission Gomery** sur ce scandale a blanchi M. Martin, ce dernier est néanmoins associé à des mandats attribués sans appel d'offres à **Earncliffe**, firme appartenant à des proches du premier ministre et dont les rapports secrets ont été transmis verbalement au gouvernement. M. Martin est aussi été associé au programme **Option Canada**, dont la gestion a

été entachée d'irrégularités en 1995 relativement à la loi québécoise sur les référendums. La **Gendarmerie royale du Canada** enquête à la fois sur le scandale des commandites et une soi-disant fuite qui aurait donné lieu à des délits d'initié avant l'annonce par le ministre **Ralph Goodale** d'une hausse du crédit d'impôt sur les dividendes, peu avant le déclenchement des élections.

De son côté, le chef du **Parti conservateur (PC)**, **Stephen Harper**, mène une campagne électorale disciplinée avec une annonce par jour, ce qui tient les journalistes occupés dans la mesure où ils analysent et fouillent moins, tout en plaçant le premier ministre sur la défensive.

M. Harper s'est débarrassé de son image d'idéologue froid et de droite que les libéraux exploitent pour le faire ressembler à **Georges W. Bush** et l'américaniser (ce qui a dû jouer en Ontario en 2004). Après avoir été conseiller et stratège de **Preston Manning** au **Reform Party**, dont il a pris la direction et qu'il a fusionné avec le Parti progressiste-conservateur pour former l'actuel PC (autrement et grâce au **Bloc**, le PLC aurait été assuré du pouvoir pour longtemps), **Stephen Harper** a adouci certaines de ses positions jugées trop à droite (il a parlé une seule fois de faire voter la Chambre sur le mariage

gai) et n'entend pas recourir à la clause dérogatoire pour soustraire certaines décisions de la Cour suprême à l'application de la loi.

M. Harper est favorisé par le fait que les Canadiens n'aiment pas les gouvernements minoritaires, qui sont instables, dépensiers et à la merci du chantage des partis d'opposition. Ils font aussi la vie dure aux gouvernements dits de transition (comme ceux de **John Turner** en 1984, et de **Kim Campbell** en 1993).

Mal à l'aise avec l'idée de réélire un parti qui transpire l'arrogance, l'incompétence et la corruption, un nombre grandissant de Canadiens et de Québécois fédéralistes se tournent vers le PC, qui paraît maintenant moins néolibéral et plus centriste sur le plan des valeurs.

Pour les Québécois, le PC semble plus ouvert à certaines revendications traditionnelles du Québec. M. Harper reconnaît le déséquilibre fiscal et veut décentraliser le fédéralisme en permettant aux provinces d'exercer leurs compétences constitutionnelles, ce qui va à l'encontre de la doctrine centralisatrice du PLC, malgré quelques initiatives de fédéralisme asymétriques du gouvernement de M. Martin. M. Harper pourrait toutefois avoir bien du mal à régler ce déséquilibre, ce qui nécessiterait des transferts de points d'impôt et un abandon

du pouvoir de dépenser d'Ottawa, ce à quoi s'opposeraient les défenseurs du fédéralisme centralisateur, dont le PLC, le NPD et les mandarins fédéraux.

Le PC bénéficie aussi de la tendance des intentions de vote ou du « *momentum* », comme le montre l'opinion répandue à l'échelle nationale, en Ontario et au Québec, selon laquelle les conservateurs mènent la campagne et sont vus comme les gagnants des élections. Une majorité d'Ontariens se sont aussi dits favorables à un changement de gouvernement.

Ces opinions ne conduisent pas nécessairement à voter pour le PC, mais elles indiquent néanmoins que la victoire du PC est envisageable et que le parti a retrouvé sa crédibilité. Au Québec, cette crédibilité renouvelée affaiblira le PLC, mais aussi le Bloc, qui pourrait rater son objectif de plus de 50 % des votes.

La campagne n'est évidemment pas terminée et bien des surprises peuvent survenir. Elle a néanmoins pris une tournure et un élan qu'on ne pouvait imaginer avant Noël. La civilité que favorise la formule retenue pour les débats télévisés aide, puisque les chefs de parti peuvent mieux passer leur message et intervenir sans agressivité. Cela améliore sans aucun doute le processus électoral. ■

POINT DE VUE

Des promesses !



Stéphanie Kennan

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Présidente, Bang Marketing

Le dernier droit de cette interminable campagne électorale est enfin amorcé et c'est chose faite : l'électeur moyen est maintenant complètement enseveli sous les promesses, la neige, les sondages... et le solde de ses cartes de crédit. Bonne année !

Au Québec, la lutte entre rouges, bleus et oranges se déroule dans l'indifférence. Les libéraux traînent le scandaleux boulet des commandites, les conservateurs irradient toujours de cette désagréable odeur de droite religieuse réformiste, tandis que le NPD... Il fallait écouter l'envolée castriste du prof **Léo-Paul Lauzon** à l'émission *Tout le monde en parle*. Passons.

Le Bloc est donc assuré de l'emporter haut la main au Québec, confirmant davantage le cynisme des électeurs désabusés qu'une éventuelle victoire référendaire. Rester en marge est devenu une solution toute propre, voire le seul choix « socialement acceptable » pour plusieurs citoyens.

La crise de confiance de la population envers sa classe politique se fait d'ailleurs sentir à tous les paliers du gouvernement. La baisse de participation aux élections et le succès croissant des formations politiques marginales ou régionales, comme le Bloc, les Verts, l'UFP et l'ADQ, constitue autant de preuves du désenchantement de l'électorat. Un sondage mené par **Léger Marketing** en mars 2005 plaçait d'ailleurs le métier de politicien au dernier rang des fonctions les plus respectées au Canada. Tout juste après les vendeurs d'automobiles.

Et pourtant. Il suffit d'écouter les débats télévisés ou de lire les manchettes pour constater à quel point nous sommes à des années-lumière d'un changement de discours chez notre élite politique. Patinage, fausses promesses, camouflage et rectitude politique empoisonnent l'univers électoral, alors que la population réclame intégrité, franchise et transparence.

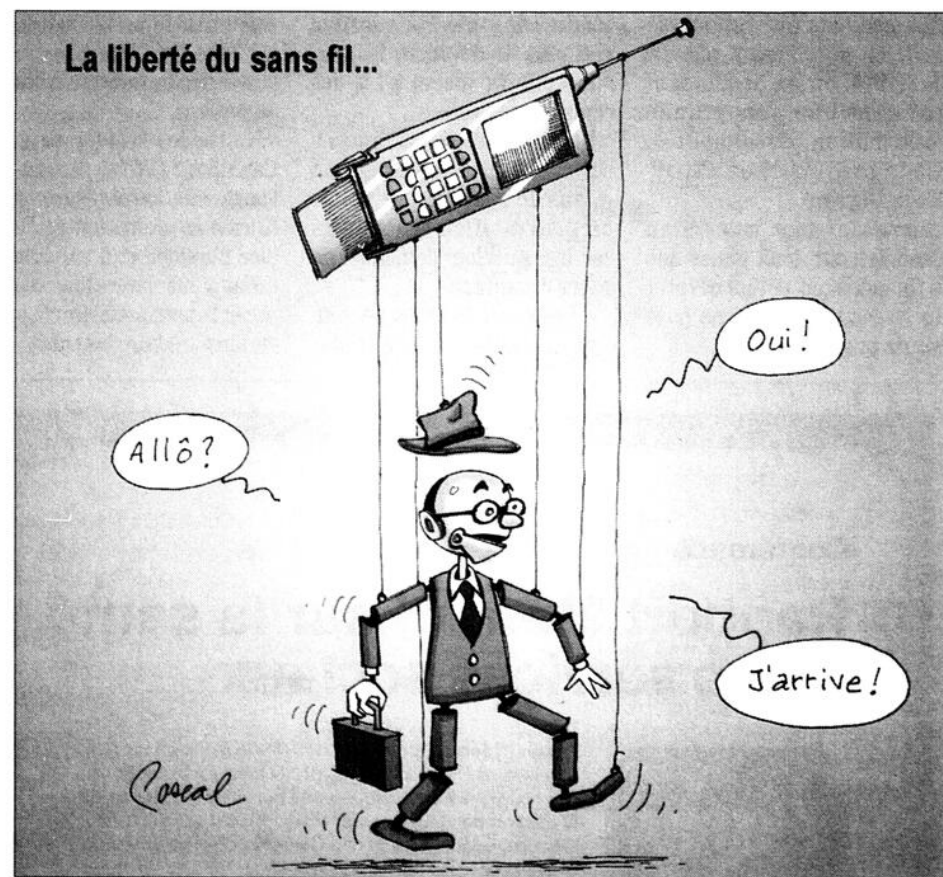
Si les leaders des principaux partis politiques étaient des chefs de multinationales et que les électeurs étaient des consommateurs, pareille situation serait difficile à imaginer. Il est en effet assez rare que les entreprises s'acharnent à ne pas donner au marché ce qu'il demande, car cette attitude mène inévitablement à la faillite.

En ce moment, la population réclame une révolution dans le domaine du marketing politique, soit l'avènement d'un anti-politicien dont la principale promesse serait de n'en faire aucune. Un chef capable de répondre par oui ou par non. Un leader qui proposerait des valeurs et non des dollars. Un homme ou une femme qui accepterait de dire les choses comme elles sont, sans s'excuser. Qui refuserait de critiquer ses adversaires ou de crier à l'immoralité, parce qu'il serait trop occupé à transmettre sa vision aux électeurs.

Bien sûr, les politiciens ont généralement peur de sortir des sentiers battus. Peur de porter flan à la critique. Bref, peur de perdre leurs élections. Ils devraient pourtant se rappeler que les citoyens respectent les gens courageux.

Andrée Boucher a récemment remporté la mairie de Québec en allant à l'encontre de tous les préceptes du marketing électoral tel qu'on le connaît depuis des lustres. Mais son exploit reste marginal. La présente campagne fédérale nous oblige à déplorer que, malgré les scandales, le cynisme et la désaffection de l'électorat, peu de politiciens osent remettre en question les dogmes des faiseurs d'image traditionnels. ■

La liberté du sans fil...



ON AIME

Le cardinal Marc Ouellet, chef du diocèse de Québec, a posé un geste concret pour aider et retenir les immigrants dans la Ville de Québec, qui a peu de succès en cette matière. M^r Ouellet a créé une fondation dans laquelle il a déposé 20 000 \$ de son argent personnel, somme que le diocèse a égalée. Il espère « atteindre le million de dollars assez vite ». Un comité de cinq personnes administrera la fondation.



ON N'AIME PAS

Cascades, Donta et Unisource Canada ont reconnu leur culpabilité dans une collusion visant à maintenir les prix du papier d'impression pour formulaires commerciaux au Québec et en Ontario. En plus de payer des amendes records de 12,5 M\$ chacune, elles ont 100 jours pour identifier et congédier les dirigeants impliqués dans ce complot qui leur aurait rapporté 40 M\$ en 1999 et 2000.

OPINION

Payer pour la performance... mais quelle performance ?

Sans indexation, la rémunération des hauts dirigeants est souvent déterminée par le hasard



Yvan Allaire

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

M.B.A., Ph.D., président de l'Institut pour la gouvernance d'organisations publiques et privées

Depuis les déconfitures d'entreprises survenues au cours des années 2001-2003, la rémunération des dirigeants a été placée au banc des accusés, à la fois cause et conséquence d'un effritement de valeurs et de l'éthique. Qualifiée par certains de scandaleuse, de véritable expropriation de richesse, la rémunération des hauts dirigeants fait l'objet d'une animosité largement répandue.

La critique la plus fréquente, celle qui fait consensus chez les gestionnaires de fonds institutionnels, a trait à la relation entre le niveau de la rémunération et la performance financière de l'entreprise. Ainsi, la Coalition canadienne pour la bonne gouvernance propose le principe suivant : « La rémunération globale des dirigeants devrait récompenser une performance exceptionnelle à court terme et à long terme, mais avec une *emphase* particulière sur le rendement à long terme. »

Plus facile à écrire qu'à faire en pratique. Prenons, comme exemples concrets, des indus-

tries canadiennes soumises à des forces hors du contrôle des dirigeants : pétrole, or et pâtes et papiers.

Dans les deux premiers cas, une combinaison d'événements fortuits et de tendances lourdes du système économique mondial a fait bondir en 2005 les titres canadiens de ces secteurs de 60 % pour l'énergie (indice XEG du S&P/TSX) et de 40 % pour l'or (indice XGD). Les dirigeants d'entreprises dans ces deux secteurs ont vu la valeur de leurs options augmenter de façon prodigieuse au cours de l'année 2005; et si leur bonus annuel est établi sur la base des bénéfices, ceux-ci seront astronomiques. Or, cette « bonne » performance est presque entièrement attribuable à la chance, à des vents favorables. La direction de ces entreprises n'a que peu contribué à cette extraordinaire performance. Pourtant, dans ces deux cas, la relation statistique entre rémunération globale, bénéfices et prix du titre sera forte et positive !

Ah ! dira-t-on, il faut indexer, il faut corriger la performance financière pour soustraire ce qui est dû à des phénomènes incontrôlables. Cela est possible, mais rare en pratique. Ainsi, le prix d'exercice d'une option sur le titre d'Imperial Oil, accordée en janvier 2005 (alors que le prix du titre était de 70 \$), aurait pu être indexé au prix de l'indice énergie (XEG) du S&P/TSX.

Le résultat : puisque le titre d'Imperial Oil a

augmenté de façon proportionnelle à l'indice XEG, l'option décernée en janvier 2005, qui vaudrait quelque 50 \$ sans indexation, aurait une valeur nulle. En conséquence, le dirigeant n'aurait reçu aucune rémunération variable reliée à ses options, puisque toute l'augmentation de valeur du titre est associée à une aug-

Dans les secteurs du pétrole et de l'or, les titres des entreprises ont bondi uniquement grâce à une combinaison d'événements fortuits et de tendances lourdes du système économique mondial.

mentation générale des valeurs boursières dans le secteur. On pourrait procéder ainsi pour le bonus annuel, bien que le calcul soit plus compliqué dans ce cas.

Pourquoi est-il si rare que l'on fasse ainsi ? On peut soulever des objections techniques de toute nature, mais la principale difficulté est de nature pratique. Cela m'amène à la troisième industrie, les pâtes et papiers. Dans ce cas, les grands courants internationaux lui ont été très

défavorables, ce qui a fait chuter les titres de ce secteur de 20 % à 80 % en 2005. Les options détenues par les dirigeants dans ce secteur ont certes perdu une bonne partie de leur valeur, probablement toute leur valeur. Le bonus annuel selon une formule liant celui-ci aux bénéfices serait anémique.

Les dirigeants de cette industrie travaillent pourtant aussi fort que ceux des deux autres. En fait, on pourrait invoquer que les difficultés et défis dans ce secteur font appel à une plus haute qualité de gestionnaires. Or, pour le pétrole et l'or, les dirigeants seront trop payés, si on n'indexe pas leur performance; mais si on adopte le principe d'indexer pour éviter de trop payer les dirigeants lorsque les vents sont favorables à leur entreprise, ne faudrait-il pas indexer également lorsque les vents sont particulièrement défavorables à une industrie ?

C'est ici qu'intervient une objection pratique, un problème de perception et de relations publiques. Une indexation donnerait une valeur positive aux options détenues par les dirigeants de certaines entreprises, alors même que leur titre a chuté en valeur. Les dirigeants se verraient décerner des bonus substantiels parce que, dans une industrie en difficulté, ils auraient piloté leur entreprise mieux que les autres.

Allez donc expliquer cela, calmement et simplement. Bonne chance ! ■

CITATION DE LA SEMAINE

« Nous nous dirigeons vers un ralentissement de la croissance économique causé, entre autres, par une pénurie de main-d'œuvre, des écarts croissants entre les revenus et les dépenses de l'État et une baisse probable du niveau de vie des personnes. Alors que les dépenses entraînées par les soins de santé vont connaître une croissance accélérée, les revenus de l'État vont stagner. Si l'on compare notre situation à celles de nos voisins canadiens et américains, les écarts en notre défaveur vont aller croissant. Si quelqu'un voit une lumière au bout de ce tunnel, c'est sans doute qu'une locomotive s'en vient. »

— Claude Castonguay, *Mémoires d'un révolutionnaire tranquille*, Boréal, novembre 2005

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS

La **conjoncture idéale** pour vos réunions !

- HÉBERGEMENT 4 ÉTOILES FACE AU LAC BROME (38 CHAMBRES ET SUITES)
- 3 SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)
- CUISINE RAFFINÉE - FRANÇAISE ET DU TERROIR
- PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS
- SPORTS DE PLEIN AIR
- À 6 KM DE KNOWLTON

Quilliams
Hôtellerie de charme

1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com

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

Quand 84 personnes d'ici donnent 50 \$,



Développement et Paix

1-888-234-8533
www.dev.org

50 femmes et enfants d'Afghanistan apprennent à lire et ont accès aux soins de santé.



IFM

INSTITUT DE FINANCE MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL

INSTITUT DE FINANCE MATHÉMATIQUE DE MONTRÉAL

Perfectionnement de professionnels

Atelier de formation avancée en finance

CALENDRIER 2006

« ATELIERS DE FORMATION AVANCÉE EN FINANCE ET CONFÉRENCES »

DATES	THÈMES	COLLABORATEURS
JANVIER 30 - 31	Implications of Estimation Risk For Asset Allocation and Optimal Portfolios	Eric Jacquier HEC Montréal
FÉVRIER 17	Hedge Funds	Komlan Sedzro, ESG-UQAM Martin Gagnon, Directeur principal, placements alternatifs Banque Nationale du Canada
MARS 9-10	Une approche universelle de l'évaluation des actifs avec applications en mesure de performance	Stéphane Chrétien Université Laval
MARS 23-24-25-26	Colloque « Risk Management »	Peter Christoffersen Jan Ericsson Université McGill
AVRIL (XX-XX-XX)	Journée Carrière	PRMIA
MAI 18-19	Global Asset Allocation	Sergei Sarkissian Université McGill
JUIN 15 16	La Réglementation Bâle II Risque de marché, Risque de crédit et Risque Opérationnel	Georges Dionne HEC Montréal
OCTOBRE 12 -13	La théorie des copules et ses applications en finance	Christian Genest Michel Gendron Université Laval

Pour de plus amples renseignements veuillez communiquer avec Madame Denise Morin

Institut de finance mathématique de Montréal (IFM2)

Tél. : (514) 987-0409 III Fax : (514) 987-3071

Courriel : ifm2@uqam.ca / http://www.ifm2.uqam.ca

L'économie américaine ne bénéficiera plus longtemps de la richesse immobilière



Yanick Desnoyers

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Économiste principal
à la Banque Nationale

En dépit de l'envolée des prix de l'essence à la pompe, la croissance de la consommation américaine a fait très bonne figure en 2005, progressant d'un solide 3,5 % en valeur réelle. Cette année, l'économie américaine devrait être fortement influencée par le ralentissement des dépenses des ménages, principalement en raison de l'effritement de l'effet de la richesse immobilière.

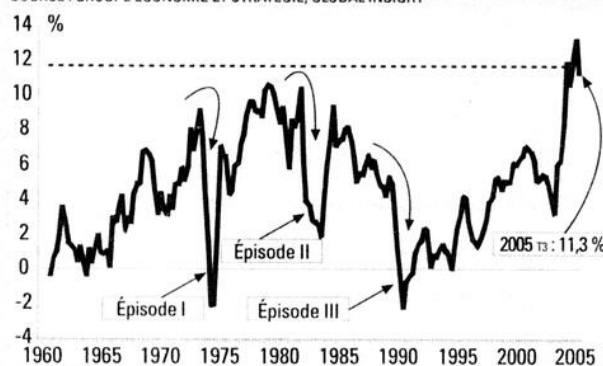
Trou béant

La poussée de la consommation en 2005 n'a malheureusement pas reposé sur le marché du travail. S'il est vrai que l'économie américaine a créé plus de deux millions d'emplois l'année dernière, l'avancement du revenu personnel disponible réel a été plutôt ardu. Au cours des trois premiers trimestres de l'année 2005, la croissance trimestrielle annualisée du revenu personnel disponible réel a piétiné, les salaires et traitements n'arrivant pas à progresser plus rapidement que l'inflation.

Un trou béant a donc été observé entre la croissance du revenu personnel disponible réel et celle de la consommation réelle. Cette divergence inhabituelle a fait sombrer en négatif le taux d'épargne des ménages, et ce, pendant six mois d'affilée. Qu'est-ce qui a

Changement sur quatre trimestres de la richesse nette immobilière en rapport au PIB

SOURCE : GROUPE ÉCONOMIE ET STRATÉGIE, GLOBAL INSIGHT



L'ENJEU

La poussée de la consommation en 2005 n'a pas reposé sur le marché du travail, mais sur la hausse de plus de dix points de pourcentage dans le PIB de la richesse nette immobilière. La croissance de la consommation cette année dépendra en grande partie de la vitalité du secteur du logement.

donc alimenté l'élan de la consommation en 2005 ?

Hausse historique

Au troisième trimestre, il s'est créé, en glissement annuel, 1,4 billion de dollars de richesse nette immobilière aux États-Unis, un montant tout simplement ahurissant d'un point de vue historique.

Au cours de cette période, la richesse nette immobilière américaine a fait un bond de 11 points de pourcentage dans le PIB, la plus grosse vague depuis 1960, détrônant l'épisode de 1980 durant lequel les baby boomers ont fait leur entrée massive dans le secteur du logement. Étant donné que, pendant plusieurs mois, les prix des maisons ont bondi de plus de 15 % sur une base annuelle,

mais que l'inflation est demeurée timide, ces actifs tangibles ont connu une forte hausse réelle des prix. Les ménages ont donc bénéficié d'un effet de richesse record, d'où la non-nécessité d'épargner.

Effet crescendo

On soupçonne que l'effet de la richesse immobilière sur la consommation a été beaucoup plus puissant que par le passé. Maintenir une croissance de la consommation supérieure à 3 % en présence d'un revenu personnel disponible réel faisant du surplace nécessite des effets de richesse supérieurs à ceux traditionnellement utilisés, c'est-à-dire cinq à sept cents par dollar de richesse nette créée.

À l'aide de produits innovateurs, les institutions financières ont permis aux ménages de bénéficier directement de l'augmentation des prix des

maisons. Par conséquent, les évaluations traditionnelles sont probablement toutes désuètes dans le contexte actuel. Lorsque le marché du logement ralentira sa course, il est probable que la croissance de la consommation diminuera davantage que par le passé, les institutions financières ayant joué un rôle de circuit amplificateur.

L'inévitable s'en vient

La performance de la richesse immobilière nette de 2005 sera presque impossible à répéter en 2006. Compte tenu du resserrement monétaire passé de la Réserve fédérale, il est permis de tabler sur un refroidissement significatif du secteur du logement, cette année.

En outre, les stocks de maisons atteignent un sommet de cinq ans, ce qui limitera l'ascension des prix de vente. La plupart des jeunes ménages se font déjà évincer du marché, comme en témoigne l'indice d'accessibilité du logement ainsi que la dynamique récente du taux de propriété.

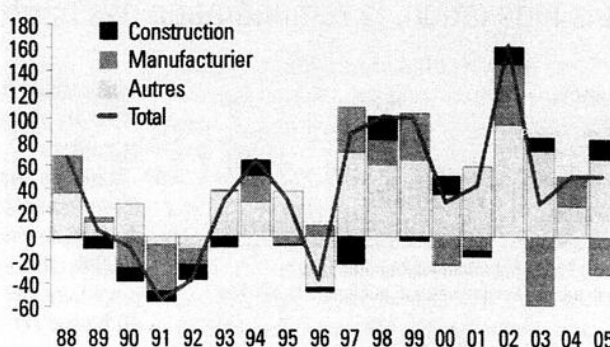
À moins que la croissance de l'emploi et des salaires ne rebondisse brusquement au cours des prochains trimestres, la poussée de la consommation est appelée à ralentir de façon significative, l'année prochaine.

Les épisodes de création de richesse nette à hauteur de plus de dix points de pourcentage du PIB en seulement quatre trimestres se renversent plus souvent qu'autrement. Comme le marché du travail a du mal à générer d'importants gains de revenu en valeur réelle, nous risquons, devant l'effritement appréhendé de l'effet de richesse immobilière, d'observer un cycle de ralentissement tangible de la consommation, du jamais vu en quinze ans. ■

SOUS LE MICROSCOPE

BANQUE NATIONALE

Milliers d'emplois



Le bilan de la création d'emplois au Québec

En 2005, 51 000 emplois ont été créés au Québec, soit le même nombre qu'en 2004. Cette performance est survenue malgré le fait que 31 000 emplois manufacturiers ont été perdus en 2005, comparativement à 25 000 emplois créés en 2004. En 2005, les pertes d'emplois dans le secteur manufacturier ont été compensées par une plus forte création d'emplois dans l'agriculture, la construction et l'enseignement. ■

SOURCE : BANQUE NATIONALE

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

		Croissance mensuelle en %		Var. sur
	Mois de réf.	Dernier mois	Mois préc.	12 mois en %
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	nov.	0,3	0,3	6,3
Commandes de biens durables	nov.	2,5	1,7	8,7
Commandes en carnet	nov.	3,0	1,4	13,9
Mises en chantier	nov.	2 123	2 017	1 807
Production industrielle	nov.	0,7	1,3	2,8
Balance commerciale (M\$)	oct.	-69	-66	-56
Prix à la consommation	nov.	-0,6	0,2	3,5
Prix à la production	nov.	-0,7	0,7	4,5
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	déc.	4,9	5,0	5,4
Revenu personnel	nov.	0,3	0,5	5,2
Indicateur avancé US	nov.	0,5	1,0	2,1
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	0,3	0,5	4,7
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	oct.	0,6	-1,0	4,5
Ventes de voitures (000)	oct.	5,5	-11,2	-0,5
2. Livraisons manufacturières	oct.	0,9	-0,3	3,4
Nouvelles commandes	oct.	2,3	-1,9	5,0
dont : biens durables	oct.	4,4	-4,5	4,5
3. Stocks manufacturiers (M\$)	oct.	0,5	-0,6	5,4
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,26	1,27	1,24
4. Mises en chantier (000)	nov.	220,4	206,8	244,5
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	oct.	0,2	0,0	3,1
dont : production manufacturière	oct.	1,0	-1,4	1,5
Construction	oct.	0,5	0,1	5,1
Services	oct.	0,1	0,1	3,5
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	oct.	1,0	2,9	12,0
Importations de marchandises	oct.	1,2	0,8	7,0
Balance commerciale (M\$)	oct.	7 174,1	7 164,2	5 007,2
INFLATION				
Prix à la consommation	nov.	-0,2	-0,5	2,0
Prix industriels	nov.	-0,6	0,1	2,9
MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a 12 mois
Canada	déc.	6,5	6,4	7,0
Québec	déc.	8,2	8,0	8,6
Rémunération hebdomadaire ¹	oct.	0,9	0,2	2,8
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)		Trimestre de réf.	Dernier trim. préc.	Trimestre 2004
PIB Canada ¹	T2-05	3,6	3,4	2,9
Investissements des entreprises ²	T2-05	12,2	4,5	6,1
Revenu personnel disponible ³	T2-05	3,9	2,6	2,4
Profits des entreprises ⁴	T2-05	23,6	13,7	18,7
% d'utilisation des capacités industr. ¹	T2-05	86,9	86,5	86,4
PIB États-Unis ¹	T2-05	4,1	3,3	4,2

SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	oct.	1,0	2,9	12,0
Importations de marchandises	oct.	1,2	0,8	7,0
Balance commerciale (M\$)	oct.	7 174,1	7 164,2	5 007,2
INFLATION				
Prix à la consommation	nov.	-0,2	-0,5	2,0
Prix industriels	nov.	-0,6	0,1	2,9

MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de réf.	Mois préc.	Il y a 12 mois
Canada	déc.	6,5	6,4	7,0
Québec	déc.	8,2	8,0	8,6
Rémunération hebdomadaire ¹	oct.	0,9	0,2	2,8

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)		Trimestre de réf.	Dernier trim. préc.	Trimestre 2004
PIB Canada ¹	T2-05	3,6	3,4	2,9
Investissements des entreprises ²	T2-05	12,2	4,5	6,1
Revenu personnel disponible ³	T2-05	3,9	2,6	2,4
Profits des entreprises ⁴	T2-05	23,6	13,7	18,7
% d'utilisation des capacités industr. ¹	T2-05	86,9	86,5	86,4
PIB États-Unis ¹	T2-05	4,1	3,3	4,2

¹ Variation entre le mois de référence et le mois précédent. ² Variation entre le mois de référence et le mois précédent. ³ Taux annuel depuis le même mois l'année précédente. ⁴ Non désaisonnalisé. † Dollars constants. ‡ Dollars courants.

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Association de l'industrie électrique du Québec

5^{ème} DÉJEUNER CONFÉRENCE

à Montréal

Monsieur Mark Saucier
Directeur Efficacité énergétique et services
Hydro-Québec Distribution

Thème « L'efficacité énergétique : un projet pour notre industrie »

Date Jeudi, 19 janvier 2006
De 12h00 à 14h00

Endroit Hilton Montréal Bonaventure - Salon Westmount
1 Place Bonaventure, Montréal

Coût Membre : 65 \$
Non-membre : 85 \$

Réservations Réservations : Madame Émilie Pétré
Téléphone : (514) 281-0615 poste 24
Télécopieur : (514) 281-7965

Notre commanditaire principal

LES AFFAIRES

ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES A VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER

LES 50 SOCIÉTÉS LES MIEUX GÉRÉES AU CANADA

DATE DE PARUTION : 4 février 2006
TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 20 janvier avant 17h 2006

POUR INFORMATION : (514) 392-4254

ENTREPRENDRE



pour trouver
un produit fabriqué
ou distribué au Québec

www.icriq.com

Verrier Novatech, l'obsession de la qualité

Le Groupe utilise tous les outils à sa disposition pour améliorer sa compétitivité



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Kaizen, 5S (*Seiri, Seiton, Seiso, Seiketsu, Shitsuke*), Kanban, SMED (*Single Minute Exchange of Die* – changement rapide d'outils), Poka Yoke (prévention des erreurs de production), ISO 9001, etc., Les outils pour augmenter la qualité, le **Groupe Verrier Novatech**, de Sainte-Julie, les utilise tous, ce qui a d'ailleurs valu au fabricant de fenêtres de portes (la filiale **Produits Verriers Novatech**) une mention aux récents Grands Prix québécois de la qualité (catégorie grande entreprise manufacturière).

« Ils ne sont pas devenus gros pour rien », lance **François Audette**, président de **Portes Dimensions**, de Boisbriand, client de Novatech depuis 18 ans.

« Qualité du design, de la soudure, des garnitures, etc., les produits de Novatech sont dans une classe à part. C'est pour cela qu'on ne peut pas comparer ses prix avec ceux de son concurrent, ajoute M. Audette, qui produit 160 000 portes résidentielles par année. Et le service est à la hauteur; chez eux, on se sent important. »

« Nous mesurons tout, explique **Raymond Ouellette**, président fondateur de Novatech. Les retards de livraison, les retours de marchandises, les rejets, la satisfaction des clients, etc. Il est impossible de s'améliorer si on ne mesure pas. »

Et la quête de la perfection, à laquelle No-

vatech a donné le nom de SAGE pour stratégie d'amélioration globale de l'entreprise, comprend le recours à des technologies de pointe. Depuis trois ans, le groupe Verrier y a investi 3 M\$.

Pourquoi cette obsession de la perfection? « Quand les salaires et le coût des matières premières augmentent et que vous ne pouvez pas augmenter vos prix de vente, vous devez trouver autre chose », répond M. Ouellette.

Novatech achète un peu en Chine, surtout des produits comme les vitraux, parce que leur contenu demande beaucoup de main-d'œuvre, et l'Asie est imbattable à cet égard.

Une PME bien diversifiée

M. Ouellette illustre bien la capacité d'adaptation que possèdent les bons entrepreneurs. Il a fondé Novatech en 1982 pour exploiter une technologie sensée mécaniser la fabrication de vitraux, un travail traditionnellement très manuel. Mais cette technologie n'a jamais fonctionné. Aussi s'est-il tourné rapidement vers la fenêtre de porte. Novatech en fabrique plus de 800 modèles et dimensions : avec du verre rainuré, thermoformé, décoratif, sérigraphié, etc.

Au fil des ans, le Groupe Verrier Novatech s'est diversifié. Il exploite aujourd'hui six usines, dont cinq au Québec, en plus de centres de distribution à Calgary, Philadelphie et Houston. La rue Murano, où est situé Novatech, à Sainte-Julie, a ainsi été nommée en référence à la petite île près de Venise, en Italie, où l'on pratique la verrerie d'art depuis le XIII^e siècle.

Novatech regroupe six filiales avec un chiffre d'affaires consolidé dépassant les 60 M\$,



« Nous mesurons tout », explique Raymond Ouellette, président fondateur de Novatech.

dont environ les deux tiers dans le marché de la rénovation et un tiers dans celui de la construction neuve. Les États-Unis représentent 18 % de ses ventes et l'Europe 7 à 8 %.

Sa première filiale, Les Produits Verriers Novatech, fabrique des fenêtres de portes avec du verre plat et rainuré, des fenêtres de portes à guillotine et avec carrelage. Les **Créations Vernova** se spécialise quant à elle dans le vitrail, la sérigraphie, la trempe et le biseautage du verre. **Sundor** importe du vitrail de la Chine et sert de centre de distribution pour l'Ontario et le nord des États-Unis.

Quatrième filiale, **Plastiques Novaprofil** fabrique des portes de PVC et des cadres de portes de PVC par extrusion (la production par injection est confiée à la sous-traitance). **Portes Novatech** produit des portes de métal et **Novavision**, des moustiquaires rétractables.

Novatech a comme principal concurrent le géant **Masonite International**, dont le siège social est situé en Ontario, mais qui a été acquis il y a un an par la société d'investissement américaine **Kohlberg Kravis Roberts** pour 3,1 milliards de dollars. Contrairement à Masonite, Novatech ne vend pas directe-

SOUS LA LOUPE

ment aux grandes chaînes de matériaux de construction, mais plutôt aux *prémonteurs* de portes, comme **Portes Dimensions**, **Jeld-Wen** (anciennement **Donat Flamand**), **Laflamme** et **Melco**.

Selon M. Ouellette, Novatech a été la première en Amérique du Nord à lancer une porte-fenêtre (*porte-patio*) avec store intégré (entre les deux vitres). Et prochainement, la PME innovera encore avec une porte-fenêtre avec moustiquaire rétractable. ■

MA GRANDE MOTIVATION

» La gestion quotidienne ne me passionne pas. Ce qui me motive, c'est chercher des moyens de continuer à nous différencier dans l'avenir, autant au niveau des produits que de la façon de faire des affaires.

Ogilvy Renault est heureux d'accueillir Len Farber au sein de son équipe nationale de fiscalité.

Comptant plus de 30 années d'expérience, Len accentuera encore davantage la profondeur de notre équipe de fiscalité et mettra sa perspective unique des questions de politiques fiscales au service de nos clients.



» MONTRÉAL
» OTTAWA
» QUÉBEC
» TORONTO
» VANCOUVER
» LONDRES

**OGILVY
RENAULT**

Ann Marie McGovern, Bobby Doyon, Sébastien Gingras, Jacques Côté, Paul Caranza, Catherine Nicholson, Yves St-Cyr, Len Farber, Adrienne Oliver, Dominic Belley, Gino Martel, Bernard Gaudreau, Jules Charette, Éric Gélinas, Wilfrid Lefebvre, Geoffrey Walker, Boriana Christov, Barry Segal

» ogilvyrenault.com

Avocats, agents de brevets et agents de marques de commerce

TECHNOLOGIES

La télévision s'invite sur Internet et dans les sans-fil

Jérôme Plantevin

jerome.plantevin@transcontinental.ca

Les producteurs de contenus télévisuels partent à la conquête d'Internet.

« De plus en plus d'émissions et de téléseries seront offertes à la demande sur de nombreux portails Internet », dit **Brahm Eiley**, analyste de **The Convergence Consulting Group**.

Aux États-Unis, **AOL** a déjà annoncé qu'à compter de ce mois-ci, les internautes pourront visionner gratuitement sur leur écran d'ordinateur les épisodes de 300 feuilletons produits par **Warner Bros**. Le site **iTunes** d'**Apple** offre déjà depuis octobre des émissions en provenance, entre autres, de **NBC Universal**, d'**ABC** et de **Disney**.

Au Québec, **Vidéotron** semble la mieux placée pour suivre les traces d'**AOL** et d'**Apple**. « Le câblodistributeur est déjà bien en avance dans ce domaine », souligne **M. Eiley**. Dans la section spéciale zone haute vitesse

de son site Internet, **Vidéotron** offre depuis plus de 18 mois des clips vidéo d'artistes.

Son propriétaire, **Quebecor**, ira-t-il plus loin en diffusant sur le site de **Vidéotron** ou celui du portail **Canoë** des émissions de télévision de ses chaînes **TVA** et **LCN**? Peut-être, « au moins pour occuper le marché avant d'autres », estime **M. Eiley**.

En prenant des airs de télévision, Internet attirera par conséquent davantage d'annonceurs télé.

En 2006, la migration des revenus publicitaires du petit écran vers le Web sera plus importante. « Les annonceurs n'attendaient d'ailleurs que cela – du contenu vidéo sur Internet – pour annoncer massivement sur le Web », explique **Simon Lamarche**, spécialiste en gestion stratégique des affaires électroniques chez **Adviso Conseil**.

Sur le portail Internet télé de **AOL**, baptisé **In2TV**, chaque épisode d'une demi-heure sera

interrompu par des segments publicitaires de 15 secondes.

Et aussi dans les sans-fil

Les propriétaires de portails Internet ne sont pas les seuls à ouvrir grandes leurs portes à la télévision. Les principaux opérateurs de téléphonie sans fil viennent de lancer leurs propres services de télévision et, en 2006, ils s'attelleront à

multiplier les accords avec les fournisseurs de contenu.

Diversifier le contenu offert sera d'ailleurs crucial afin de convaincre l'abonné de déboursier des frais de service qui sont très élevés.

Une inconnue demeure toutefois. Les nouveaux réseaux de télécommunications des opérateurs canadiens, les réseaux de troisième génération (3G) que **Bell Canada** et

TELUS ont déjà mis en place et que **Rogers** devrait lancer l'an prochain, permettront-ils une transmission adéquate de ces vidéos?

« Non », pense **Iain Grant**, analyste du **SeaBoard Group**.

Pire : tant en matière de télévision que de téléphonie sans fil, **Bell**, **TELUS** et **Rogers**, pour ne citer qu'eux, devraient devoir composer avec une nouvelle concurrence :

celle de nouveaux acteurs utilisant des réseaux de transmission **WiFi** et bientôt **Wi-max**. Ces réseaux offrent des débits de transmission plus élevés que ceux des opérateurs canadiens traditionnels.

« Ces nouveaux joueurs devraient aussi proposer des services à des prix nettement moins élevés que les prix pratiqués actuellement », ajoute **M. Grant**. ■

Les entreprises qui ont du succès ont compris les avantages financiers et l'impact stratégique qu'un conseiller en relations industrielles agréé leur apporte.

Renseignez-vous : www.orhri.org/dirigeant



Ordre des
CRHA et CRIA
du Québec

Les Canadiens craqueront-ils pour la radio satellite ?

Canadian Satellite Radio (CSR) et **Sirius Canada**, deux consortiums canadiens alliés aux américaines **XM** et **Sirius**, se sont empressés de lancer leurs services avant les fêtes. Reste maintenant à savoir si les Canadiens y adhéreront en masse.

CSR et **Sirius** offrent presque une centaine de chaînes chacune, des chaînes musicales spécialisées ne comportant pas de pauses publicitaires, mais aussi des chaînes de sports diffusant des matchs des principales ligues professionnelles. **Sirius Canada** facture 14,99 \$ par mois, et **CSR**, 12,99 \$.

La radio satellite sera incontestablement l'un des dossiers chauds de la nouvelle année.

Les analystes ne s'entendent pas quant au succès de **CSR** et **Sirius** au Canada. Pour certains, ces deux services radio par abonnement porteront préjudice aux radiodiffuseurs canadiens traditionnels, tels que **CHUM**, **Astral Média** et **Corus**. L'analyste du **Yankee Group**, **Jeff Lieper**, s'attend à ce qu'à la fin de 2006, 80 000 Canadiens y

souscrivent. Ce nombre devrait exploser par la suite, la barre du million d'abonnés devant être franchie à la fin de 2008. Pour d'autres, en revanche, comme **Iain Grant** du **SeaBoard Group**, l'engouement autour de la radio satellite se limitera à un petit créneau de consommateurs, les automobilistes qui font beaucoup de route et les adeptes des nouvelles technologies.

« La situation canadienne est différente de celle des États-Unis, dit **M. Grant**. Le prix, ainsi que les contenus locaux [peu présents pour le moment sur les chaînes de radio par satellite] sont des variables plus importantes ici. C'est pourquoi nous ne nous attendons pas à une explosion à court terme. »

Aux États-Unis, où la radio satellite est apparue au début des années 2000, **XM** et **Sirius** ont conquis respectivement cinq et deux millions d'abonnés. Une goutte d'eau comparativement aux centaines de millions d'auditeurs des radios commerciales. Mais plusieurs analystes s'attendent à ce que le nombre d'afficionados de la radio par satellite augmente fortement cette année avec l'arrivée massive de récepteurs de radio par satellite directement intégrés dans des automobiles neuves. ■

COMPÉTENCE
PAR ENTRAÎNEMENT
R
I
A

INTERNATIONAL

Le gaz de la mer de Barents devient stratégique

François Normand

francois.normand@transcontinental.ca

Les problèmes d'approvisionnement de l'Europe en gaz naturel, résultant des tensions entre la Russie et l'Ukraine, rendent encore plus stratégiques les réserves d'hydrocarbures de la mer de Barents, en zone arctique au nord de la Scandinavie, note *Le Monde*.

« Quand on voit les problèmes

de gaz entre la Russie et l'Ukraine, cela montre à quel point cette région peut jouer un rôle dans le futur », estime **Hans Gjennestad**, responsable de la stratégie à long terme chez la pétrolière norvégienne **Statoil**. Située dans un lieu glacial et inhospitalier, cette mer regorgerait de gaz naturel et de pétrole.

Si ces réserves étaient exploitées, l'Europe occidentale

et centrale auraient accès à d'importantes sources d'énergie ne risquant pas d'être perturbées du jour au lendemain. « C'est la nouvelle province gazière de l'Europe », souligne M. Gjennestad.

Selon l'**Institut géologique des États-Unis**, 23,9 % des ressources non prouvées de pétrole et de gaz naturel dans le monde se trouveraient en zone arctique. La mer de

Barents provoque un intérêt frénétique des Norvégiens, qui espèrent prolonger l'aventure pétrolière et gazière démarrée en mer du Nord dans les années 1970, et dont la production est en déclin.

IBM coupe dans ses retraites

Le géant de l'informatique **IBM** sera moins généreux envers ses futurs retraités

américains. Ainsi, à partir de 2008, la multinationale ne versera plus de retraite garantie à ses salariés.

Afin d'économiser et de mieux contrôler l'évolution des coûts, **IBM** passe d'un système de prestation garantie à un système de contribution définie, souligne le quotidien français *Les Échos*.

L'entreprise se contentera de verser tous les mois de l'argent sur un compte de retraite complémentaire (dit *401K*, aux États-Unis) que le travailleur devra gérer lui-même. **IBM** estime que ces changements lui permettront d'économiser 3 milliards de dollars (G\$US) d'ici 2010.

Jacques Chirac fait rager les patrons

Le président **Jacques Chirac** suscite la grogne des patrons français en affichant sa volonté de mettre en place d'ici la fin



Le président français **Jacques Chirac** veut imposer une nouvelle taxe sur les entreprises

de l'année une nouvelle taxe sur les entreprises, rapporte le quotidien *Libération*.

Selon **Denis Gautier-Sauvagnac**, de la *Medef*, la principale association patronale de France, cette cotisation sur la valeur ajoutée - l'expression de la présidence - consiste en fait à taxer la création d'emplois. Les secteurs des banques, de l'assurance, des services, de la technologie sont particulièrement visés par cette nouvelle taxe. ■

Laurent Pellerin croit que l'OMC aura besoin de plus de temps

L'échéance d'avril 2006 fixée à la réunion des pays membres de l'**Organisation mondiale du commerce** (OMC) pour déterminer les modalités techniques de la mise en œuvre de leurs accords de Hong Kong en décembre dernier, apparaît improbable aux yeux du président de l'**Union des producteurs agricoles du Québec** (UPA), **Laurent Pellerin**.

Les travaux en vue de préciser le niveau, le rythme et la portée des engagements des pays, entre autres en ce qui a trait aux productions dites sensibles qui pourraient être légitimement protégées, doivent être achevés d'ici le printemps.

« Quand on pense au chemin parcouru entre juillet 2004 et décembre 2005, ce sont des grenailles en regard du travail considérable qui devrait être accompli d'ici trois mois. Je pense qu'il serait plus réaliste d'envisager deux autres années », dit-il.

À Hong Kong, les pays membres de l'OMC ont convenu d'éliminer les aides à l'exportation des produits agricoles d'ici 2013 au plus tard, d'ouvrir leur marché national aux pays les moins avancés économiquement, et d'éliminer plus rapidement les subventions au commerce du coton. Ils n'ont rien ajouté aux engagements déjà complexes de réduction du soutien aux productions agricoles ayant un effet de distorsion dans les marchés, convenue depuis 2004.

Jusqu'à la fin des négociations, les agriculteurs canadiens ont craint que d'ultimes compromis ne mettent en péril le système des productions sous gestion de l'offre (produits laitiers, volailles, œufs de consommation et d'incubation).

Une « non-défaite »

Le texte final a soulagé les milieux agricoles d'ici. « Nous avons craint le pire mais on ne peut pas parler d'une grande victoire, ni d'une victoire définitive. C'est plutôt une non-défaite », a commenté M. Pellerin, quelques jours après la conférence de Hong Kong.

Les pourparlers en faveur de la libéralisation du commerce agricole qui ont été au cœur d'un intense lobby des milieux agricoles, auprès de l'opinion publique et des décideurs politiques en 2005, ne s'effaceront pas de leur écran radar en 2006.

D'autant plus que l'idée même de la souveraineté alimentaire des pays, soit le droit pour chacun d'organiser sa production pour satisfaire sa demande intérieure, rallie de plus en plus de pays, selon M. Pellerin.

« L'aspect le plus positif est que le discours évolue au sujet des productions destinées à suffire à la demande intérieure. La distinction se fait mieux entre ce qui fait l'objet d'un commerce international et ce qui est produit à des fins domestiques. » ■ A.D.

Les entreprises qui ont du succès ont compris les avantages financiers et l'impact stratégique qu'un conseiller en ressources humaines agréé leur apporte. ■

Renseignez-vous : www.orhri.org/dirigeant



Ordre des
CRHA et CRIA
du Québec

Une usine-pilote de 3 M\$ fabriquera des treillis de bois à Val-d'Or

Mise au point d'un nouveau produit à base de panneaux de particules orientées

Pierre Thérault

pierre.therault@transcontinental.ca

Le Centre industriel multi-découpe Abitibi-Témiscamingue (CIMDAT) investira 3 M\$ dans la construction d'une usine-pilote de fabrication de treillis de bois.

L'entreprise de Val-d'Or, spécialisée dans la 2^e et 3^e transformation du bois, a elle-même mis au point ce nouveau produit à base de panneaux de particules orientées (OSB).

« Nous avons fait breveter le produit et nous en sommes présentement à évaluer la faisabilité d'une production industrielle », explique **Daniel Cormier**, co-fondateur et directeur de production du CIMDAT.

Créée il y a près de cinq ans, l'usine actuelle du CIMDAT taille sur mesure des panneaux OSB pour répondre aux besoins spécifiques de la société **Norbord** à ses usines de Val-d'Or et de LaSarre.

CIMDAT projette donc d'utiliser cette matière première pour fabriquer des treillis de bois « voués à un excellent potentiel », estime M. Cormier, précisant être en pourparlers avec un distributeur québécois qui s'est montré intéressé. CIMDAT, qui profite du soutien de l'Institut de recherche sur les produits du bois du Canada **Forintek** dans ce projet, vise le marché commercial.

Pour l'instant, le CIMDAT aménagera une chaîne de production de treillis de bois à l'intérieur même de son usine. Puis, au fur et à mesure que la production augmentera, « nous étudierons la possibilité de construire une nouvelle usine », dit M. Cormier.

Le ministère des Ressources naturelles et de la Faune a

contribué une aide financière de 44 800 \$ dans le cadre de ce projet qui entraînerait la création de cinq nouveaux postes, l'automne prochain. L'entreprise emploie 16 personnes.

> VICTORIAVILLE

Armatures Bois-Francis, 3 M\$

L'entreprise **Armatures Bois-Francis**, spécialisée dans la fabrication et l'installation d'acier d'armature et de treillis métallique, s'agrandit au coût de 3 M\$. Cette injection de fonds permettra à l'entreprise de prendre de l'expansion en plus d'implanter un équipement de haute technologie.

Cet investissement « nous donnera la latitude nécessaire pour supporter notre croissance future qui proviendra, entre autres, du marché international que nous développons actuellement », ont souligné les dirigeants **Éric Bernier** et **François Vallières**, respectivement président et vice-président de cette entreprise créée en 1976.

Armatures Bois-Francis a fait l'acquisition du terrain adjacent au sien, qui appartenait auparavant à **Sintra**, et qui a une superficie d'environ 20 000 m² (215 000 pi²). Cet espace supplémentaire, qui s'ajoute à la superficie actuelle de 15 000 m² (161 200 pi²), rendra possible la construction de deux bâtiments d'environ 2 000 m² chacun qui serviront à l'entreposage de la matière première et à l'implantation d'une nouvelle machine de haute technologie dans le domaine de l'acier d'armature. Il s'agit d'un quatrième agrandissement chez **Armatures Bois-Francis** qui manipule environ 60 000 tonnes métriques d'acier, comparativement à 8 000 tonnes à ses débuts.

En période de pointe, l'entreprise compte environ 450 employés, et cet investissement permettra la création de nouveaux emplois directs à l'usine de Victoriaville.

> MONT-LAURIER

Ferme la Rose des Vents, 450 000 \$

La **Ferme la Rose des Vents**, de Mont-Laurier, dans les Hautes-Laurentides, entreprend un projet d'expansion de 450 000 \$ comprenant la construction d'un atelier de découpe et de transformation de viande.

Cet investissement lui permettra de transformer sur place ses propres produits d'élevage de poulets

et de bovins. La Ferme entend aussi offrir un service de découpe aux producteurs de la région.

L'entreprise profite d'un appui financier de 300 000 \$ du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

> DESCHAMBAULT

Cuisines André Julien, 450 000 \$

Cuisines André Julien vient d'entreprendre des travaux d'agrandissement à son usine située à Deschambault. La croissance des activités de l'entreprise, ces derniers mois, a rendu nécessaire un tel projet qui entraînera des investissements de 450 000 \$.

Au cours de la dernière année, l'entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication sur mesure d'armoires de cuisine, de salles de bain, de mobilier intégré et de boise-

ries de foyer a doublé son personnel de production, qui passe de 25 à 50 employés. Elle prévoit en recruter une dizaine d'autres d'ici l'été.

« La croissance de la demande, en particulier aux États-Unis, a entraîné un manque d'espace », souligne **Pierre Julien**, directeur des ressources humaines de l'entreprise qui a été créée en 1978.

Amorcés en novembre dernier, les travaux d'agrandissement devraient être achevés à la fin février. La superficie de l'usine passera de 1 490 à 1 860 m² (20 000 pi²). L'argent investi servira aussi à l'achat d'équipements, en particulier pour les services de l'ébénisterie et de la finition. ■

Faites connaître vos projets d'investissement à Pierre Thérault, par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par courriel, à pierre.therault@transcontinental.ca.

PUBLIREPORTAGE

RELEVEZ LE DÉFI DE LA RELÈVE

Votre retraite n'est pas la fin de votre entreprise...

Saviez-vous que la plupart des entrepreneurs négligent de planifier leur départ à la retraite et règlent à la dernière minute des questions aussi essentielles pour la survie de leur entreprise que celle du choix du successeur ?

Le transfert de propriété à la relève fait partie des nombreux défis auxquels sont confrontés les dirigeants d'entreprise. Qu'il s'agisse ou non d'une entreprise familiale, on estime qu'il faut commencer à planifier le transfert de trois à cinq ans avant le départ à la retraite.

On peut vous aider, vous et votre relève !

Pour vous assurer de partir à la retraite en toute tranquillité, la Banque Nationale a mis en place une équipe de directeurs exclusivement dédiés à l'accompagnement des dirigeants qui souhaitent transférer leur entreprise à un acquéreur externe ou à la prochaine génération.

Ce processus relativement complexe exige le concours de plusieurs professionnels et touche tous les aspects de la vie de l'entreprise - humains, financiers, juridiques, stratégiques, etc.

Les directeurs transfert de la Banque Nationale peuvent vous aider à structurer la planification de votre retraite en vous mettant en contact avec les professionnels susceptibles de vous aider dans les différentes étapes du transfert. Ces professionnels proviennent tant du vaste réseau de la Banque Nationale que de l'externe.

Il n'est jamais trop tôt !

N'attendez pas : parlez dès maintenant de vos projets de retraite avec un directeur, Services aux entreprises de la Banque Nationale.

Faites-nous part de votre projet en consultant Carrefour PME www.lesaffaires.com/carrefourpme

Votre entreprise a un bel avenir. Vous aussi !



BANQUE NATIONALE

On a le sens des affaires



Rares sont les entreprises capables de maîtriser tous les enjeux qui découlent des nouvelles technologies. La société montréalaise **IPtel** est au nombre de celles qui ont su relever ce défi de taille, ce qui lui permet maintenant d'occuper une place de choix dans ce milieu et d'offrir à ses nombreux clients du service-conseil en solutions de convergence intégrées, novatrices, qui génèrent un retour rapide sur l'investissement et favorisent le développement des affaires.

Les nouveaux réseaux dits « convergés » transportent à la fois la voix et les données, ce qui démultiplie pour les entreprises les occasions de collaboration avec leurs clients et leurs partenaires. L'expertise inégalée d'IPtel en la matière permet à ses clients de tirer un profit maximum des occasions d'affaires qui en découlent et de prendre une longueur d'avance sur leurs rivaux.

La téléphonie IP n'est qu'un exemple des avantages qu'une entreprise peut retirer de l'implantation d'un réseau convergé. Ici encore, les experts d'IPtel sauront conseiller adroitement et judicieusement le gestionnaire qui se questionne sur la pertinence d'investir dans une technologie en évolution rapide. IPtel a ainsi développé une démarche stratégique spécifique unique, qui permet d'évaluer les coûts et les bénéfices d'une migration vers un réseau convergé. Le gestionnaire est donc ensuite en mesure de prendre une décision éclairée.

Quels que soient les besoins en télécommunications de ses clients, IPtel est en mesure d'y répondre rapidement et efficacement grâce à la multitude de services offerts par son équipe à l'expertise inégalée. IPtel tient toujours compte de l'impact opérationnel de ses recommandations, ce qui permet à ses clients de réaliser une transition en douceur vers ces technologies qui redéfiniront le 21^e siècle.

VISITEZ NOTRE SITE INTERNET AU

www.ip.tel.ca

CONSULTEZ NOTRE FICHE TECHNIQUE AU www.lesaffaires.com/carrefourpme

Vous pouvez rencontrer PAUL-ANDRÉ GÉLINAS

si

VOTRE confiance a été ébranlée

VOUS désirez protéger votre investissement

VOUS avez besoin d'être rassuré

VOUS recherchez un service personnalisé

PAUL-ANDRÉ GÉLINAS professionnel de la vente et de la location d'automobiles depuis plus de 25 ans, s'est démarqué par sa personnalité, ses connaissances dans le domaine et par sa fidélité envers ses clients. Il pratique son métier avec cœur et conscience; un client satisfait, revient ! Et c'est le but ! Un client n'est pas seulement un acheteur, c'est une personne qui a des besoins précis dans un contexte de vie sociale, selon la profession ou le métier qu'il exerce. C'est là qu'on apprécie les conseils d'un expert qui prend vos intérêts à cœur.

Chez Location Holand et LALI, véhicules neufs et usagés. Situé au 8525 boul. Décarie, Ville Mont-Royal.

Visitez notre site : www.holandleasing.com

TÉL : 514.990.0141
514.739.3601



« Vous avez soif de justice ? »



Faites comme moi : donnez, chaque mois, par solidarité.

Luc Picard, comédien



Développement et Paix

1-888-234-8533
www.dev.org

CARREFOUR PME

Consultez le plus important répertoire de projets d'affaires diffusé par notre réseau de partenaires actifs et impliqués auprès des PME du Québec

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires.
Visitez www.lesaffaires.com/carrefourpme
Consultez l'annonce complète avec le numéro de référence.



**BANQUE
NATIONALE**

Entreprise de haute technologie web recherche fusion avec partenaire pour maximiser sa croissance

Web ref. : CP1308

Entreprise de haute technologie établie en 1997, propriétaire d'une solution d'affaire web pour BPM, Workflow & Compliance Management et utilisée par des organisations de renom telles Fujitsu, Comcast, Caterpillar, MD Robotics, recherche fusion avec partenaire bien établi pour maximiser sa croissance.

Acquisition d'entreprise

Web ref. : RE1293

Acheteurs motivés désirent effectuer : achat d'entreprise (100%) ou partenariat / Achat graduel (si vous désirez prendre une retraite progressive) / Achat à court terme. Lieu : Rive-Nord, Rive-Sud ou Île de Montréal. Avec mise de fonds substantielle.

Pour assurer la pérennité de l'entreprise, il faut agir maintenant !

Quand vient le moment de planifier la relève d'entreprise, de nombreuses questions se posent :

- Quand prendrez-vous votre retraite ?
- Qui assurera la relève ?
- Comment se fera cette transition ?
- Pourquoi prévoir cette étape ?
- Quand faut-il le faire ?

Plusieurs interrogations auxquelles l'équipe d'intervention stratégique de la Banque Nationale peut vous aider à trouver des réponses grâce à son tout nouveau service d'accompagnement et de conseils en matière de transfert d'entreprise. Objectifs de retraite, évaluation de l'entreprise, préparation du successeur... sur toute la ligne, nous sommes là pour vous soutenir, vous et votre relève.

Deloitte

Samson Bélair/Deloitte & Touche

Recherche d'entreprise

Web ref. : IE1317

Entrepreneurs expérimentés cherchent à faire l'acquisition d'une entreprise oeuvrant dans le secteur de la transformation alimentaire. l'entreprise serait idéalement située dans la grande région de Montréal.

Vente d'entreprise

Web ref. : VE1234

Club de golf de 18 trous avec champs de pratique et pavillon moderne abritant salles de réceptions et de conférence. Parcours construit dans un coin enchanteur où vous trouverez des services des plus diversifiés.



Centre local de développement

Partenaire financier : Entreprise

Web ref. : FE1282

Compagnie canadienne en opération depuis 2004, a mis au point un nouvel algorithme (brevet en écriture) pour quantifier et analyser la signature acoustique (ultrason) des tissus in vivo. Le marché visé animal/vétérinaire est évalué à 3 Milliards \$. Cet algorithme a aussi un grand potentiel pour des applications humaines.

Incubateur d'entreprises Vaudreuil-Soulanges

Incubateur d'entreprises situé à Vaudreuil-Soulanges offre des espaces à bureaux et d'entrepôt pour entreprises en démarrage dans les secteurs environnemental, transport et informatique. Pour informations contactez M. Mario Besner au (450) 424-2262

Visitez notre site Internet au www.cldvs.com

Recherche d'entreprises

Web ref. : RE1209

Désire faire l'acquisition d'une entreprise offrant le service d'entretien ménager d'immeubles commerciaux, oeuvrant idéalement dans la très grande région Métropolitaine

Annonces direct

Partenaire financier : Entreprise

Web ref. : FA1315

Recherche partenaire financier pour invention de première mondiale en chirurgie esthétique. Profit potentiel de 100 \$ Million et plus. Détient Copyright Mondial.

Annonces direct

Partenaire financier : Entreprise

Web ref. : FA1316

Recherche d'investisseurs partenaires intéressés par la télévision numérique. Projet, premier et unique en son genre au Québec et au Canada. Marché cible actuellement en essor. Entreprise prête à diffuser.

Annonces direct

Partenaire financier : Entreprise

Web ref. : FA1190

Technogestion inc. entreprise en services conseils e-business recherche associé(e)s d'affaires afin de développer ses activités commerciales au Québec. Sur le web au <http://www.technogestion.com>

Annonces direct

Produits à vendre ou à distribuer

Web ref. : VP1296

PME:Nous sommes à la recherche de produits à distribuer dans la province du Québec et dans les provinces des Maritimes. Nous Possédons un gros entrepôt dans la région métropolitaine avec accès rapide aux autoroutes. Cherchons des produits à distribuer dans les secteurs : de l'automobile, de l'agricole, industriel, etc..

Annonces direct

Partenaire financier : Entreprise

Web ref. : FA1299

Recherche des investisseurs partenaires ou prêteurs privés pour entreprise manufacturière, dans un domaine connexe à l'alimentation, avec fort potentiel d'expansion, située en Montérégie.

CLD de Brome-Missisquoi

CARREFOUR Conseils

Consultez des professionnels

ON PEUT
VOUS AIDER

www.bnc.ca
1 877 394-6611



LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

Certification, Fiscalité, Consultation, Conseils financiers.

Deloitte
Samson Bélair/Deloitte & Touche

26 bureaux au Québec
1 800 260-1407
carrefourpme@deloitte.ca
www.deloitte.ca

© Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.l. et ses sociétés affiliées.

HAREL DROUIN - PKF L'ALTERNATIVE !

Membre du réseau PKF International

Certification - fiscalité canadienne et internationale - consultation
514-845-9253 • www.hd-pkf.ca



Reprographie - numérisation (scanning)
Plans - microfilms - documents
Analyse de besoins et de systèmes
Législation de documents électroniques

1317 Roberval, St-Bruno, (Québec) J3V 5J1 - Tél: (450) 461-2855
info@raster-vision.com - www.raster-vision.com

Quand l'objectif premier est de se démarquer...



Services personnalisés de
recrutement et placement de
personnel temporaire et
permanent en informatique

www.groupepos.com
514-339-5448

**Raymond Chabot
Grant Thornton**
rcgt.com

Les appels d'offres au Québec, c'est
www.seao.ca

La publicité,
pour nous c'est
dans la poche



Éditeur syndical & corporatif
Tél.: (514) 523-2223
Sans Frais : 1-877-523-2223
www.idcomm.qc.ca

VOUS VOULEZ ÉLARGIR
VOTRE RÉSEAU D'AFFAIRES ?
**SOYEZ VISIBLE
DANS LE GUIDE**

LES AFFAIRES HORS SÉRIE

**CARREFOUR
Conseils**
2006

Ce lieu de
rencontre unique entre
entreprises
et fournisseurs
de services utilise la
convergence papier-Internet
de façon unique
dans le marché québécois.

DATE LIMITÉ DE
RÉSERVATION
15 FÉVRIER 2006

Contactez votre
représentant dès
maintenant !
(514) 392-9000

Faites connaître votre projet d'affaires

Que ce soit pour vendre ou acheter une entreprise, trouver un distributeur, nouer de nouvelles alliances, trouver des partenaires, obtenir du financement...

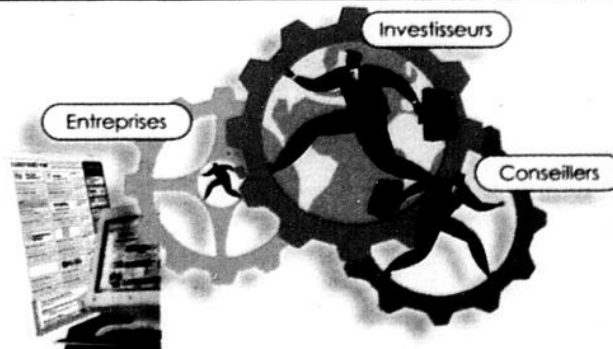
Diffusez-le sur Internet et dans le journal

Rejoignez plus de 353 000 lecteurs et plus de 300 000 visiteurs uniques mensuellement.

• La plate-forme Internet et les outils les plus complets pour la gestion de votre projet d'affaires.

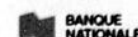
Réalisez votre projet d'affaires

Votre projet est soumis en toute confidentialité à des entrepreneurs, des professionnels, des investisseurs..., provenant de réseaux d'affaires structurés des partenaires de Carrefour PME.



Visitez le site : www.lesaffaires.com/carrefourpme
Pour plus d'informations : Jean-Philippe St-Laurent au (514) 392-4100

FIERS PARTENAIRES :



L'industrie du meuble veut être protégée des concurrents chinois

Elle demande à Ottawa d'instaurer des mesures de sauvegarde, le temps de lui permettre d'ajuster son tir

Bruno Leblanc

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

L'Association des fabricants de meubles du Québec (AFMQ) demande à Ottawa d'instaurer des mesures de sauvegarde contre la concurrence chinoise, le temps de permettre à l'industrie d'ajuster son tir.

« On sait ce qu'on doit faire, mais on a besoin de temps pour s'ajuster », dit le pdg de l'AFMQ, **Jean-François Michaud**.

Selon l'AFMQ, les meubles chinois importés au pays sont la moitié moins cher que les produits québécois dans les segments de bas et de moyen gammes. « Nous demandons au gouvernement fédéral d'appliquer des mesures de trois ans avec une possibilité d'extension à cinq ans. »

Ces mesures consistent en un mécanisme d'imposition de quotas d'importation ou de tarifs douaniers temporaires, prévu par les règles de l'Organisation mondiale du commerce. Elles peuvent être utilisées lorsqu'un pays estime que l'un de ses secteurs économiques est sérieusement

menacé par des importations étrangères. L'AFMQ a demandé au **Tribunal canadien du commerce extérieur** de faire enquête à ce sujet en déposant une plainte.

« L'obtention d'un délai permettra de structurer la consolidation de l'industrie. Il y a des projets d'alliances qui doivent être étudiés. Plusieurs usines se ressemblent et fonctionnent parfois à 50 % de leur capacité », explique M. Michaud.

Reste à savoir si l'industrie sera capable d'attirer les capitaux nécessaires à sa transformation, reconnaît M. Michaud.

Concurrence très féroce

Outre la concurrence chinoise, plusieurs autres facteurs malmènent l'industrie du meuble au pays. Montée du dollar canadien, raréfaction de la ressource forestière, consolidation des réseaux de distribution américains, etc.

« Notre industrie souffre à tous les niveaux, de la matière première jusqu'au produit fini », dit **Eric Abecassis**, vice-président d'Ameublement **El Ran**, qui emploie 700 personnes au Québec.

« Il est impossible d'être compétitif! Ce qui nous sauve, c'est notre réputation auprès du consommateur », dit-il.

« Il faut tabler sur nos forces : le service à la clientèle, les délais de livraison et la valeur ajoutée », souligne Martin Bissonnette, d'Ameublements Québéco.

Chez **Fornirama**, qui emploie 60 personnes à Montréal, on est encore plus catégorique : « D'ici quelques années, il n'y aura plus d'industrie du meuble au Québec, exactement comme dans le textile! » lance son pdg, **Bruno Morabito**.

« Chez certains grands détaillants québécois, plus de 80 % des meubles sont désormais des importations chinoises. On est extrêmement

inquiet de la situation. Le gouvernement fédéral est totalement absent de l'équation », déplore M. Morabito.

Même lorsqu'elles oeuvrent dans des créneaux très spécialisés, les entreprises québécoises sont également touchées par la concurrence chinoise. **Mobilier Rustique**, un fabricant de meubles de parterre en bois rond, est un bon exemple. Son pdg, **Camil Rancourt**, explique que le commerce électronique représente 38 % des ventes de l'entreprise. La Chine a pénétré son marché par ce canal. « Les exportateurs chinois ont copié nos produits et les vendent sur le marché américain, en nous battant de 50 % sur les prix », dit-il.

Une productivité à améliorer

Denis Lagacé, professeur à l'Université du Québec à Trois-Rivières, est titulaire de la Chaire de recherche sur la productivité et la gestion de l'innovation dans le secteur du meuble. Selon lui, l'industrie paie le prix d'un déficit de productivité accumulé au cours des années.

« Une partie de l'écart de nos entreprises avec les exportateurs chinois peut-être comblée par des gains de productivité dans l'ensemble des processus organisationnels », dit-il. Le problème est que « les entreprises de l'industrie n'ont plus les ressources financières nécessaires » pour procéder aux changements requis, estime M. Lagacé.

Mais Jean-François Michaud croit même que ces gains de productivité ne seront pas suffisants : « L'industrie entre dans une phase de consolidation. Certains ne passeront pas au travers », prédit-il.

M. Michaud explique qu'on peut faire un rapprochement entre la conjoncture actuelle

et celle qui prévalait lors de l'entrée en vigueur du libre-échange avec les États-Unis, au tournant des années 1990. « À l'époque, nos entreprises n'avaient pas les économies d'échelle de la production de masse américaine. Nous avons alors distingué notre production en nous spécialisant », rappelle-t-il.

Miser sur des produits personnalisés

Aujourd'hui encore, l'une des clés réside dans l'exploitation de nouveaux créneaux et, encore plus, dans la personnalisation des produits.

« Il faut élargir l'offre pour le consommateur en lui permettant de choisir la configuration de ses meubles », dit M. Lagacé. On doit fabriquer sur une chaîne de montage flexible, sous forme de cellules manufacturières permettant de personnaliser le produit dans un concept de production de masse. » Cela signifie, par

exemple, d'avoir la possibilité de changer rapidement la couleur des produits fabriqués.

Selon M. Lagacé, la partie se joue essentiellement sur le plan de l'amélioration de la chaîne de valeur : service après vente, délais de livraison, méthodes de gestion.

Ameublements Québéco, par exemple, a réduit substantiellement ses délais de livraison depuis qu'elle a changé de propriétaire, il y a six mois. « Avant l'acquisition, il y avait des délais de livraison de trois à quatre semaines. On les a réduits à quatre jours. Il est difficile pour un fournisseur asiatique de concurrencer ce genre de performance », dit **Martin Bissonnette**, président de Québéco.

« Il faut tabler sur nos forces : le service à la clientèle, les délais de livraison et la valeur ajoutée », souligne-t-il. Un propos qui fait écho à celui de la majorité des acteurs de l'industrie. ■

L'innovation, planche de salut

L'industrie québécoise du meuble mise sur l'innovation pour riposter à la concurrence chinoise.

L'été dernier, plusieurs intervenants liés à l'industrie du meuble, dont **Forintek Canada**, le **Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ)** et l'**Association des fabricants de meubles du Québec (AFMQ)**, ont participé à la création d'une table de concertation de l'industrie en matière de recherche : le Partenariat de recherche sur l'industrie du meuble (PARIM).

Les projets de recherche qui en sont issus sont financés par **Innoveu**, le fonds d'investissement en recherche et développement de l'AFMQ.

« Notre souhait est de voir les centres de recherche collaborer pour l'atteinte d'une meilleure synergie dans l'industrie », affirme **Jean-François Michaud**, pdg de l'AFMQ.

Selon **Carole Lachance**, vice-présidente, partenariat et développement des marchés au CRIQ, « les Chinois sont difficiles à battre dans une gamme de produits fabriqués en haute série. Le créneau québécois est plutôt celui de la personnalisation de masse », dit-elle.

« Avec le PARIM, l'industrie québécoise se donne les moyens d'atteindre cet objectif », conclut-elle. ■ **B.L.**

Le centre des CONGRÈS du Manoir Saint-Sauveur

L'incontournable des Laurentides

- 300 chambres et suites exécutives.
- 20 salles pour réunions et expositions.
- 2 salles de bal de 550 et 350 personnes.
- SPA de 20 cabines au concept unique.
- Une équipe fiable et expérimentée.
- À seulement 45 minutes de Montréal.

Service, détente et hospitalité inclus

MANOIR SAINT-SAUVEUR
VILLÉGIATURE, SPA, CONGRÈS
★★★★★
1 800 361-0505
www.manoir-saint-sauveur.com

Le cabinet d'avocats Hart Saint-Pierre rejoint Heenan Blaikie

Heenan Blaikie a intégré, le 1^{er} janvier 2006, les dix avocats qui formaient le cabinet **Hart Saint-Pierre**, une boutique spécialisée dans les secteurs fiscal, commercial et corporatif.

« Le cabinet Hart Saint-Pierre, tant par la compétence de ses avocats que par la qualité de sa clientèle, rejoint parfaitement le profil du cabinet **Heenan Blaikie** », a déclaré M^e **Guy Tremblay**, coassocié directeur de Heenan Blaikie.

Pour M^e **Michel Saint-Pierre**, maintenant associé de Heenan Blaikie, « l'important pour nous n'était pas de nous retrouver instantanément au sein d'un grand cabinet. Nous nous sommes attardés sur les valeurs qui avaient assuré la croissance de Heenan Blaikie, et avons

réalisé qu'elles correspondaient en tous points à celles qui nous ont toujours guidés. »

Pour le moment, ces nouveaux membres de Heenan Blaikie continueront d'avoir pignon sur rue dans leurs bureaux de la Place Ville-Marie. Leur intégration dans les locaux de Heenan Blaikie, au 1250, boul. René-Lévesque Ouest, s'effectuera graduellement au cours de l'année, de façon à assurer une transition sans heurts.

Fondé en 1973, Heenan Blaikie compte maintenant plus de 400 avocats et plus de 800 employés dans neuf bureaux du Canada, soit à Montréal, Toronto, Vancouver, Kelowna, Calgary, Ottawa, Québec, Sherbrooke et Trois-Rivières. ■ **J.-P.G.**

MANAGEMENT

CARREFOUR PME

lesaffaires.com/carrefourpme

Diffusez vos projets d'affaires

Pour plus d'informations 1 800 361-5479

Donnez du tonus à votre leadership

Accordé spontanément par les collègues de travail, le statut de leader peut être tout aussi rapidement retiré



Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

Le 1^{er} janvier, vous vous êtes donné quelques bonnes résolutions que vous comptez concrétiser en 2006. Ainsi, sur le plan professionnel, vous vous êtes peut-être promis de poser des gestes significatifs pour tonifier davantage votre leadership au travail.

Afin de bien mettre cette résolution en application, nous avons demandé à quatre spécialistes du management de prodiguer quelques conseils.

Un concept mouvant

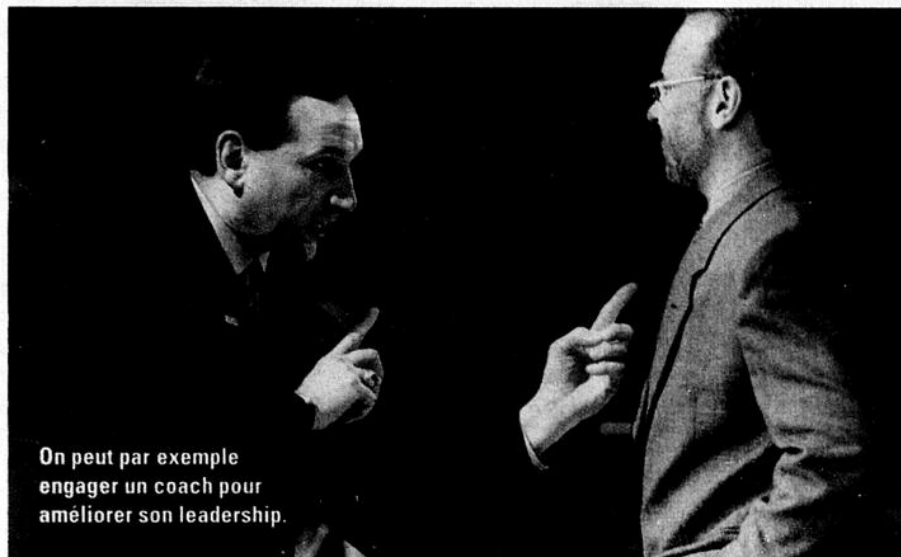
Sachez d'abord qu'il n'y a pas de recette toute faite pour améliorer son leadership.

On ne naît pas leader, on le devient, souligne **Richard Desbiens**, associé du **Groupe conseil CFC**.

Et contrairement à un titre conféré par notre statut hiérarchie dans l'entreprise, le leadership se définit comme un rôle qui nous est accordé spontanément par nos collègues de travail. Il peut donc nous être tout aussi rapidement retiré.

« Le leadership n'est pas une habileté que l'on acquiert une fois pour toute. C'est un concept sans cesse mouvant. Il faut donc décoder au préalable les phases que traverse notre organisation. Dès lors, il doit se poser la question suivante : Suis-je le leader de la situation ? »

Et la réponse sera différente selon que votre organisation est en phase de croissance, de redressement ou encore en mutation profonde », explique **Anne Geneviève Girard**, présidente du groupe-conseil en psychologie industrielle et en développement organisationnel **Anne Geneviève Girard et associés**.



On peut par exemple engager un coach pour améliorer son leadership.

Sachez séduire

M^{me} Girard estime également que l'essence d'un leader est sa capacité de se montrer attrayant. « Le charisme n'est pas indispensable, assure-t-elle. Il y a des leaders qui impressionnent pas leur humilité. L'important, c'est de séduire à bon escient. »

« N'oubliez pas que, comme gestionnaire, une grande partie de votre performance sera liée à votre pouvoir de mobiliser les troupes en les faisant adhérer à vos valeurs qui sont aussi celles de votre organisation. Et plus un objectif est attirant, plus il créera un effet mobilisateur auprès de vos collaborateurs », ajoute-t-elle.

Mais attention à bien doser séduction et authenticité : « Un leader doit aussi être capable de prendre le risque d'être impopulaire lorsque les intérêts de l'entreprise et les motivations des travailleurs peuvent apparaître, à première vue, comme divergents, fait remarquer **Mario Roy**, directeur du Centre d'études en organisation du travail à l'**Université de Sherbrooke**. »

« C'est peut-être dans pareille situation

que l'on reconnaît le vrai leadership, qui consiste à rassembler ses collaborateurs pour relever des défis qui sortent de la routine. »

Posez des gestes concrets

Puisque le leadership vous est attribué par vos collaborateurs, il est crucial de poser des gestes significatifs envers eux.

Par exemple, pensez à reconnaître la contribution de tous les membres de votre équipe dans les bons coups réalisés ces derniers mois. « Il faut valoriser les réalisations de nos partenaires de travail », rappelle **Jacques Lalanne**, président d'**Actualisation**, une firme de formation et de conseil en ressources humaines.

« Comme leader, vous aurez à identifier le potentiel de chacun. Pour les uns, il s'agira de leur fournir davantage d'encadrement en 2006. Pour d'autres, au contraire, il faudra être capable de leur accorder davantage d'autonomie, parce que c'est le mode de fonctionnement qui les rend plus performants », explique M. Lalanne.

MM. Lalanne et Roy soulignent également

l'importance pour un gestionnaire de donner l'exemple. Pour que vos collaborateurs continuent à vous reconnaître des qualités de leader, il faut sans cesse acquiescer davantage de crédibilité à leurs yeux.

« L'image de l'autorité est passablement chahutée ces temps-ci. La classe politique, mais aussi les dirigeants de grandes entreprises se sont souvent trouvés sur la sellette. C'est l'occasion idéale de faire étalage de votre intégrité en démontrant à vos collègues que ce que vous prêchez, vous êtes aussi capable de le transformer en actes », fait remarquer Mario Roy.

Maintenez le cap l'année durant

Enfin, il est important de suivre ses résolutions tout au long de l'année.

Richard Desbiens suggère d'adopter un ou plusieurs objets fétiches qui vont vous remémorer les objectifs que vous vous êtes fixés. « Pendant des années, j'avais accroché une plume à mon bureau. Pour moi, elle symbolisait la légèreté et me rappelait en permanence que je m'étais promis de me donner les moyens d'assumer avec plus de sérénité le poids de mes responsabilités professionnelles. »

On peut aussi choisir de s'adjoindre une ressource extérieure, comme un *coach*, pour aider à raffermir son leadership.

Enfin, il est important de se donner les moyens de vérifier si nos efforts portent fruit en cours d'année.

« Ne parlez pas de vos bonnes résolutions à tout le monde, conseille encore M. Desbiens. Vous pouvez choisir de les garder secrètes ou encore de vous confier à un nombre très restreint de personnes. Si, dans les mois qui suivent, des collaborateurs vous font spontanément la remarque qu'ils ont observé des changements dans votre comportement, vous saurez que vous êtes sur la bonne voie ! » ■



Fait l'affaire.

Les bonnes affaires frappent à votre porte ? Les cartes VISA® affaires vous les ouvrent rapidement.

DÉCOUVREZ TOUS LES AVANTAGES AU WWW.VISA.CA/PME

*Marque déposée de Visa International Service Association. Visa Canada est un usager licencié. *Marque déposée de Visa Canada.

- Profitez de taux d'intérêt aussi bas que le taux préférentiel
- Saisissez les occasions de croissance grâce à des plafonds de crédit plus élevés
- Améliorez vos résultats au moyen d'un flux de trésorerie renforcé



LE COIN DU COACH

Comment garder un employé à qui on refuse une promotion

Il faut surtout bien expliquer les choses aux candidats non retenus



Jean-François Ouellet, CRIA

lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Consultant chez Adecco
Services-conseils RH

André travaille depuis 20 ans comme ingénieur dans la même entreprise. Depuis quelque temps, il aspire à un poste de gestion au sein de l'organisation. Il n'y parvient pas, car il ne se qualifie jamais dans le processus. Il est démotivé et commence à rechercher un emploi chez des concurrents.

Suzanne vient de décrocher un poste de gestion. Grâce à ses compétences techniques, elle supervise maintenant l'équipe de 15 personnes dont elle faisait partie depuis 5 ans.

Après six mois dans ses nouvelles fonctions, elle ne se sent pas à la hauteur, elle ne répond pas aux exigences de son patron et, en plus, elle doit subir la jalousie de membres de son équipe, qui convoitaient aussi ce poste.

Ces situations vous disent quelque chose ? Je les ai obser-

vées trop souvent pour les passer sous silence. Elles sont, à mon avis, les conséquences d'une mauvaise planification de la relève et d'un processus de promotion interne qui présente des lacunes.

À titre de consultant, j'ai constaté que les entreprises investissent beaucoup plus de temps et d'argent dans des processus visant à recruter des candidats externes que dans ceux permettant la promotion des employés. Et pourtant, se faire refuser une promotion par son employeur peut être beaucoup plus difficile à digérer.

Comment préserver l'estime des employés

Voici quelques suggestions afin que ce genre de situation ne se produise pas chez vous :

- > Affichez d'abord le poste à l'interne.
- > Identifiez clairement les compétences recherchées.
- > Prévoyez une rencontre d'information avec les employés ayant soumis leur candidature.
- > Identifiez des outils permettant d'évaluer les compétences : entrevues structurées, tests, panier de gestion, etc.

**À ÉVITER**

- > Présumer qu'un technicien fera aussi un bon gestionnaire.
- > Recruter un gestionnaire à l'extérieur, sans avoir offert le poste à l'interne.
- > Confirmer un employé dans une fonction de gestion sans avoir affiché le poste.
- > Faire reposer la décision finale sur une seule personne. ■

> Effectuez les entrevues avec votre conseiller en ressources humaines.

> Offrez une rétroaction avec tous les employés non retenus.

> Offrez *coaching* et formation aussi bien à l'employé promu qu'à ceux non retenus, afin de préparer la relève.

La rencontre d'information

Cette rencontre ne doit pas être une étape d'évaluation ou de discrimination, mais plutôt une activité de sensibilisation aux exigences d'un poste de gestionnaire. Elle permettra à l'employé de prendre une décision éclairée sur son choix de poursuivre ou non le processus.

La décision de se retirer de lui-même permettra à l'employé de préserver son estime personnelle et ne suscitera pas de jugement chez une tierce personne. Cette rencontre permet également de présenter le poste, les attentes et exigences, le processus, etc.

Pour mieux faire comprendre les exigences, un gestionnaire peut discuter de son expérience, ses motivations ou les difficultés rencontrées.

La rétroaction et le coaching

Cette dernière étape est déterminante. Elle permet de boucler la boucle avec les employés non retenus, et de préserver leur estime d'eux-mêmes. Elle évite leur démotivation ainsi que les contestations ou les griefs.

Ne pas connaître les raisons qui motivent le choix de la direction est une source d'insatisfaction majeure pour le personnel. Un employé occasionnel de la fonction publique m'a déjà confié lors d'une rencontre de rétroaction : « C'est la première fois en 20 ans qu'on prend le temps de m'expliquer pourquoi je n'ai pas été retenu; même si, pour cette fois-ci encore, je n'ai pas obtenu le poste, je comprends un peu mieux maintenant pourquoi ».

La rencontre de rétroaction peut devenir l'amorce d'une démarche de coaching, tant avec l'employé promu qu'avec les employés non retenus, tout en présentant le double avantage de mieux planifier la relève et d'être proactif pour les prochains postes à pourvoir. ■



Services PROFESSIONNELS

En collaboration avec le journal **métro**

APPELS D'OFFRES

APPELS D'OFFRES
Centaines de projets publics.
Pas besoin d'internet.

Essai Gratuit : 1-866-760-9627
www.soumlsionnez.com

COMMERCE INTERNATIONAL

ERREL INTERNATIONAL INC.
Suite 501, 1634 Huaihai Road,
Shanghai, China 20003
Office : 8621 3423 0010
Fax : 8621 6431 3449

Votre Portail par excellence sur la Chine :
Gaston Beaudoin 514-688-5283

Études de marchés - Approvisionnement
Contrôle qualité - Surveillance
des procédés - Gestion de projets -
Évaluation des partenaires - Import-export

www.errel-international.com

CONSULTATION

Coaching d'affaires
Vision solutions
Alain Brunet, B. Com
514.232.9569
abrunet@visionsolutions.ca
www.visionsolutions.ca



Cabinet Conseil Campeau

Vous cherchez un professionnel ?
14 disciplines - 60 professionnels
www.cabinet-conseil-campeau.ca

DÉVELOPPEMENT DE CARRIÈRES

Étiquette des affaires
et comportement positif
Formations et conférences depuis 1991
www.ginettesalvas.com
(514) 278-9775

INTERNET

VORTEX
Création de sites web
Solutions de commerce électronique
800 projets réalisés!
VORTEX.QC.CA (514) 278-7575

web tactik

Partenaire de vos affaires électroniques

Faites comme nos clients !
Augmentez vos ventes
grâce à un bon site Internet

www.webtactik.com | 514-253-3000

LES AFFAIRES.com/carrieres

**Des emplois de qualité
pour des candidats qualifiés.**

PLACEMENTS

MCA Valeurs mobilières Inc.
REER FEER CRI FRV REEE
Placements selon vos objectifs :
Croissance du revenu - Croissance du capital
Fiscalité avantageuse - Placements sécuritaires



Jean Pellerin, M.Sc., M.B.A.
Conseiller en placement
(514) 877-2877 • 1-866-818-2871 poste 2877
pellerinj@mca.qc.ca

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

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

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

**OFFREZ VOS PRODUITS
DANS NOTRE RUBRIQUE
SERVICES PROFESSIONNELS.**
(PMB 2005, 18+, Qc franco.)
50% de nos 353 000 lecteurs
ont de l'influence d'achat
au sein de leur entreprise.

CARRIÈRES LES AFFAIRES

7 000 collègues pour vous inspirer et vous appuyer

294 bureaux au Canada... en plein essor

Un excellent endroit pour travailler

Ici, nous faisons les choses différemment ! Une carrière au sein de la HSBC au Canada est véritablement une expérience que peu d'autres sociétés de services financiers peuvent égaler. Ici, vous serez inspiré et appuyé par plus de 7 000 collègues, dont les responsabilités ont une portée traversant les fuseaux horaires, les continents et les cultures. Vous serez motivé à réaliser vos aspirations les plus élevées en allant rapidement aussi loin que vous le pouvez. De plus, vous apprécierez les avantages d'appartenir à une culture diversifiée et orientée vers la croissance, dans les principales villes du Canada, dans l'un ou l'autre de nos principaux secteurs d'activité :

Banque HSBC Canada

- Directeur/responsable de comptes Services aux entreprises Services financiers aux particuliers
- Directeur du service à la clientèle

Centre financier HSBC

- Directeur des ventes de succursale
- Gestionnaire financier

Investissements HSBC (Canada) Limitée

- Conseiller financier
- Gestionnaire de portefeuilles
- Analyste

Valeurs mobilières HSBC (Canada) Inc.

- Conseiller en placement
- Représentant des services de placement – Toronto
- Adjoint aux ventes (licencié)

Services de la technologie de l'information de la HSBC

- Programmeur GAP – Vancouver/Toronto
- Consultant en informatique
- Analyste de la sécurité des TI – Vancouver
- Architecte concepteur de système Java/J2EE – Vancouver/Toronto

Vous êtes intéressé ? Intrigué ? Vous avez envie de découvrir comment vous pourriez contribuer de manière substantielle à l'évolution de notre entreprise et de votre carrière ? Visitez le site www.hsbc.ca/carrieres pour prendre connaissance des postes excitants offerts et posez votre candidature en ligne.

Nous souscrivons aux principes d'équité en matière d'emploi et de promotion de la diversité. Nous avons mis en place un cadre de travail qui soutient les différences et les besoins individuels et donne toute la place à la créativité, à l'innovation et à la productivité.

HSBC 

Publié par la Banque HSBC Canada



Situé dans la partie sud-ouest de l'île de Montréal, l'arrondissement de Verdun compte une population de 60 600 habitants et est à la recherche d'un

CONTREMAÎTRE PLOMBERIE, CHAUFFAGE ET RÉFRIGÉRATION (Poste régulier)

Mandat : Sous l'autorité du chef de division immeubles, matériel roulant et approvisionnement, gère une unité administrative dont la mission consiste à maintenir le bon fonctionnement de tous les systèmes et équipements mécaniques des bâtiments et installations municipales.

- Exigences :**
- DEC en mécanique du bâtiment ou l'équivalent
 - 5 ans d'expérience dans la supervision et la gestion du personnel dont 3 années dans un domaine connexe
 - Posséder un permis de conduire

Rémunération : 56 064 \$ à 65 511 \$

Les personnes intéressées et qui répondent au profil mentionné doivent faire parvenir leur curriculum vitae en indiquant la référence 005-020C au plus tard le 16 janvier 2006 soit par :

Courriel : rh-verdun@ville.montreal.qc.ca

Courrier : Division des ressources humaines

Arrondissement de Verdun, Ville de Montréal

4555 rue de Verdun, Verdun, QC, H4G 1M4 (765-7020)

Télécopieur : (514) 765-7009

Offre de la semaine en TI: DIRECTEURS DE COMPTES

LES CANDIDAT(E)S DEVRONT

- POSSÉDER :**
- une solide expérience de ventes dans le marché des services-conseils en informatique dans la région de Montréal.
 - 5 à 10 ans d'expérience en représentation dans le milieu informatique
 - Bilingue, essentiel • Baccalauréat en Commerce ou équivalent, essentiel
 - Axé sur les résultats et solutions
 - Capacité de gestion

ESSENTIELLE : Expérience d'ouverture de comptes majeurs.

IMPORTANT : Capacité à faire du recrutement.

Veuillez s.v.p. faire parvenir votre cv à l'adresse suivante :

mlegault@trisotech.com

Pour plus de détails sur ce poste, consulter le numéro de

Référence 78053

sur www.lesaffaires.com/carrieres
En collaboration avec la Fédération de l'informatique du Québec

FIQ Le réseau des TI au Québec

Devenez membre de la FIQ www.fiq.qc.ca

DOSSIER CONVERGENCE Emplois

»»»» CADRES ET MBA RECHERCHÉS ««««

DANS
LE JOURNAL

LES AFFAIRES 4 février 2006

POUR ANNONCER :
DATE LIMITE DE RÉSERVATION :
20 JANVIER 2006

RENÉE FORTIN :
directrice adjointe,
ventes spécialisées
(514) 392-2085

CHANTAL NORMANDIN :
conseillère
publicitaire
(514) 392-4126



Conseiller à la comptabilité de gestion (Lévis)



Vos responsabilités sont de supporter et conseiller les secteurs d'affaires et la direction dans des études et des projets en relation avec son champ d'expertise. Établir les conditions de rentabilité par la prise en charge de mandats et projets corporatifs, notamment, déterminer les paramètres et les données requises, analyser et recommander les actions appropriées dans le cadre d'analyses financières d'aide à la décision. Émettre des recommandations à titre d'expert. Supporter le processus de planification et de suivi du plan stratégique de l'entreprise en établissant diverses projections financières à long terme.

Vous détenez un BAC en administration des affaires ainsi qu'un titre comptable. Le titre comptable CMA sera considéré comme un atout. Vous possédez cinq à sept années d'expérience pertinente en comptabilité de gestion dont trois années dans un rôle conseil auprès de gestionnaires, de préférence au sein de grandes entreprises dans le secteur des services. Vous maîtrisez les méthodes d'évaluation de la rentabilité et du coût de revient ainsi que les mathématiques financières. Vous possédez une connaissance de niveau intermédiaire-avancé de la langue anglaise (orale et écrite).

Postulez en ligne

Consultez notre site www.macarriere.dgag.ca et sélectionnez le poste sollicité soit le concours no. 0503315, pour obtenir plus d'information.

Les personnes intéressées à poser leur candidature doivent le faire au plus tard le 4 février 2005.



Ce que je veux? C'est travailler pour une entreprise stimulante qui va reconnaître mon talent. Une entreprise d'envergure qui va mettre ses ressources à ma disposition pour m'encourager à me perfectionner. Un employeur pour qui je vais avoir envie de me donner à fond. Moi, je choisis RBC.

À titre de chef de file en matière de services financiers diversifiés en Amérique du Nord, RBC pourra mettre en place les éléments propices à ma réussite en tant que :

Planificateur Placements et Retraite – Région de Montréal

L'esprit d'entrepreneur. Le souci d'apporter des solutions aux besoins de votre clientèle. Le don pour le développement des affaires et pour la cultivation des liens fructueux. L'engagement vers les résultats. Voilà des qualités qui sont pour vous autant un art que d'une seconde nature. Votre succès dans le milieu de la vente de produits et de services financiers est le résultat de ces compétences supérieures en matière de vente, de l'attention que vous portez aux détails et de votre bonne connaissance des produits financiers. Grâce à votre expérience pertinente et votre titre professionnel de planificateur financier (IQPF), vous avez un réseau de contacts bien établi et vous souhaitez poursuivre une carrière prometteuse. Vous avez de plus des talents de fin communicateur en français, anglais et chinois mandarin ou cantonais. Nous offrons une rémunération des plus concurrentielle à la mesure de votre performance, comprenant des commissions, honoraires, rétribution des recommandations et les primes de vente.

Pour en savoir davantage et pour soumettre votre demande d'emploi, rendez-vous au www.rbc.com/carrieres. Prière de choisir le poste 47964, et de mentionner le numéro de référence 47964 dans votre lettre de présentation.

Nous prôtons la diversité des effectifs, souscrivons aux principes d'équité en matière d'emploi et adaptons, de façon raisonnable, les installations en fonction des besoins des personnes handicapées.

JE CHOISIS RBC



© Marque de commerce enregistrée de la Banque Royale du Canada

Directeur des opérations

Nous sommes à la recherche d'un directeur des opérations pour un hôtel de villégiature 4 étoiles.

Exigences :

- Expérience dans un poste similaire
- Connaissance en convention collective
- Contrôle des coûts et gestion de la qualité
- Grande disponibilité
- Bilinguisme
- Esprit d'équipe

Faire parvenir votre c.v. avant le 30 janvier par courriel: corinerose@cgocable.ca

Vous ou votre entreprise êtes membre de la FiQ?

Renseignez-vous car vous pouvez bénéficier d'un tarif spécial

dans la section **CARRIÈRES**

LES **AFFAIRES**



Le réseau des TI au Québec

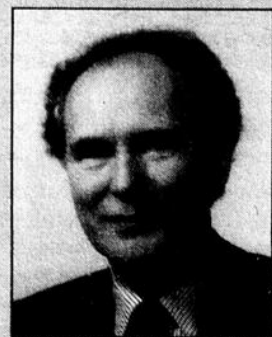
Devenez membre de la FiQ www.fiq.qc.ca

Pour annoncer : Renée Fortin (514) 392-2085 ou Chantal Normandin (514) 392-4126

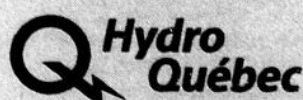
Une relève qui S'AFFAIRE...

Le Prix Relève d'Excellence est un concours organisé par le Réseau HEC Montréal ayant pour but de reconnaître et de souligner le succès professionnel de diplômés de HEC Montréal de 35 ans ou moins.

PRÉSIDENT D'HONNEUR



Monsieur Maurice Charlebois,
vice-président exécutif
Ressources humaines
et services partagés



JURY 2006

Monsieur Bernard Bougie
Administrateur de sociétés

Monsieur Marc Dagenais
Vice-président, affaires juridiques
et secrétaire adjoint
Cambior

Monsieur Jean-Pierre Desrosiers
Associé directeur
KPMG

Monsieur Georges Dubé
Associé
Lavery, de Billy

Monsieur Sean Finn
Premier vice-président affaires
publiques
CN

Monsieur Guy Fréchette
Vice-président et associé directeur
du Québec
Ernst & Young

Monsieur Michel Gendreau
Président
Garaga

Madame Florence Junca Adenot
Présidente
Société Centre Péladeau

Monsieur Serge Lamarche
Vice-président, service à la clientèle
ADP Canada

Madame Dominique Levesque
Vice-présidente opérations,
Est du Canada
Protectron

Monsieur Normand Provost
Premier vice-président,
Placements privés
Caisse de dépôt et placement
du Québec

Monsieur Yves Salvail
Vice-président marchés publics
et parapublics
TELUS Québec

Monsieur Alain Thibault
Président
Meloche Monnex

Madame Barbara Ann Thompson
Directrice senior du marketing
Région de l'Est
Restaurants McDonald's Ltée

Monsieur Jean-Marie Toulouse
Directeur
HEC Montréal

Monsieur Guy Tremblay
Coassocié directeur
Heenan Blaikie

Madame Cora Tsoufidou
Présidente et fondatrice
Chez Cora Déjeuners

Monsieur Louis Veronneau
Vice-président, Stratégie et
développement de l'entreprise
Abitibi-Consolidated

Madame Denise Verreault
Présidente
Groupe Maritime Verreault

Monsieur Michel Verreault, FCMA
Président du Bureau
Ordre des comptables en
management accrédités du Québec

Monsieur Luc Vinet
Recteur
Université de Montréal

LeRéseau HEC MONTRÉAL



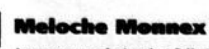
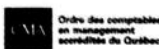
PRIX RELÈVE
D'EXCELLENCE
Le Réseau HEC Montréal

Jeudi 30 mars 2006 à 7 h 15
Hôtel Fairmont
Le Reine Elizabeth

Coût:
60 \$ membres
70 \$ non-membres
600 \$ table de 10 personnes
* Taxes en sus

Réservation:
Téléphone: (514) 340-6027
Sans frais: 1 888 861-1222
Courriel: reservation@hec.ca
Site Internet:
www.reseauhec.ca

LES PARRAINS D'HONNEUR



LES GRANDS PARTENAIRES 2005-2006 DU RÉSEAU HEC MONTRÉAL

IMMOBILIER

Aide-mémoire pour les proprios d'immeuble locatif



André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

Détenir un immeuble locatif est considéré comme un investissement actif, comparé à la possession d'actions ou d'unités de fonds communs.

De simples tâches, comme l'entretien de l'immeuble, la collecte des loyers, le paiement des taxes municipales et scolaires ainsi que la recherche de bons locataires, se transformeront vite en véritables corvées si le propriétaire néglige sa planification.

En ce début d'année, période propice aux résolutions et à la prise de bonnes habitudes, nous avons préparé un aide-mémoire à l'intention des propriétaires de logements locatifs pour faire de 2006 une année agréable et profitable.

Débuter avec un budget réaliste

En janvier, les fêtes sont choses du passé. Le temps est venu de préparer le budget personnel et celui de ses immeubles locatifs. Quels sont les travaux majeurs que le propriétaire fera faire cette année ?

« La planification budgétaire devrait inclure les dépenses en capitalisation, comme le toit, l'asphalte du stationnement, les portes et les fenêtres », dit **Christian Guay**, consultant immobilier chez **Immobilier Nationale** et auteur du site Internet www.investisseurimmobilier.com.

Pendant que l'hiver bat son plein, les entrepreneurs généraux ont faim de contrats en vue de la belle saison. Il faut sans délai en

contacter deux ou trois, obtenir de bons prix et s'assurer de leur disponibilité au retour des jours chauds.

En hiver, le propriétaire est aussi avisé de renégocier ses contrats avec ses fournisseurs, comme l'entretien paysager et l'émondage des arbres.

Première date butoir à inscrire au calendrier : le 28 février. Il s'agit de la date limite pour envoyer ses *Relevés 4* aux locataires. Le Relevé 4 indique la part du loyer servant à payer les impôts fonciers. La dépense donne droit à un remboursement pour les locataires à faibles revenus.

Cette date constitue la limite pour expédier à **Revenu Québec** le sommaire 4 (RLZ-4.S), une copie des relevés 4 et une copie du compte de taxes pour l'immeuble.

Respecter la date limite d'augmentation des loyers

Le locateur doit envoyer ses avis de renouvellement du bail et d'augmentation des loyers de 3 à 6 mois avant l'échéance du bail. Pour les baux de 12 mois arrivant à échéance le 30 juin, un cas fréquent au Québec, la date limite de l'envoi est fixée au 31 mars.

Augmenter ses loyers au maximum sans que la **Régie du logement** intervienne et sans perdre ses meilleurs locataires est un art. Vice-président de la **Corporation des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ)** et propriétaire de 300 logements, **Jean-François Bigras** aime envoyer ses avis le plus rapidement possible. « Plus vite tu sais qui va quitter, plus de temps tu as pour louer à nouveau », explique-t-il dans un entretien téléphonique.

La Régie du logement, l'instance qui contrôle les loyers au Québec, publie à titre



Pendant l'hiver, les entrepreneurs généraux ont faim de contrats en vue de la belle saison. Il faut sans délai en contacter deux ou trois, obtenir de bons prix et s'assurer de leur disponibilité au retour des jours chauds.

indicatif des taux d'augmentation de loyer à la mi-janvier. Les associations de propriétaires font leurs recommandations à ce sujet en début d'année.

Une fois que l'on sait quels logements se libéreront à l'été, on peut planifier les travaux, comme des planchers sablés ou une peinture rafraîchie.

Il faut aussi trouver un locataire pour les appartements libérés : on doit prévoir du temps pour les rencontres, la visite des lieux et la réalisation des études de crédit.

Bien choisir ses locataires

« La sélection de locataires est critique, surtout s'il s'agit d'un petit propriétaire. Avec une enquête de crédit approfondie, tu sais s'il y a des causes devant la Régie, tu connais ses habitudes de paiement. Les anciens propriétaires sont aussi appelés pour faire confirmer les informations », dit M. Bigras.

Pourquoi ne pas faire coïncider l'envoi des augmentations de loyers avec une visite des logements ? Selon Christian Guay, une visite pour s'assurer du maintien des lieux est « le droit et le devoir du propriétaire consciencieux ».

En avril, on ne se découvre pas d'un fil, mais surtout le proprio n'oublie pas de remplir ses rapports d'impôt. Il a jusqu'au 30 avril.

Les propriétaires de Longueuil et ceux de toutes les villes avec un nouveau rôle d'évaluation en vigueur en 2006 ont jusqu'au 30 avril pour contester la valeur estimée de leur immeuble.

Rendu à l'été, il est temps de faire nettoyer les appareils de chauffage et de ramoner la cheminée.

En août et septembre s'ouvre la période de négociations du prix des livraisons hivernales de carburant. Pour ce qui est des immeubles chauffés au mazout, les **Petro-Canada** et **Ultramar** de ce monde proposent des prix plafond ou des prix fixes qui évitent aux propriétaires de subir des hausses de prix draconiennes à l'hiver.

À l'automne, on se prépare à la saison froide imminente. On enlève les feuilles des gouttières, on inspecte la toiture, on vérifie l'étanchéité des éléments d'isolation, comme les coupe-froid et le calfeutrage des portes et

des fenêtres, écrit dans un courriel **Patrick Gaulin**, directeur général du **Club d'investisseurs immobiliers du Québec** (www.clubimmobilier.qc.ca), lieu de rencontre et de formation qui réunit de petits proprios.

Avant le gel, on coupe l'alimentation en eau des robinets extérieurs. M. Gaulin recommande aussi de vérifier le bon fonctionnement des détecteurs de fumée, du système d'alarme et des extincteurs de l'immeuble.



« Plus vite tu sais qui va quitter, plus de temps tu as pour louer à nouveau », souligne Jean-François Bigras, de la Corporation des propriétaires immobiliers du Québec.

Est-on suffisamment assuré ?

Au renouvellement de la police d'assurance, on revoit la valeur assurée. En particulier, il faut vérifier que l'indemnité versée en cas de sinistre corresponde à la valeur à neuf de l'immeuble, et pas seulement à sa valeur marchande, qui, elle, tient compte de la dépréciation. Les avenants à la police sont-ils toujours pertinents ? Est-on assuré contre les dégâts causés par le refoulement des égouts ou par l'infiltration d'eau par le toit ?

Le propriétaire prévoit prendre possession de son logement pour l'habiter au 1^{er} juillet ? Il a jusqu'au 31 décembre, soit six mois avant l'échéance du bail, pour aviser son locataire de la reprise de logement.

À la fin de l'année, M. Bigras envoie des cartes de bons vœux aux occupants de ses logements. Une petite attention qui est appréciée, selon lui. « J'envisage toujours mes locataires comme mes clients. Je leur dis merci et leur souhaite une bonne année. C'est une simple politesse », dit-il. ■

TRANSACTIONS COMPLÉTÉES RÉCEMMENT

Commercial



731-755 Galt Ouest,
Sherbrooke
94 000 p.c.



5000-5070 Jean-Talon Est.,
St-Léonard
59 390 p.c.



Portefeuille A.L. Raymond
775 St-Joseph/210 Champlain
180 Maisonneuve, Hull
195 Principale 203 Aylmer, Aylmer
135 860 p.c.

Industriel



2580 Dollard, Lasalle
89 500 p.c.



1415-1531 Berlier, Laval
70 314 p.c.



9975-9995 Catania, Brossard
124 383 p.c.

MONTANT GLOBAL : 65 000 000 \$

Guy Sauvé - Président
Sophie Martin, MBA, Vice-présidente
Tél : (514) 843-6838
Fax : (514) 843-7564

1130, Sherbrooke O. Bur. 920, Montréal, QC H3A 2M8

immeubles.trans-national@videotron.ca

La construction résidentielle a entamé sa descente en 2005

André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

L'activité sur les chantiers de construction résidentielle en décembre a été à l'image de 2005, c'est-à-dire fort soutenue, quoiqu'en baisse par rapport à 2004.

Au dernier mois de l'année, on a construit 3 434 logements dans les centres urbains de 10 000 habitants et plus, selon

Le très fort niveau de construction de 2004 était insoutenable.

les données de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), soit une baisse de 14 % comparé à décembre 2004.

Quand on regarde l'ensemble de l'année 2005, les mises en chantier s'élèvent à 41 252 dans les centres urbains, une baisse de 12 % en un an.

Malgré tout, les mises en chantier ont augmenté en 2005 à Trois-Rivières, Saguenay,

Mises en chantier dans les centres urbains de 10 000 habitants et plus

(résultats provisoires de janvier à décembre 2005)

Centres	mises en chantier	var. 05-04	Centres	mises en chantier	var. 05-04
Montréal	25 317	-12 %	Salaberry-de-Vall.	138	-29 %
Québec	5 835	-6 %	Cowansville	126	+157 %
Gatineau	2 123	-34 %	Alma	76	-38 %
Sherbrooke	1 076	-21 %	Sainte-Marie	63	-48 %
Trois-Rivières	919	+5 %	Val-D'Or	53	+23 %
Granby	757	+6 %	Lachute	46	-4 %
Saint-Jean-sur-Rich.	749	-30 %	Rouyn-Noranda	42	0 %
Drummondville	513	-17 %	Saint-Félicien	41	+71 %
Saguenay	464	+34 %	Thetford Mines	37	+16 %
Saint-Hyacinthe	410	+3 %	Dolbeau-Mistassini	32	-6 %
Saint-Georges	383	+51 %	Gaspé	29	+61 %
Victoriaville	305	-13 %	Roberval	23	-12 %
Saint-Lin-Laurentides	301	+80 %	Sept-Îles	20	-13 %
Magog	267	-28 %	Amos	17	-41 %
Joliette	242	-56 %	Montmagny	13	-46 %
Sorel-Tracy	231	+76 %	Matane	11	-21 %
Rimouski	211	+5 %	La Tuque	6	-33 %
Rivière-du-Loup	200	-18 %	Baie-Comeau	4	+100 %
Shawinigan	149	+19 %			

SOURCE : SCHL

TABEAU : LES AFFAIRES

Drummondville, Granby, Shawinigan, Saint-Hyacinthe, Rimouski, Saint-Lin, Sorel-Tracy, Cowansville et Saint-Georges.

« Le bilan de 2005 reflète très bien la prévision faite l'année précédente. Comme nous

l'avons souvent dit, le très fort niveau de construction de 2004 était insoutenable compte tenu du ralentissement de la croissance de l'emploi au Québec depuis deux ans et de la plus grande disponibilité de maisons

existantes, sans oublier une migration stable, explique Kevin Hughes, économiste principal de la SCHL, pour le Québec.

« Nous croyons toujours que ce résultat marque le début d'une tendance baissière. Cela étant, le nombre des habitations mises en chantier en 2005 demeure relativement

élevé et s'explique par un contexte où la demande est encore présente », ajoute-t-il.

Au Canada, la baisse de l'activité constatée en 2005 reste moins marquée qu'au Québec. Selon des estimations de la SCHL, les mises en chantier ont atteint 223 900 logements en 2005, soit 4,1 % de moins qu'en 2004.

Des résultats qui font dire à Bob Dugan, économiste en chef au Centre d'analyse de marché de la SCHL, que « le secteur de la construction résidentielle a connu une autre excellente année en 2005. Les mises en chantier de logements dépasseront la barre des 200 000 pour la cinquième année consécutive. » ■

Le Forum Pepsi est vendu 42,5 M\$

L'ancien domicile du Canadien, le célèbre Forum, vient d'être acheté par un propriétaire de centres commerciaux de New York pour 42,5 M\$.

L'acquéreur est Ashkenazy Acquisition Corporation, qui possède plus de 50 propriétés d'une valeur dépassant 2 G\$ US, selon la société.

Il s'agit d'une première acquisition en sol canadien pour les Ashkenazy, selon le courtier CB Richard Ellis qui avait obtenu le mandat de vendre des propriétés Simon Property Group et Beta-west, lequel représentait

Credit Suisse First Boston.

Canderel, qui a investi au moins 75 M\$ pour convertir le temple du hockey en centre de divertissement au début des années 2000, a vendu ses parts à Simon en avril 2004.

« Les vendeurs n'ont pas fait d'argent, mais c'est quand même un bon prix de vente », dit Jean-Pierre Gagnon, vice-président Propriétés d'investissement chez CB Richard Ellis.

On parle de 163 \$ du pi². Environ le tiers de la superficie est inoccupée. Les locataires importants sont la chaîne de cinéma AMC, Future Shop et

la SAQ. L'évaluation municipale s'élève à 40 M\$.

Au prix payé, l'acquisition donne un rendement sur l'actif (appelé aussi Cap Rate) de 8,7 %, ce qui est élevé dans les conditions actuelles du marché et traduit le risque associé à l'investissement.

« Dans cette transaction, le prêteur hypothécaire est également un nouveau venu dans le marché montréalais », souligne M. Gagnon. Le prêteur est Wachovia Corporation, la 4^e banque des États-Unis, selon le site Yahoo! Finance. ■

Photo de Paul Losier



De gauche à droite : L'entraîneur Tim Field, Nasos Makriyannis, Ravindra Sharma, Jason Nelson, Ivan Soltero, Binh Nguyen

REMARQUABLE

L'École de gestion John Molson de l'Université Concordia est fière de souligner la victoire de son équipe à la coupe Concordia cette année, à l'issue du Concours international d'étude de cas MBA John-Molson. Après quatre jours d'intense compétition, notre équipe a triomphé des étudiants de 36 autres écoles, représentant neuf pays et quatre continents du monde. Célébrant son 25^e anniversaire cette année, la coupe Concordia constitue la compétition d'étude de cas la plus ancienne, la plus importante et la plus respectée en Amérique du Nord. Cette victoire prestigieuse est tout à l'honneur de la réputation et de la qualité du programme de MBA de l'école John-Molson.

Nous souhaitons aussi féliciter l'Indian Institute of Management, de Bangalore, qui a remporté le tournoi à la ronde de la compétition avec une note parfaite de 5-0.

www.johnmolson.concordia.ca

Sobey School of Business, Saint Mary's University
Rotman School of Management, University of Toronto Université Laval
Odette School of Business, University of Windsor
Haskayne School of Business, University of Calgary Essec Business School
Schulich School of Business, York University
Universität Münster Lund University Lagos School of Business
Hautes Études Commerciales de Montréal University of Hong Kong
DeGroote School of Business, McMaster University
Universität Paderborn Heinrich-Heine Universität Düsseldorf
University of Vermont Saint Michael's College
University of Victoria Indian Institute of Management, Bangalore
Helsinki School of Economics and Business Administration

JOHN MOLSON SCHOOL OF BUSINESS, CONCORDIA UNIVERSITY

Kent State University - College of Business Administration
Bordeaux Business School Queen's University
Graziadio School of Business and Management, Pepperdine University
Northeastern University, College of Business Administration
Wilfrid Laurier University University of Alberta
Richard T. Farmer School of Business, Miami University
Moore School of Business, University of South Carolina
Thompson Rivers University Xiamen University
Memorial University of Newfoundland McGill University
University of Ottawa University of Tennessee - Knoxville



UNIVERSITÉ
Concordia
www.concordia.ca

**École de gestion
John-Molson**
Université Concordia

ANNONCES CLASSÉES

(514) 392-7782

Jour de tombée : lundi avant 17h
Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES

OCCASIONS D'AFFAIRES

Québec Commerce
Appels d'offres
Associés demandés
Avis légaux
Bateaux et voiliers
Billets hockey - spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers à vendre
Échanges immobiliers
Entreprises à vendre

Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Investisseurs demandés
Offres de services
Partenaires
Placements
Services aux entreprises
Services financiers
Services spécialisés
Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL

Bureaux à louer
Condos commerciaux
Divers à vendre - à louer

Entrepôts
Espaces commerciaux
Espaces industriels
Financement
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux
Immeubles industriels
Investissements
Semi-commercial
Terrains
Services spécialisés
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

Appartements
Bord de l'eau
Cantons de l'est
Chalets
Charlevoix
Condos
Développements résidentiels
Divers
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Lanaudière
Laurentides
Maisons de campagne
Mont-Tremblant

Montréal et environs
Outaouais
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

PRESTIGE DE LA ROUTE

Automobiles de prestige
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires sport

Nous acceptons Visa, Master Card
et American Express

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17h00 le vendredi de la première semaine de parution.

FRANCHISES

EXTREME Pita

rapide! sain! frais!

Emplacements stratégiques disponibles :

- Dollard des Ormeaux
- Place Côte Vertu
- Laval

Coût de démarrage bas et abordable

Plus de 140 emplacements déjà ouverts au Canada

Profitez d'un menu santé en forte croissance

Pour perspective de franchise
Philippe Léger 514-947-6633 www.extremepita.com



Bar Laitier LA CRÉMIÈRE

La crème des investissements dans un domaine où l'on vend que du plaisir!

Opportunité d'affaires dans les endroits suivants :

Pignons sur rue :

- Boishriand
- St-Jean-sur-Richelieu
- St-Hyacinthe
- Ste-Julie
- Longueuil (ch. Chambly)
- Pointe-aux-Trembles (blvd St-Jean Baptiste)

Centres Commerciaux :

- Montréal-Ouest (Marché de l'Ouest)
- Montréal
- Québec

Renseignements : André Casavant
1 866 891-6633 poste 243

Près de 100 bars laitiers dans l'Est du Canada

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES DEMANDÉES

Synergie GROUPE CONSEIL

Recherche d'acheteurs potentiels stratégiques dans le cadre de transfert d'entreprise pour l'entrepreneur qui planifie sa retraite.

Banque d'acheteurs sérieux et qualifiés

Contactez-nous en toute confidentialité
François Bienvenu, cga, mba (514) 940-1755
Courriel : fbienvenu@synergieconseil.com
Au service des entreprises québécoises depuis plus de 10 ans!

PARTENAIRES

La Chine, vous intéresse ?

Recherche partenaire ou acheteur pour la fabrication de vêtements (en tricot) ou dans le domaine industriel (fabrication)

(514) 389-9591
(514) 806-0954

Prenez le contrôle de votre futur en 2006!

Liberté financière, partage des profits, avantages fiscaux. Avec votre entreprise à domicile!

(450) 653-3003

SERVICES SPÉCIALISÉS

Réglez vos problèmes
TPS, TVQ
+ Impôts - DÉPENSES REFUSÉES
BIENTÔT À LAVAL
www.defenseursfiscaux.com, 450-672-1333

DIVERS À VENDRE

10 Unités de climatisation de toit « York »
Neuf, 600/3/60
7,5 tonnes
en lot ou séparé
1-800-472-4188

SERVICES FINANCIERS

www.quand-acheter-ou-vendre-vos-fonds-mutuels.com

Reer feer cri frv ree
transferts prêts levier et reer
4% premier pmt dans 6 mois
et 5000 \$ à 250000 \$ etc.
(819) 379-4673
fondscommunplus@sympatico.ca

ÉQUIPEMENT DE BUREAU

Mobilium®

Grossiste de Mobilier de Bureau
(514) 707-6901
<http://spaces.msn.com/members/Mobilium/>

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

LE GOÛT D'ÊTRE VOTRE PATRON?

CONTENTEZ-VOUS AVEZ VOTRE RESTAURANT QUIZNOS

SÉMINAIRE D'ACQUISITION D'UNE FRANCHISE QUIZNOS GRATUIT

14 janvier • 10 h 30 • Hotel Montagne Boucherville • Québec
24 janvier • 18 h 30 • Delta Centre-Ville Montréal • Québec

RSVP 1 800 442-1102 • www.quiznos.ca

« Ce que j'apprécie vraiment de la structure Quiznos, c'est qu'elle dispose de tous les systèmes dont j'ai besoin pour mener à bien mon entreprise de restauration. Quiznos élimine tous les imprévus qui peuvent survenir quand on dirige une entreprise qui marche! » Sio, Montréal

« Depuis que nous avons ouvert notre Quiznos, nos ventes par semaine comptent parmi les cinq plus élevées au Canada. Nous nous sommes hissés à la position numéro deux et nous espérons bien prendre la première place bientôt! » Steve et Marc, Ste-Foy

RSVP 1 800 442-1102 • www.quiznos.ca

Quiznos Sub

Quiznos Canada Restaurants Co. 50465, 50466, 50467, 50468, 50469, 50470, 50471, 50472, 50473, 50474, 50475, 50476, 50477, 50478, 50479, 50480, 50481, 50482, 50483, 50484, 50485, 50486, 50487, 50488, 50489, 50490, 50491, 50492, 50493, 50494, 50495, 50496, 50497, 50498, 50499, 50500, 50501, 50502, 50503, 50504, 50505, 50506, 50507, 50508, 50509, 50510, 50511, 50512, 50513, 50514, 50515, 50516, 50517, 50518, 50519, 50520, 50521, 50522, 50523, 50524, 50525, 50526, 50527, 50528, 50529, 50530, 50531, 50532, 50533, 50534, 50535, 50536, 50537, 50538, 50539, 50540, 50541, 50542, 50543, 50544, 50545, 50546, 50547, 50548, 50549, 50550, 50551, 50552, 50553, 50554, 50555, 50556, 50557, 50558, 50559, 50560, 50561, 50562, 50563, 50564, 50565, 50566, 50567, 50568, 50569, 50570, 50571, 50572, 50573, 50574, 50575, 50576, 50577, 50578, 50579, 50580, 50581, 50582, 50583, 50584, 50585, 50586, 50587, 50588, 50589, 50590, 50591, 50592, 50593, 50594, 50595, 50596, 50597, 50598, 50599, 50600, 50601, 50602, 50603, 50604, 50605, 50606, 50607, 50608, 50609, 50610, 50611, 50612, 50613, 50614, 50615, 50616, 50617, 50618, 50619, 50620, 50621, 50622, 50623, 50624, 50625, 50626, 50627, 50628, 50629, 50630, 50631, 50632, 50633, 50634, 50635, 50636, 50637, 50638, 50639, 50640, 50641, 50642, 50643, 50644, 50645, 50646, 50647, 50648, 50649, 50650, 50651, 50652, 50653, 50654, 50655, 50656, 50657, 50658, 50659, 50660, 50661, 50662, 50663, 50664, 50665, 50666, 50667, 50668, 50669, 50670, 50671, 50672, 50673, 50674, 50675, 50676, 50677, 50678, 50679, 50680, 50681, 50682, 50683, 50684, 50685, 50686, 50687, 50688, 50689, 50690, 50691, 50692, 50693, 50694, 50695, 50696, 50697, 50698, 50699, 50700, 50701, 50702, 50703, 50704, 50705, 50706, 50707, 50708, 50709, 50710, 50711, 50712, 50713, 50714, 50715, 50716, 50717, 50718, 50719, 50720, 50721, 50722, 50723, 50724, 50725, 50726, 50727, 50728, 50729, 50730, 50731, 50732, 50733, 50734, 50735, 50736, 50737, 50738, 50739, 50740, 50741, 50742, 50743, 50744, 50745, 50746, 50747, 50748, 50749, 50750, 50751, 50752, 50753, 50754, 50755, 50756, 50757, 50758, 50759, 50760, 50761, 50762, 50763, 50764, 50765, 50766, 50767, 50768, 50769, 50770, 50771, 50772, 50773, 50774, 50775, 50776, 50777, 50778, 50779, 50780, 50781, 50782, 50783, 50784, 50785, 50786, 50787, 50788, 50789, 50790, 50791, 50792, 50793, 50794, 50795, 50796, 50797, 50798, 50799, 50800, 50801, 50802, 50803, 50804, 50805, 50806, 50807, 50808, 50809, 50810, 50811, 50812, 50813, 50814, 50815, 50816, 50817, 50818, 50819, 50820, 50821, 50822, 50823, 50824, 50825, 50826, 50827, 50828, 50829, 50830, 50831, 50832, 50833, 50834, 50835, 50836, 50837, 50838, 50839, 50840, 50841, 50842, 50843, 50844, 50845, 50846, 50847, 50848, 50849, 50850, 50851, 50852, 50853, 50854, 50855, 50856, 50857, 50858, 50859, 50860, 50861, 50862, 50863, 50864, 50865, 50866, 50867, 50868, 50869, 50870, 50871, 50872, 50873, 50874, 50875, 50876, 50877, 50878, 50879, 50880, 50881, 50882, 50883, 50884, 50885, 50886, 50887, 50888, 50889, 50890, 50891, 50892, 50893, 50894, 50895, 50896, 50897, 50898, 50899, 50900, 50901, 50902, 50903, 50904, 50905, 50906, 50907, 50908, 50909, 50910, 50911, 50912, 50913, 50914, 50915, 50916, 50917, 50918, 50919, 50920, 50921, 50922, 50923, 50924, 50925, 50926, 50927, 50928, 50929, 50930, 50931, 50932, 50933, 50934, 50935, 50936, 50937, 50938, 50939, 50940, 50941, 50942, 50943, 50944, 50945, 50946, 50947, 50948, 50949, 50950, 50951, 50952, 50953, 50954, 50955, 50956, 50957, 50958, 50959, 50960, 50961, 50962, 50963, 50964, 50965, 50966, 50967, 50968, 50969, 50970, 50971, 50972, 50973, 50974, 50975, 50976, 50977, 50978, 50979, 50980, 50981, 50982, 50983, 50984, 50985, 50986, 50987, 50988, 50989, 50990, 50991, 50992, 50993, 50994, 50995, 50996, 50997, 50998, 50999, 51000, 51001, 51002, 51003, 51004, 51005, 51006, 51007, 51008, 51009, 51010, 51011, 51012, 51013, 51014, 51015, 51016, 51017, 51018, 51019, 51020, 51021, 51022, 51023, 51024, 51025, 51026, 51027, 51028, 51029, 51030, 51031, 51032, 51033, 51034, 51035, 51036, 51037, 51038, 51039, 51040, 51041, 51042, 51043, 51044, 51045, 51046, 51047, 51048, 51049, 51050, 51051, 51052, 51053, 51054, 51055, 51056, 51057, 51058, 51059, 51060, 51061, 51062, 51063, 51064, 51065, 51066, 51067, 51068, 51069, 51070, 51071, 51072, 51073, 51074, 51075, 51076, 51077, 51078, 51079, 51080, 51081, 51082, 51083, 51084, 51085, 51086, 51087, 51088, 51089, 51090, 51091, 51092, 51093, 51094, 51095, 51096, 51097, 51098, 51099, 51100, 51101, 51102, 51103, 51104, 51105, 51106, 51107, 51108, 51109, 51110, 51111, 51112, 51113, 51114, 51115, 51116, 51117, 51118, 51119, 51120, 51121, 51122, 51123, 51124, 51125, 51126, 51127, 51128, 51129, 51130, 51131, 51132, 51133, 51134, 51135, 51136, 51137, 51138, 51139, 51140, 51141, 51142, 51143, 51144, 51145, 51146, 51147, 51148, 51149, 51150, 51151, 51152, 51153, 51154, 51155, 51156, 51157, 51158, 51159, 51160, 51161, 51162, 51163, 51164, 51165, 51166, 51167, 51168, 51169, 51170, 51171, 51172, 51173, 51174, 51175, 51176, 51177, 51178, 51179, 51180, 51181, 51182, 51183, 51184, 51185, 51186, 51187, 51188, 51189, 51190, 51191, 51192, 51193, 51194, 51195, 51196, 51197, 51198, 51199, 51200, 51201, 51202, 51203, 51204, 51205, 51206, 51207, 51208, 51209, 51210, 51211, 51212, 51213, 51214, 51215, 51216, 51217, 51218, 51219, 51220, 51221, 51222, 51223, 51224, 51225, 51226, 51227, 51228, 51229, 51230, 51231, 51232, 51233, 51234, 51235, 51236, 51237, 51238, 51239, 51240, 51241, 51242, 51243, 51244, 51245, 51246, 51247, 51248, 51249, 51250, 51251, 51252, 51253, 51254, 51255, 51256, 51257, 51258, 51259, 51260, 51261, 51262, 51263, 51264, 51265, 51266, 51267, 51268, 51269, 51270, 51271, 51272, 51273, 51274, 51275, 51276, 51277, 51278, 51279, 51280, 51281, 51282, 51283, 51284, 51285, 51286, 51287, 51288, 51289, 51290, 51291, 51292, 51293, 51294, 51295, 51296, 51297, 51298, 51299, 51300, 51301, 51302, 51303, 51304, 51305, 51306, 51307, 51308, 51309, 51310, 51311, 51312, 51313, 51314, 51315, 51316, 51317, 51318, 51319, 51320, 51321, 51322, 51323, 51324, 51325, 51326, 51327, 51328, 51329, 51330, 51331, 51332, 51333, 51334, 51335, 51336, 51337, 51338, 51339, 51340, 51341, 51342, 51343, 51344, 51345, 51346, 51347, 51348, 51349, 51350, 51351, 51352, 51353, 51354, 51355, 51356, 51357, 51358, 51359, 51360, 51361, 51362, 51363, 51364, 51365, 51366, 51367, 51368, 51369, 51370, 51371, 51372, 51373, 51374, 51375, 51376, 51377, 51378, 51379, 51380, 51381, 51382, 51383, 51384, 51385, 51386, 51387, 51388, 51389, 51390, 51391, 51392, 51393, 51394, 51395, 51396, 51397, 51398, 51399, 51400, 51401, 51402, 51403, 51404, 51405, 51406, 51407, 51408, 51409, 51410, 51411, 51412, 51413, 51414, 51415, 51416, 51417, 51418, 51419, 51420, 51421, 51422, 51423, 51424, 51425, 51426, 51427, 51428, 51429, 51430, 51431, 51432, 51433, 51434, 51435, 51436, 51437, 51438, 51439, 51440, 51441, 51442, 51443, 51444, 51445, 51446, 51447, 51448, 51449, 51450, 51451, 51452, 51453, 51454, 51455, 51456, 51457, 51458, 51459, 51460, 51461, 51462, 51463, 51464, 51465, 51466, 51467, 51468, 51469, 51470, 51471, 51472, 51473, 51474, 51475, 51476, 51477, 51478, 51479, 51480, 51481, 51482, 51483, 51484, 51485, 51486, 51487, 51488, 51489, 51490, 51491, 51492, 51493, 51494, 51495, 51496, 51497, 51498, 51499, 51500, 51501, 51502, 51503, 51504, 51505, 51506, 51507, 51508, 51509, 51510, 51511, 51512, 51513, 51514, 51515, 51516, 51517, 51518, 51519, 51520, 51521, 51522, 51523, 51524, 51525, 51526, 51527, 51528, 51529, 51530, 51531, 51532, 51533, 51534, 51535, 51536, 51537, 51538, 51539, 51540, 51541, 51542, 51543, 51544, 51545, 51546, 51547, 51548, 51549, 51550, 51551, 51552, 51553, 51554, 51555, 51556, 51557, 51558, 51559, 51560, 51561, 51562, 51563, 51564, 51565, 51566, 51567, 51568, 51569, 51570, 51571, 51572, 51573, 51574, 51575, 51576, 51577, 51578, 51579, 51580, 51581, 51582, 51583, 51584, 51585, 51586, 51587, 51588, 51589, 51590, 51591, 51592, 51593, 51594, 51595, 51596, 51597, 51598, 51599, 51600, 51601, 51602, 51603, 51604, 51605, 51606, 51607, 51608, 51609, 51610, 51611, 51612, 51613, 51614, 51615, 51616, 51617, 51618, 51619, 51620, 51621, 51622, 51623, 51624, 51625, 51626, 51627, 51628, 51629, 51630, 51631, 51632, 51633, 51634, 51635, 51636, 51637, 51638, 51639, 51640, 51641, 51642, 51643, 51644, 51645, 51646, 51647, 51648, 51649, 51650, 51651, 51652, 51653, 51654, 51655, 51656, 51657, 51658, 51659, 51660, 51661, 51662, 51663, 51664, 51665, 51666, 51667, 51668, 51669, 51670, 51671, 51672, 51673, 5

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCE



À QUI LA CHANCE
Au centre-ville de l'Épiphanie, voisin église, 2172 p.c. d'aire habitable, 3 sdb, système d'alarme, construction bonne qualité et propre, pour résidentielle, commerciaux, communautaire. 179 500 \$.



RESTAURANT
Maskinongé, restaurant en opération, bien situé, achalandé, équipement en bon état, 50 places, crêmerie 145 000 \$.



DÉPANNAGEUR-ÉBÈVE
L'Assomption, excellent commerce, c.d'affaire 800 000 \$, autre local commercial + 4 1/2 pces au sou-sol, le tout en bon état. 260 000 \$.



RESTAURANT
St-Jean de Matha, restaurant au lac noir, excellent ch. d'affaire, toute équipé, résidence disponible pour proprio. 145 000 \$.

Manufacture
Sud de MTL. près de la frontière américaine (depuis 50 ans), chiffre d'affaires de plus de 2 000 000 \$ annuel, commande en main de plus de 2 000 000 \$. CLIENTÈLE AAA. TRÈS PROFITABLE. Vendu avec la bâtisse. Proprio retraite. Prix 1 000 000 \$ plus bâtisse 250 000 \$
Peter Tsakonas
(450) 687-4430
Royal LePage Anne Shears inc.

PROJET
Résidence
personnes âgées
- 48 unités de logements
41/2 - 31/2
- Au cœur ville de Laval
Quartier Vimont. Superficie terrain -/ 68 000 pi²
(514) 865-0638
Sur RDV

Auberge
Charlevoix
Avec 23 motels, table renommée, pour gestionnaire dynamique, excellent potentiel, DCA courtier immobilier
514-990-0192
danchart@videotron.ca

Laval
Restauration rapide + ou - 20 places
99 000 \$
Rive-Nord
Club vidéo bons chiffres, très bien situé 199 000 \$
Bruno Cloutier
(450) 662-3036
Groupe Sutton-Excellence

OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE
NIKO VIDÉO, nouveau concept, pas de frais de franchise ni de royalties. Retour sur investissement dès la première année. Mise de fond + ou - 30 000\$. Territoire protégé, occasion d'affaire absolument exceptionnelle. Appelez : Frank Dimet (514) 574-2072

DEVENEZ DAY TRADER
www.daytradercanada.com

Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en \$ US.

• Maison ou bureau, temps plein / partiel. • Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSX. • Coût de départ et opération minime. • Contrôle du risque à 100 %. • Formation professionnelle. • Cours de 60 h + manuel de 400 pages. • 40 hrs de pratique en temps réel. • Ordinateur et logiciels boursiers fournis. • Entièrement déductible d'impôt.

Cours intensif (7 jours) :
du 25 février au 3 mars 2006 (places limitées)
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073

Restaurant, l'un des plus renommés de Granby.
Dans une propriété plus que centenaire. Repas gastronomique avec réputation enviable. A 2 pas du centre ville. Tout en parfaite condition.
Gabrielle Trudeau
Agent de la Capitale
Performance
450-531-1507

Commerce de vêtements
Hommes, femmes, enfants. 22 000 pi²
Prix: inventaire + équipements, Saint-Jérôme
tél : (514) 992-2092

Golf Rive-Sud
Montréal
Nouveau 9 trous, exécutif, éclairé, normal 32, 1 750 verges, champs de pratique éclairé, 32,4 acres, 3 bâtiments. Prix à discuter.
(514) 924-9535

AUTOMOBILE
Entreprise rentable établie depuis 20 ans sur la Rive-sud de Montréal opérant à partir de 2 points situés à Chambly et Longueuil. L'acheteur pourra louer ou acheter les immeubles. Raison de la vente: retraites des propriétaires. Fonds nécessaire : 500 000 \$
514-946-2339 ou après 20:00 h 1-450-224-5490

RESTAURANTS À VENDRE
• St-Laurent / Ste-Catherine (MTL) : SUPER SITE 1- restauration rapide, crêpes/beignets/viennoises & café - Prix pour vendre - balance de prix de vente possible
• Laurier/St-Urbain (MTL) : 300 000 \$ équipements et rénovations récentes - potentiel de 800 000 \$ / an revenus bruts - gastronomie italienne - balance de prix de vente possible
• Vieux St-Lambert - Rive-Sud - sur Victoria : 1 million de revenus bruts - au moins 250 000 \$ revenus net avant impôts - gastronomie italienne - balance de prix de vente possible
Pierre Champagne (514) 990-6644 Remax Platine ctr

Franchises de prestige
Restauration rapide région de Québec comptant min. : 400 000 \$
Paul W. Poulin A.I.A.
Royal LePage St-Jean
(450) 347-7766
(514) 990-8911

Lachute
Restaurant
175 à 230 places avec bâtisse Immeubles
Lise Benoit
450-974-7174

Route de machine distributrice
11 clients (café-liqueur-friandises) dans le secteur de Mtl et environ, je peux vendre les clients à l'unité si désiré. Bonne rentabilité.
Sylvain
(450) 492-9436

Commerce de vêtements
Clé en main, inventaire et équipement, chiffre d'affaire environ 5 M \$, Boucherville
Andy
(514) 378-9999

Huntingdon
• Commerce excavation en opération depuis 30 ans
• Mini-carrière
• Terrain de 30 000 pi²
Gilles Bérubé
(450) 264-3856
Sur RDV seulement

Atelier d'affûtage et location d'outils
Aiguillage réparation location d'outils depuis 1983
Montréal, centre sud
Prix: 100 000 \$
514-523-7753
www.quebeccommerce.com - # 3918

Camping-Marina
Rivière Richelieu, 160 sites, 60 quais pour bateaux, poss. concession pour vente de bateaux.
Paul W. Poulin A.I.A.
Royal LePage St-Jean
(450) 347-7766
(514) 990-8911

Dépanneur à vendre VITE
Au cœur de ville. 1100 pi.c.a. 4 ans d'existence. Doit vendre VITE! Prix demandé 39 000 \$ Faites une offre! 514-525-2411
www.quebeccommerce.com - # 3957

Garage Mécanique et vente d'auto
Situé sur la 335 Nord (Blainville), bâtisse, salle de montre, construction 2000
prix : 550 000 \$
(514) 947-5759

Fleuristerie à vendre.
Centre du Québec. Fleuriste établi depuis 1998. Belle occasion d'affaire. Excellente localisation. Nous desservons un grand territoire - environ 50 km. Potentiel de croissance. Raison retraite - 819-298-2653 entre 18 et 21 heures.
www.quebeccommerce.com - # 3896

RÉSIDENTS D'AINES
• 15 un. rev. 127 680 \$
• 77 app. 7 200 000 \$
• Nord de Mtl 1 000 000 \$
• 36 un. 725 000 \$
• 65 un. rev. 1 510 608 \$
Laval, Estrie, Laurentides
Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
www.richardperreault.ca
Re/Max Métro, CRTR

GOURMET BISTROT ITALIEN
Situé au Vieux Montréal, 44 places, cuisine exposée, jour et nuit, très occupée, bar et permis d'alcool, stationnement, avec ou sans bâtisse.
Prix demandé: 150,000 \$
514-740-9903
www.quebeccommerce.com - # 3961

A Montréal :
Garage commercial 2 étages avec ascenseur pour auto
www.immobiliere-reis.com
Dominique Reis A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers immobiliers Enn Ltee

Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans les
ANNONCES CLASSÉES
du journal **LES AFFAIRES**
(514) 392-7782

IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMEUBLES À REVENUS

AVIS DE RECHERCHE
Locatif résidentiel en béton 36 à 300 logements groupe d'acheteurs en attente dossier confidentiel, prix du marché
Sylvain Cousineau
B.A.A. Ctr
514-567-4488

Joliette
Imm. 36 logements, près de centre-ville et CEGEP, elec chauff. par locataire, revenus N.O. 117 815 \$
Faites une offre !
(450) 883-3107
(450) 916-0232

QUÉBEC - UNIQUE
8 Logements neufs, tous au RDC, qualité exceptionnelle, rendement sur investissement de 17% avec 15 % de comptant. Prix demandé: 785 000 \$
(418) 836-1329

St-Jean
2 X 6 logis en condos construction 2003
Valeur 125 000 \$ chacun
vendu en locatif pour 550 000 \$
Revenus 50 000 \$
dépenses 10 200 \$
www.sylvaincousineau.com ctr
514-567-4488

À louer ou à vendre
Vieux St-Vincent-de-Paul
duplex commercial, idéal pour professionnel
www.ronaldchardon.com
(450) 434-3632

Parc Industriel Terrebonne
boul. des Entreprises 2 locaux de 4 000 pi² ou 1 de 8 000 pi² disponible
immédiatement
(514) 943-7095

Ville d'Anjou
Locaux industriels & commerciaux disponibles de 2 500 à 14 000 pi², pour espaces de bureau ou entrepôts
(514) 494-7336

Bureau(x) à louer
Cabinet de CA situé dans le Vieux-Montréal (boul. St-Laurent), facile d'accès, recherche professionnel(les) pour partager espaces et services. Coûts raisonnables.
(514) 395-8715

VIEUX-MONTRÉAL
À louer / partager 3 bureaux exécutifs meublés, à 5 min. du palais de justice. Grande salle de conférence, internet ultra haute vitesse, services disponibles.
Paul
(514) 978-3675

3 commerces bien établis, 15 chambres, toutes louées. Revenu potentiel de 155 600 \$. Rénovations majeures en 2005 stat. 52 places.
Prix révisé: 925 000 \$
Robyn Ouimette
Agent immobilier affilié
Gr. Sutton de l'Estrie
819 823 4678

Près d'un Métro Édifice 14 Logis récents, style condo, bon prix (MLS 1132154)
Nicola Comito
Sutton Synergie
(514) 255-0666

Brossard: 68 logis, électrique locataires 4,350,000 \$
Châteaubriand: 48 logis, 2,200,000 \$
Complexes immobiliers de 80 à 150 logis
Lafayette: 2 x 40 logis, 2,350,000 \$
Port Royal: 74 logis, 3,500,000 \$
Plateau: 10 grands logis & 2 commerces, 1,225,000 \$
St-Laurent: Tour en béton, 13,250,000 \$
YMR/Outremont: Conversion en condo, 2,000,000 \$
Evaluation professionnelle gratuite et rapide
Michel Knot (514) 683-6666
Consultez notre site www.immeublesgloria.com et inscrivez-vous pour recevoir nos inscriptions

HORS FRONTIÈRES
Condo / Soleil de la Floride avec Richard
Désirez-vous acheter un Condo au Sud de la Floride ? Cela est possible avec 20 % de dépôt ! Qu'il s'agisse de Condo ou de Maison, nous pouvons vous aider. Nous gérons également votre propriété en votre absence.
Richard Audant, Realtor 561-282-8264
raudant@fourlandrealty.com
Fourland Realty, Inc. www.fourlandrealty.com

IMMEUBLES INDUSTRIELS

À vendre ou à louer, Repentigny
Bâtiment de 26 000 pi², indivisible, 22 pi de hauteur clair, pas de colonne.
(450) 585-8400

À louer
Bâtisse industrielle, bord de l'aut. 20, de 5000 à 7000 pi² hauteur libre : 24 pi, pont roulant de 20 tonnes, situé 5555 St-Roch Drummondville
Gilles Lupien
819-471-1022

IMMEUBLES INDUSTRIELS
Région autoroute 640 + 13
Entrepôts chauffés de 15 000 pi²
Ent. Non-chauffé 60 000 pi², 20' et + sans colonnes. Bureau 3 000 pi², Terrain 260 000 pi², aménagé et Asphalbé à 70%. Entreposage extérieur permis 600V, 2000A, Gaz naturel cell. (514) 863-9951

Édifice commercial à vendre
• Agent protégé • Situé sur l'artère commerciale principale de St-Eustache • Près du nouveau Wall Mart • Terrain clôturé en entier • Secteur commercial
Veuillez contacter **M. Daniel Renaud** au 450-472-8664
801 Boulevard Arthur Sauvé, St-Eustache

GRUPE SUTTON EXCELLENCE INC.
Jean Roch Gagnon
(514) 236-4855 (514) 703-2793
Agents immobiliers affiliés
www.jrgagnon.com

CENTRE D'ACHAT À LA PLAINE
Construction 1994, acier, béton, 31 000 pi², 15 locataires sur 2 étages, loué à 100 %, locataire de longue date, baux à long terme. Revenus brut : 335 000 \$
Si achat des actifs de la cie le prix demande serait de 1 500 000 \$

STRIP COMMERCIAL
Revenus net net 244 377 \$
18 875 p.c. Locataire : Uniprix, belle province, chatel, video international, bronzage.
Prix : 2 450 000 \$
www.sylvaincousineau.com
514-567-4488

Rosemont / Villieray
Occasion d'affaire. Bâtisse commerciale, très bonne condition, 13 300 pi² avec s/sol fini 8 360 pi² offrant plusieurs possibilités. stat 20 pi. Accès intérieur : 12 pi chargement porte accès 12 pi, climatiseur 100 %, gicleurs 100 %
Oscar Rodriguez Reyes
(514) 354-6240
Remax Excellence inc.

TERRAINS

MAGOG
2 150 000 pieds carré RÉCRÉO TOURISTIQUE (sortie directe de l'autoroute 10) SUPERBE VUE pour informations : j_aline@hotmail.com

Vaudreuil - Dorion
Le site! Le site! Le site! Terrain commercial d'envergure dans un emplacement de choix, 431 pi de façade, sur aut. 20 superficie : 222 000 pi²
Pierre Ménard
Gr. Sutton Du Suroit
(4514) 891-7755

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

MONT-TREMBLANT

Centre de villégiature en montagne #1 de l'Est du Canada
la vie au sommet
SOMMET EXCLUSIF AVEC VUES SPECTACULAIRES De 105 000 \$ à 550 000 \$. Spa . Piscines et bains tourbillons . Tennis . Revenus de location
WYNDHAM CAP TREMBLANT
www.captremblant.com
Demandez votre pochette d'information 1.888.425.3777

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ?
Ils lisent la section
Occasions d'affaires des ANNONCES CLASSÉES du journal **LES AFFAIRES**
pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous! Pour info : (514) 392-7782

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinenta

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

La Seigneurie de Beupré
ENTRE FLEUVE ET MONTAGNE

HABITATIONS BOIVIN
UN PARTENAIRE DE CONFIANCE
R.B.Q. : 2750-4620-85

Havre de Prestige
UNE VUE MAGNIFIQUE
SUR LE SAINT-LAURENT ET
LE MONT-SAINTE-ANNE

www.habitationsboivin.com (418) 871-9148

Habitations Boivin peut aussi construire votre résidence sur votre propre terrain ou prendre en charge votre projet de rénovation.



MENTION DU JURY
EXCELLENCE DU PROJET
PROJET COMMERCIAL
(rénovation ou neuf)



LAUREAT
EXCELLENCE DU PROJET
d'habitation neuve
entre 275 000 \$ et 400 000 \$



LAUREAT
EXCELLENCE DU PROJET
d'habitation neuve
entre 400 000 \$ et 630 000 \$



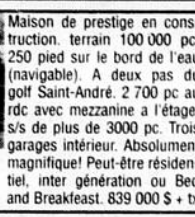
ST-LAZARE - DOMAINE DE CHANTEREL
Luxeuse maison de pierre construite sur mesure. Terrain de 38 000 pieds carrés donnant à l'arrière sur une forêt. Cuisine de chef donnant sur une véranda de 100 pieds et sur une piscine. Espace habitable de 4 300 pieds carrés, plafonds de 20 pieds. Écurie à proximité. École élémentaire à courte distance de marche. À 35 minutes de Montréal. MLS#1164016. 999 000 \$
McGUGAN PEPIN INC. COURTIER IMMOBILIER AGÉ (418) 937-8383
www.McGuganPepin.com



À vendre - Notre-Dame de l'Île Perrot
L'Île Perrot : Vue majestueuse sur le lac St-Louis, cette maison centenaire restaurée combine espace, luxe et réverie, maison de fonction par excellence, vaste salon, cuisine équipée, 2 chambres + grand séjour à l'étage, double garage + appartement d'appoint, 39000 p.c. de terrain. Deux foyers d'époque, volets dessinés, poutres apparentes. Toutes les photos d'intérieur et extérieur sont au www.sallyphan.com. 725 000 \$. À négocier.
Sally Phan courtier 514-990-1881



BORD DE L'EAU ET GOL
Maison de prestige en construction, terrain 100 000 p.c., 250 pied sur le bord de l'eau (navigable). A deux pas du golf Saint-André, 2 700 p.c. au rdc avec mezzanine à l'étage, s/s de plus de 3000 p.c. Trois garages intérieur. Absolument magnifique! Peut-être résidentiel, inter-génération ou Bed and Breakfast. 839 000 \$ + t.x.
Brigitte Deschambault (514) 914-3444
Agent Immobilier Affilié



À LOUER
Bord de l'eau, Brossard, magnifique penthouse
Sur 2 étages 2900 p.c. habitable, toit cathédrale, très ensoleillé, cuisine entièrement équipée avec électro en stainless 3 câc, ch. des maîtres de 1000 p.c. avec une terrasse de 900 p.c. 2 sdb, buanderie avec lav, séch, salon, salle à manger avec une autre terrasse de 120 p.c. foyer air climatisé central, aspirateur central, alarme, 2 gar., piscine, salle de conditionnement physique. 2650\$/mois possibilité, meublé ou non.
tel : (450) 465-8750 ou (514) 831-8339



Bromont
À louer à 2 min des pentes de ski disponible pour 2,5/ mois
5000 \$ / mois
(450) 531-5298



CHARLEVOIX
St Irénée dans Charlevoix
Gîte du grand Cottage 1500 p.c. Construction 1986 (renové) 30 p.c. sur le fleuve, 3520 p.c. habitable. Meublé, coût de construction 1 200 000 \$, 2700 p.c. paysagé. 1 200 000 \$.
Visite Virtuelle & www.manoirhortensia.com
Lise Groux (514) 917-1069
Re Max du Caribou



LAURENTIDES
SOMPTUEUX DOMAINE À PIEDMONT
Magnifique résidence érigée sur un terrain de 130 190 p.c. avec un point de vue exceptionnelle, des pièces aux dimensions imposantes. Venez la découvrir! 1 800 000 \$
www.visitenet.com/dupras Marie-Andrée Dupras (514) 239-1939



CONDOS
ETAGES A VENDRE OU A ACHETER
Vous voulez votre étage, votre loft ou condo à votre goût? J'ai des étages bruts à vendre, qui peuvent être subdivisés.
Vous avez des étages en trop? J'ai des clients pour vous. Mon expérience et mon réseau de contact sont à votre service.
Yvan Gamache Groupe Sutton Performer
Cel : (514) 928-1656 ygamache@sutton.com

TERRAINS RÉSIDENTIELS

Grand lac Brompton
Bord de l'eau, superbe terrain, 165 pieds de façade sur le lac, environ 50 000 p.c. 450 000 \$ + taxes
(819) 846-6066

Région de Saint-Sauveur
Lac Wentworth 170 000 p.c. avec 250 de frontage sur lac navigable 150 000 \$
(450) 836-7820
(450) 467-5673

DIVERS

Maison unifamiliale à Laval dans St-François
La campagne et le plein-air en banlieue!!!

Très grand terrain aménagé - Piscine creusée
Aucun voisin à l'arrière - 5 min de l'autoroute 25
3 CAC - bain romain - baie window - foyer
Sous-sol complètement fini
189 000 \$ - #m1142789
Michel ou Marc Dusablou, RE/MAX 2000 Inc.
450-665-3000 - www.equipedusablou.com

CANTONS DE L'EST

EASTMAN - DOMAINE CHAMPÊTRE

Les Boisés DE L'HÉRONNIÈRE
www.boisesdelheronniere.com
Lotissement immobilier champêtre régi par un code d'intégration architectural et de protection de l'environnement. Ruisseaux, sentiers pédestres et pistes de ski de fond, plan d'eau, parcs, forêt protégée. Phase 1 : Beaux grands terrains d'environ 2,5 à 3 acres (98 000 à 133 000 p.c.) à 0,44 \$ le pied carré. À 1 h de Montréal.
450-297-3500



Lac Magog
Accès au lac, vue sur Mt. Orford. Boisé en arrière.
www.royal2.com
Ann Stafford
819-838-4678



ORFORD
« Jardin des Sables »
Condo 3 1/2, unité de coin, vue Mt-Orford, meublé à neuf, foyer, toit cathédrale, remise, clés en main. 95 000 \$
(450) 347-8584

MONTRÉAL ET ENVIRONS

HABITEZ SUR UNE DES PLUS BELLES PLACES AU COEUR DU VIEUX-MONTRÉAL
Sur ce site unique...
- 18 condominiums de 800 à 2 200 p.c.
- ascenseur et toits-terrasses
- à partir de 249 000 \$ TTC
- et quelle belle vue!



EUROPA
Place d'Youville
514 844 0927 www.projeteeuropa.com
VISITES SUR RENDEZ-VOUS TOUS LES JOURS
VISITES LIBRES SAMEDI ET DIMANCHE DE 12H À 16H
Celle propriété s'adresse aux gens qui recherchent un caractère unique à Repentigny
Jelica Gavrilic
514-712-0496

Ste-Rose
Bâtisse commerciale, boulevard Labelle/proximité boul. Ste-Rose. E. 60x50, Terrain de 17000 p.c. Plusieurs rénovations effectuées. \$729 000.00
Rosemère
Terrain de 10900 p.c., rue du Colibri, \$62 000.00
Rosemère
Bord de l'eau, Cottage 2 chambres, RDC à aires ouvertes, Poêle comb. au salon, grandes fenêtres, superbe vue sur rivière des Mille-iles. \$324 500.00
Marc Wilkie Les Immeubles Les Associés L.M.
450-621-1414

ROSEMÈRE
Cottage de charme, 7 câc, 3 SDB, 2 foyers, boiseries, piscine, vaste garage, prox. Écoles, transp., commerces.
339 000 \$
(514) 965-3378

Brossard
Grand Cottage, 1982, rénové, 3-4 chambre, 3 bains, garage double, A/C, bien situé, évalué à 347 000 \$
prix : 335 000 \$ pour occupation rapide, cause : départ
info :
(514) 586-5842

65 000 pi² à partir de 25 000 \$



CONDOS
ETAGES A VENDRE OU A ACHETER
Vous voulez votre étage, votre loft ou condo à votre goût? J'ai des étages bruts à vendre, qui peuvent être subdivisés.
Vous avez des étages en trop? J'ai des clients pour vous. Mon expérience et mon réseau de contact sont à votre service.
Yvan Gamache Groupe Sutton Performer
Cel : (514) 928-1656 ygamache@sutton.com



CONDOS
ETAGES A VENDRE OU A ACHETER
Vous voulez votre étage, votre loft ou condo à votre goût? J'ai des étages bruts à vendre, qui peuvent être subdivisés.
Vous avez des étages en trop? J'ai des clients pour vous. Mon expérience et mon réseau de contact sont à votre service.
Yvan Gamache Groupe Sutton Performer
Cel : (514) 928-1656 ygamache@sutton.com



CONDOS
ETAGES A VENDRE OU A ACHETER
Vous voulez votre étage, votre loft ou condo à votre goût? J'ai des étages bruts à vendre, qui peuvent être subdivisés.
Vous avez des étages en trop? J'ai des clients pour vous. Mon expérience et mon réseau de contact sont à votre service.
Yvan Gamache Groupe Sutton Performer
Cel : (514) 928-1656 ygamache@sutton.com

Superbe condo en bordure du Mont-Royal
(418 des Pins Ouest, Montréal)
Emplacement stratégique pour professionnels par sa proximité des centres hospitaliers Royal Victoria et Hôtel Dieu, de l'université McGill ainsi que le quartier des affaires, vous saurez profiter des activités de plein air... (et des plaisirs que vous offrent les boutiques et resto branchés du boulevard St-Laurent). Son style architectural New Yorkais des années 30 vous fera découvrir ses charmes et apprécier l'élégance d'antan. sia: 1145818.
Daniel Levesque B.A.A. agent immobilier agréé.
Royal LePage Actuel crtr immobilier agréé (450) 656-9000

Plateau Mont-Royal
Grand 4 1/2, style condo, près de tous les services, secteur paisible, libre en Mars.
1 000 \$ / mois
(514) 928-8909

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter?
Annoncez sous la rubrique immobilière des ANNONCES CLASSÉES du journal LES AFFAIRES.
(514) 392-7782

Saint-Bruno
Luxeux condo, tout béton, proximité centre-ville, 2 câc, 2 sdb, foyer, A.C. central, balcon, garage, rangement, ascenseur, pisc. ext., 1 200 \$ / mois
(450) 461-1405

Île-des-Sœurs
Transversal, 2 balcons (fleuve+ville), 2/cac/sdb/garages/piscines, CELLIER
500 BOUTEILLES, www.duproprio.com/23892
439 000 \$
514 968-5392

CONDO À LOUER LE BARON II
(514) 572-1285

Montréal Ahuntsic Offres Spéciales
Doit être vendu dans les 10 jours, penthouse neuf 3 1/2, à 20 min. du centre-ville, AC, garage, 2 sdb, terrasse, semi-meublé, 299 000 \$
(514) 703-6524

PROPRIÉTÉS À REVENUS

Montréal-Ahuntsic
Duplex face au parc. 2 x 1/2, 3 câc, sous-sol fini avec salle de bain, garage tandem chauffé.
Cel.: (514) 943-1768

À Montréal :
Dominique Reis
(514) 973-7347

Tout savoir sur l'immobilier
- Formation
- Réseautage
- Ressources
- Outils
- Soirées mensuelles
www.clubimmobilier.ca

Saint-Bruno
Luxeux condo, tout béton, proximité centre-ville, 2 câc, 2 sdb, foyer, A.C. central, balcon, garage, rangement, ascenseur, pisc. ext., 1 200 \$ / mois
(450) 461-1405

Île-des-Sœurs
Transversal, 2 balcons (fleuve+ville), 2/cac/sdb/garages/piscines, CELLIER
500 BOUTEILLES, www.duproprio.com/23892
439 000 \$
514 968-5392

CONDO À LOUER LE BARON II
(514) 572-1285

Montréal Ahuntsic Offres Spéciales
Doit être vendu dans les 10 jours, penthouse neuf 3 1/2, à 20 min. du centre-ville, AC, garage, 2 sdb, terrasse, semi-meublé, 299 000 \$
(514) 703-6524

CHALET

JOLIETTE (près de)
Domaine privé, sur bord du lac, maison classifiée 4 étoiles, GRANDE SALLE DE RÉUNION, cuisine équipée, 12 câc. et sdb., foyer, piano, 2 NUITÉES SUR SEMAINE 700\$, fin de sem. 1 400\$. Ski alpin et motoneige à proximité. Idéal pour RÉUNIONS D'AFFAIRES et fêtes familiales.
(450) 973-9242 www.aubergejeancypihot.com

HORS FRONTIÈRES

INVESTISSEUR
Vous cherchez un condo, une maison, bord de mer, bord de terrain de golf.
J'ai beaucoup de projet à vous proposer en : **Floride, Espagne, Rep.Dom, Panama, Mexique.**
www.immobiliersinternational.com
e-mail raydg@qc.airs.com
Raymond Gagnon La Capitale Immobiliera A.I.A
1-888-677-0101 ou 450-544-0001

Saint-Bruno
Luxeux condo, tout béton, proximité centre-ville, 2 câc, 2 sdb, foyer, A.C. central, balcon, garage, rangement, ascenseur, pisc. ext., 1 200 \$ / mois
(450) 461-1405

Île-des-Sœurs
Transversal, 2 balcons (fleuve+ville), 2/cac/sdb/garages/piscines, CELLIER
500 BOUTEILLES, www.duproprio.com/23892
439 000 \$
514 968-5392

CONDO À LOUER LE BARON II
(514) 572-1285

Montréal Ahuntsic Offres Spéciales
Doit être vendu dans les 10 jours, penthouse neuf 3 1/2, à 20 min. du centre-ville, AC, garage, 2 sdb, terrasse, semi-meublé, 299 000 \$
(514) 703-6524

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinenta

Avez-vous pensé au Journal Les Affaires pour publier vos :

- APPELS D'OFFRES
- APPELS DE SOUMISSIONS
- AVIS LÉGAUX
- AVIS PUBLICS ?

Le Journal Les Affaires rejoint les gens d'affaires, les entrepreneurs, les décideurs... à travers le Québec.

Appelez-nous !
(514) 392-7782

ne pas déranger

propulsé par cisco.

Dans un hôtel à Tokyo. En escale à Londres. Dans un café à São Paulo.
Des endroits parfaits pour permettre aux vers et aux logiciels espions de se frayer
un chemin jusqu'à votre entreprise. Faisant son entrée : le Réseau auto-défenseur
de Cisco avec son Contrôle d'accès au réseau. Il s'adapte aux nouvelles races de
menaces au moment où elles se trament et neutralise les attaques avant qu'elles
ne nuisent. Automatiquement. Proactivement. Instinctivement.
Apprenez comment les réseaux auto-défenseurs protègent l'entreprise au
cisco.com/poweredby/ca/fr.

SYNDICS

ET RÉORGANISATION FINANCIÈRE

Cela vaut-il la peine de poursuivre les fraudeurs en justice ?



Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Bien que le **Bureau du surintendant des faillites Canada (BSF)** ne détienne pas de véritables statistiques sur les faillites frauduleuses, il semble bien que chaque année nombre de particuliers et d'entreprises se mettent dans l'illégalité en y recourant.

Réal Poirier, responsable du groupe d'enquête Conformité des débiteurs au BSF, indique

plainte ait été portée contre le failli ?

« Les faillites frauduleuses constituent un phénomène qui peut paraître marginal. Dans les faits, il est beaucoup plus important qu'on ne l'imagine. Les faillites frauduleuses en affaires sont significatives en termes de montants d'argent », affirme **Guylaine Leclerc**, spécialiste en juricomptabilité de la firme **Leclerc Juricomptables**.

Jean Gagnon, syndic et associé en insolvabilité chez **Raymond Chabot**, estime quant à lui que les fraudes ne concernent qu'une minorité de dossiers de faillite, mais qu'il

le montant de la fraude soit suffisamment élevé pour que cela vaille la peine d'entamer une poursuite. Aucun syndic ne veut entreprendre une poursuite à ses risques et périls. »

Les faillites frauduleuses sont beaucoup plus importantes qu'on ne l'imagine.

C'est qu'une poursuite judiciaire dans le domaine des faillites frauduleuses peut coûter très cher et durer très longtemps. « Dans un dossier de faillite, il y a rarement des fonds pour financer de telles procédures, explique M. Gagnon. La plupart du temps, le débiteur n'a plus d'argent. Le banquier se trouve alors face au dilemme suivant : poursuivre le failli pour lui donner une leçon et transmettre ainsi un message clair aux autres, ou fermer le dossier. »

Des peines exemplaires

Les années à venir sont appelées à voir un durcissement des mesures contre les fraudeurs, selon M. Gagnon. « Les crimes en cravate [incluant les faillites frauduleuses] deviendront un véritable fléau d'ici peu, estime-t-il. Aux États-Unis, les fraudeurs sont incarcérés.

« Au Canada, nous n'aurons pas le choix. Il nous faudra emboîter le pas des Américains. »

Claude Gilbert, président du conseil de l'**Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorga-**

nisation (ACPIR), abonde dans le même sens.

« Pour réduire le nombre de faillites frauduleuses, il faut que les condamnations soient plus lourdes que celles appliquées actuellement, dit-il. C'est la seule façon de créer un effet dissuasif. »

Pour l'heure, **Guylaine Leclerc** recommande aux créanciers de poursuivre les auteurs de faillites frauduleuses, tant au niveau civil que criminel. « Ce sont les créanciers les perdants, dit-elle. Donc, il faut porter plainte contre les fraudeurs afin qu'ils y pensent à deux fois avant de recommencer. » ■



EN CHIFFRES

82 Le nombre de dossiers de présumées faillites frauduleuses au Canada, ces 31 derniers mois.

52 Le nombre de tels dossiers actuellement entre les mains de procureurs fédéraux et provinciaux.

1 M\$ L'écart des montants des fraudes présumées se situe entre 25 000 \$ et 1 M\$.

SOURCE: BSF

qu'au cours des 31 derniers mois 82 dossiers de présumées faillites frauduleuses ont été ouverts à la suite de plaintes portées au Canada par des syndics ou des créanciers.

De ce nombre, 52 dossiers sont actuellement entre les mains de procureurs fédéraux et provinciaux. Les montants des fraudes varient entre 25 000 \$ et 1 M\$. Les fraudes ont été commises autant par des particuliers que par des sociétés.

Est-ce seulement la pointe de l'iceberg, compte tenu du fait que, pour qu'un dossier soit ouvert au BSF, il faut qu'une

ne faut pas banaliser pour autant leur importance.

Poursuivre ou non ?

M. Gagnon rappelle que « la mission du syndic n'est pas de poursuivre les fraudeurs, mais de récupérer de l'argent pour le redonner aux créanciers ». Constatant un cas de fraude, un syndic peut confier le dossier aux forces policières ou même entreprendre une poursuite, seul ou avec les créanciers.

« Un syndic a certes la loi de son côté pour attaquer les transactions frauduleuses, poursuit-il. Il faut toutefois que

QUATRE TYPES D'ENQUÊTES

En vertu de la **Loi sur la faillite et sur l'insolvabilité**, la **Gendarmerie royale du Canada (GRC)** a la responsabilité de mener quatre types d'enquêtes criminelles relatives à la fraude attaquant l'intégrité du système de faillite et d'insolvabilité du Canada. Dans la majorité des cas, les infractions commises dans un cas de faillite frauduleuse se définissent ainsi :

- Tout délit procédant une faillite dont l'auteur utilise les dispositions de la Loi sur la faillite et sur l'insolvabilité pour fuir ses responsabilités personnelles. Il s'agit d'une vaste fraude suivie d'une faillite;
- Tout délit relié à une disposition frauduleuse d'un actif procédant la faillite et visant à le soustraire de cette même faillite;
- Toute violation pénale face aux devoirs et règles de fonctionnement de la Loi sur la faillite et sur l'insolvabilité, comme la violation des devoirs du failli relativement au dévoilement de tous ses actifs. n. P.P.

Si vous êtes dans un brouillard financier, laissez-vous guider!

Faites appel aux compétences reconnues d'un membre de l'**Association québécoise des professionnels de la réorganisation et de l'insolvabilité (AQPRI)***. Nos membres, tous détenteurs d'une licence de syndic, travaillent de manière à ce que vos droits soient respectés. Que vous soyez créancier ou débiteur (individu ou entreprise), nous pouvons vraiment vous aider à trouver la solution la plus appropriée à votre situation. Il est cependant préférable de ne pas attendre de vous retrouver en plein brouillard avant de communiquer avec nous.

Laissez-vous guider en toute confiance... par un membre de l'AQPRI !



Association québécoise des professionnels de la réorganisation et de l'insolvabilité

* Consultez les Pages jaunes à la rubrique « Syndics de faillite » ou le site www.aqpri.com

Affiliée à l'Association canadienne des professionnels de l'insolvabilité et de la réorganisation

Redresser une entreprise est tout un art

Menée à temps, l'opération peut être couronnée de succès

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Quand la situation financière d'une PME est précaire, le temps est particulièrement précieux. Il faut agir vite pour lui permettre de redresser la barre, voire de tout simplement survivre.

Jean-Paul David, associé au groupe d'intervention en redressement chez **Raymond Chabot Grant Thornton**, explique que la première chose à faire est d'effectuer un diagnostic précis des problèmes auxquels est confrontée l'entreprise.

« Il est important d'analyser les forces et faiblesses de l'entreprise des points de vue opérationnel et financier, dit-il. »

« Il faut aussi déterminer rapidement quelles sont ses activités rentables, ainsi que la marge de manœuvre dont elle dispose en matière de liquidités pour effectuer un redressement. Il faut alors diriger l'ensemble des liquidités disponibles vers les activités rentables. »

Vite et bien

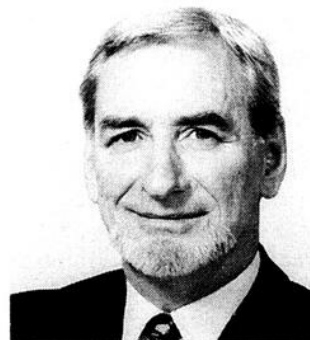
Un tel diagnostic doit être mené en étroite collaboration avec le syndic et la direction de l'entreprise concernée. Tout doit être fait en quelques semaines car, bien souvent, la situation financière de l'entreprise est dans un état critique.

M. David ajoute que pour réussir un redressement, différents éléments peuvent être retenus, comme la fermeture de divisions, la mise à pied d'employés, l'embauche de travailleurs spécialisés, la recherche de capitaux ou encore la vente de biens.

« De plus, il faut que les dirigeants fassent preuve de courage et s'attaquent de front aux véritables problèmes, sans se voiler la face, dit-il. Cette démarche peut même entraîner des changements au niveau de la direction, car il est essentiel que l'entreprise soit menée par des personnes capables d'évoluer en pleine tempête. »

Alors survient la réalisation du plan de redressement, soit « la phase la plus difficile de l'opération », souligne M. David:

« Pour y parvenir, il faut démontrer beaucoup de rigueur dans l'exécution du plan d'action, précise-t-il. Le processus est parsemé d'embûches, et il faut parfois se résoudre à prendre des décisions difficiles. »



Bernard Coulombe, pdg de Mine Jeffrey, a pu sauver 285 emplois spécialisés.

Le cas de Mine Jeffrey

Bernard Coulombe, président-directeur général de **Mine Jeffrey**, à Asbestos, en sait quelque chose. Au bord de la faillite à l'automne 2002, son entreprise, qui croulait sous 70 M\$ de dettes, s'est placée sous la *Loi sur les arrange-*

ments avec les créanciers des compagnies.

Un long processus de redressement s'est alors amorcé, entraînant notamment un gel des salaires (toujours en vigueur aujourd'hui) et la fin du régime de retraite de la société. De plus, Mine Jeffrey a arrêté en 2002 la construction d'une mine souterraine débutée en 1995 dans laquelle l'entreprise avait jusqu'alors investi quelque 140 M\$.

Le plan de redressement, élaboré par la firme **Raymond Chabot**, prévoit le maintien d'opérations à partir du minerai d'amiante en surface, mais à un rythme d'exploitation réduit. Cette stratégie permet à l'entreprise de conserver suffisamment de minerai pour répondre aux besoins de base de sa clientèle jusqu'à ce qu'elle ait les moyens financiers de terminer la construction de la mine souterraine.

« En nous plaçant sous la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* plutôt que de faire faillite, nous avons préservé nos actifs et

sauvé 285 emplois spécialisés occupés par des travailleurs dont la moyenne d'âge est de 58 ans », dit M. Coulombe.

Il ajoute que le remboursement total des dettes de la société minière prendra encore quatre ou cinq ans, et qu'il s'attend à une reprise des activités en 2008, alors que d'au-

tres mines d'amiante dans le monde auront épuisé leurs gisements.

« Cela devrait nous donner de belles occasions d'affaires, dit-il. Nous sommes d'ailleurs à la recherche de partenaires intéressés à investir les 25 M\$ nécessaires pour mettre la mine souterraine en exploitation. » ■

Comment bien se préparer à rencontrer un syndic ?

1 Agissez rapidement

Tous les syndics le diront : la pire décision à prendre est d'attendre trop longtemps avant de les consulter.

« Ne rien faire, c'est accepter de demeurer dans une situation financière pénible pendant une longue période, dit **Pierre Leblanc**, président du **Groupe Leblanc Syndic**. Les personnes en difficulté ont tendance à laisser les choses traîner six mois, voire deux ans, avant de recourir aux services d'un syndic. »

« C'est parfois pire pour les entrepreneurs car ils sont souvent convaincus de pouvoir s'en sortir par eux-mêmes, poursuit-il. Le plus difficile, c'est d'avoir le courage de nous téléphoner la première fois. »

« Contacter un syndic ne semble pas un geste naturel pour les entrepreneurs », ajoute **Jean Robillard**, président de la firme **Raymond Chabot**.

2 Posez des questions

« Il ne faut pas hésiter à poser au syndic toutes les questions qui vous viennent en tête. Informez-vous des différentes solutions possibles à votre problème, comme la restructuration budgétaire, le prêt de consolidation, l'arrangement informel avec les créanciers, le dépôt volontaire, la proposition de consommateur ou concordataire et la faillite », dit M. Leblanc.

La première crainte des particuliers en difficulté financière est généralement de perdre leur automobile. « Très peu de faillis perdent leur auto, affirme-t-il. En effet, si vous en avez les moyens, vous devriez pouvoir la garder en continuant de payer le créancier garanti ou locateur. Et si votre véhicule est entièrement payé, d'autres solutions, parfaitement légales, pourront être envisagées par le syndic afin de vous permettre de le conserver. »

Une autre crainte répandue est de perdre sa maison. « En fonction de la valeur marchande

de votre propriété et votre solde hypothécaire, vous pouvez conserver votre maison, même après une faillite, poursuit-il. Le syndic peut vous proposer différentes solutions, comme la proposition de consommateur et la proposition concordataire, qui permettent de conserver tous ses biens et d'obtenir un arrangement avec vos créanciers en tenant compte de votre capacité de payer. »

3 Fournissez tous les documents

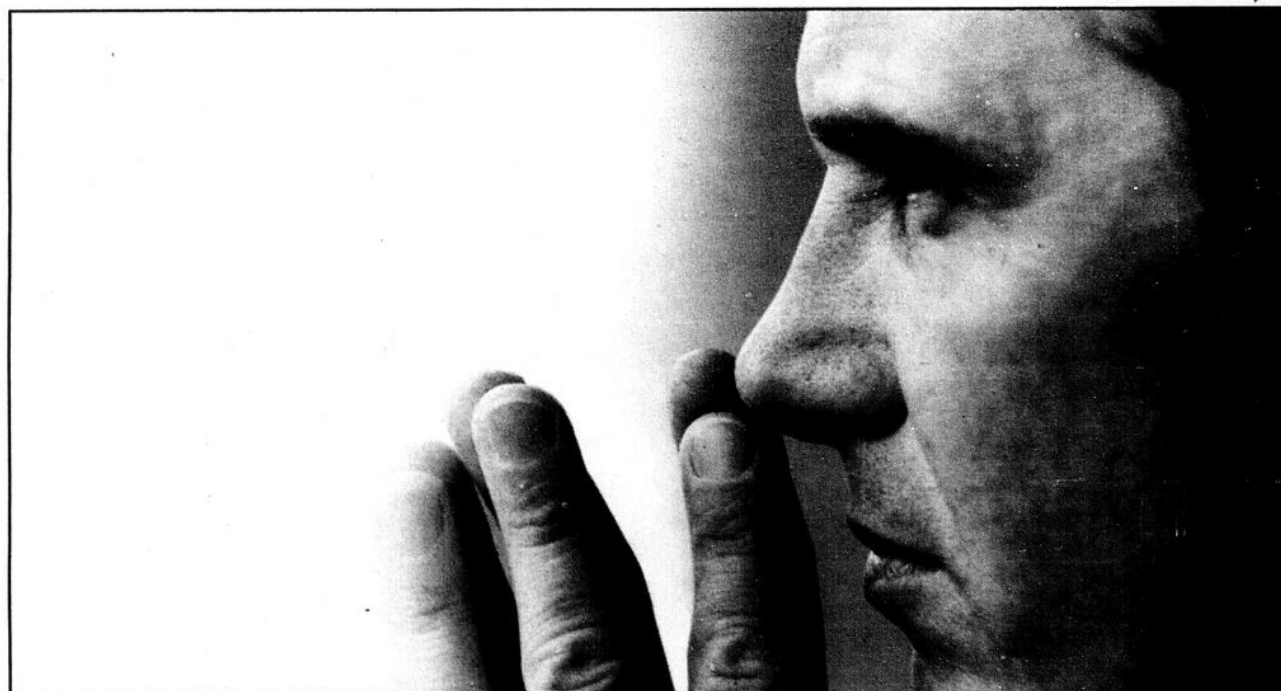
Dès la première rencontre avec le syndic, le particulier ou l'entrepreneur doit apporter avec lui tous les documents nécessaires pour établir un portrait précis de sa situation financière. Pour les particuliers, cela comprend notamment les talons de paie, les déclarations d'impôt, le budget, les divers contrats (location automobile, hypothèque, etc.), la liste des dettes, les états de compte des cartes de crédit et la liste des actifs.

De son côté, l'entrepreneur prendra soin d'apporter, entre autres, les derniers états financiers de sa société, la liste des dettes et des fournisseurs, la liste des actifs, les comptes à recevoir et tous les documents ayant trait aux différentes obligations de l'entreprise.

4 Passez aux actes

Après avoir effectué un diagnostic, vient le temps d'agir. Pierre Leblanc précise que le syndic établira un plan d'action et aidera le particulier à préparer un budget et à s'y conformer rapidement.

Pour les entreprises, Jean Robillard explique que l'opération de redressement doit se faire en deux étapes : le redressement opérationnel et le redressement du bilan financier. « Le redressement opérationnel doit nécessairement venir en premier, dit-il. Il permet d'identifier les causes réelles des difficultés financières et de les corriger. » ■ P.P.



On peut vous aider à aller plus loin

Personne n'est à l'abri des incidents de parcours. Dans ces moments critiques, il importe d'être bien dirigé. Nos professionnels vous aideront à minimiser les dégâts et à repartir dans la bonne direction.

Une équipe de professionnels en redressement d'entreprises, en insolvabilité commerciale et personnelle : plus de 140 personnes dans plus de 60 bureaux.

Raymond Chabot inc.
Syndic de faillite
faillite.rcgt.com

**Raymond Chabot
Grant Thornton**
rcgt.com

Objectif prioritaire : éviter les faillites

Le milieu entend remplacer son image de liquidateur par celle de conseiller

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Souvent perçus comme de simples liquidateurs de biens personnels ou d'entreprises à la faillite, les syndics ont du chemin à faire pour changer d'image auprès des entrepreneurs et du grand public. Ils véhiculent pourtant le même message sur toutes les tribunes : la faillite devrait être la dernière solution à envisager dans des situations d'endettement.

Martin Poirier, président de l'Association québécoise des professionnels de la réorganisation et de l'insolvabilité (AQPRI), précise d'ailleurs que le travail du syndic a beaucoup évolué ces dernières années. Celui-ci consiste maintenant surtout à conseiller les personnes et les entreprises en situation d'insolvabilité.

« Le syndic devrait être le premier recours quand une personne éprouve des difficultés financières, dit-il. Après une analyse détaillée de la situation, le syndic est en mesure de présenter différentes options, comme le dépôt volontaire, la consolidation des dettes, la négociation d'ententes directes avec certains créanciers ou un plan d'arrangement avec les créanciers en fonction de la capacité de paiement du débiteur. La dernière alternative est la faillite. »

M. Poirier ajoute que le syndic est « la bouée de sauvetage du système de crédit », particulièrement dans un contexte où il est de plus en plus facile pour une personne de s'endetter. Il déplore toutefois le fait que les personnes endettées n'ont pas le réflexe de consulter un syndic ou encore qu'elles en consultent un lorsqu'il est trop tard et que la faillite devient inévitable.

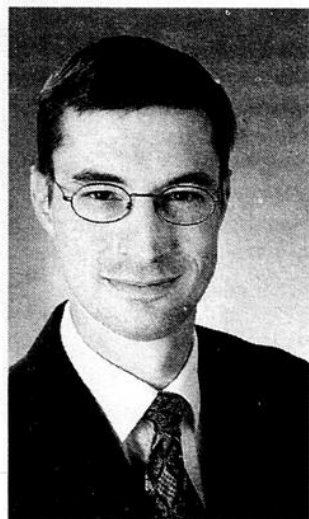
L'âge moyen des syndics canadiens est passé de 45 ans en 1992 à 50 ans en 2004.

Des dossiers majeurs

Jean Robillard, président de Raymond Chabot, indique que le rôle des syndics en matière commerciale ne consiste plus à liquider, mais à réorganiser des entreprises. « Une réorganisation réussie est à tous points de vue une meilleure solution qu'une liquidation », souligne-t-il.

Il rappelle que le nombre de faillites commerciales est en baisse au Canada, mais que les

dossiers traités sont particulièrement importants du point de vue financier. Selon le Bureau du surintendant des faillites Canada, les 10 premiers mois de 2005 ont vu 1 430 faillites au Québec, contre 1 630 pour la même période de l'année précédente. En revanche, la valeur des passifs a augmenté au Québec, passant de 462 M\$, pour les 10 premiers mois de 2004, à 1,8 G\$



Martin Poirier, président de l'AQPRI : « La dernière alternative est la faillite. »

pour la même période en 2005.

L'un des défis majeurs de ce secteur d'activités sera, selon M. Robillard, de garder le cap sur la réorganisation plutôt que sur la liquidation, en particulier s'il survient un ralentissement économique.

Problème de relève

Contrer une perception négative du public est loin de constituer le seul enjeu des syndics. Il se profile aussi à l'horizon un problème de relève.

Claude Gilbert, président du conseil de l'ACPIR, mentionne que le nombre de syndics au Canada est passé d'un niveau record de 805 praticiens, en 1998, à 751, l'an dernier.

Non seulement le nombre de syndics diminue, mais l'âge de ceux qui restent augmente. L'âge moyen des syndics canadiens est passé de 45 ans en 1992 à 50 ans en 2004, selon les chiffres de l'ACPIR. Le nombre d'étudiants pour devenir syndic s'élève actuellement à 450 personnes. Il en faudrait, selon M. Gilbert, au moins 600 pour remplacer les syndics qui vont partir à la retraite.

Martin Poirier estime pour sa part « qu'il y a suffisamment de syndics actuellement au Québec, mais que nous manquerions probablement de bras dans l'éventualité d'une récession économique ».

Nouvelle loi

Le milieu des syndics et de la réorganisation financière

accueille favorablement la loi C-55, qui édicte la Loi sur le Programme de protection des salariés et modifie la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies et d'autres lois en conséquence. Rappelons que cette loi a reçu la sanction royale le 25 novembre dernier. En raison du déclenchement des élections fédérales, les dispositions de la nouvelle législation ne

seront toutefois pas en vigueur avant le 30 juin 2006, au plus tôt.

Claude Gilbert indique qu'au niveau commercial l'un des principaux changements prévus dans la loi C-55 sera l'ajout d'un programme de protection des salariés, permettant à ceux-ci de récupérer leurs salaires et vacances jusqu'à concurrence de 3 000 \$, dans le cas d'une faillite de leur employeur.

Il ajoute que cette loi prévoit

une série de mesures de gouvernance dans le but de régir les actions des professionnels de l'insolvabilité, incluant les syndics et les administrateurs d'entreprises, lors de procédures d'insolvabilité.

Enfin, il est d'avis que la loi C-55 facilitera davantage le recours à la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies pour les entreprises de toutes tailles.

De plus, le gouvernement fédéral entend rendre, par l'entremise de la loi C-55, les REER insaisissables jusqu'à un certain plafond. « Il s'agit d'une très bonne mesure, car peu de travailleurs ont la chance de posséder un régime de retraite d'employeur, dit M. Gilbert. Les régimes de retraite sont insaisissables et les REER ne le sont pas; la loi viendra donc corriger cette inégalité. » ■

C36

IL N'Y A RIEN DE HONTEUX LÀ-DEDANS.

En affaires, des imprévus peuvent arriver et c'est pourquoi la Loi C36 sur la protection de la faillite existe. Chez RSM Richter, nous connaissons cette loi, et toutes les autres, sur le bout des doigts, car nos conseillers financiers sont passés maîtres en restructuration financière et en insolvabilité.

Notre équipe multidisciplinaire est donc toute désignée pour résoudre les questions les plus complexes qui soient en matière de viabilité financière et de rentabilité. Avec RSM Richter, la loi est de votre côté.

RSM Richter

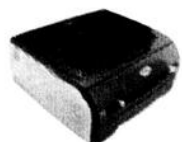
Vérification, fiscalité, services conseils

DÉCHIFFRER L'ORDINAIRE

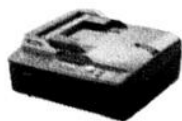
brother[®] À votre service.



À 39 ans, ma première compagnie et mon premier tatouage.



Pour vos réussites professionnelles, vous pouvez toujours compter sur la fiabilité des produits d'imagerie Brother pour répondre à vos besoins et à ceux de votre entreprise. Brother conçoit des gammes d'imprimantes, de télécopieurs et de centres multifonction qui vous apportent une tranquillité d'esprit, et du temps...pour vos nouveaux défis.



Notre offre étendue de systèmes d'impression monochromes et couleurs, pour usage individuel ou en réseau, vous procure une grande polyvalence et une rapidité d'exécution.



Nos faibles coûts d'acquisition, de consommation d'énergie et de consommables, alliés à la fiabilité de notre réseau national de service à la clientèle, vous permettent non seulement d'améliorer vos communications mais aussi vos dividendes.



Ainsi, que votre vie professionnelle soit locale ou internationale, vous pouvez toujours compter sur les solutions d'impression et de communication de Brother pour vous aider à ce que chaque jour et chaque dollar vous donnent le meilleur d'eux-mêmes.

Pour plus d'informations, contactez-nous au 1-877-BROTHER ou visitez notre site Web : www.brother.ca

IMPRIMER
TÉLÉCOPIER
NUMÉRISER
PHOTOCOPIER
RÉSEAUTER

INVESTIR

SOMMAIRE

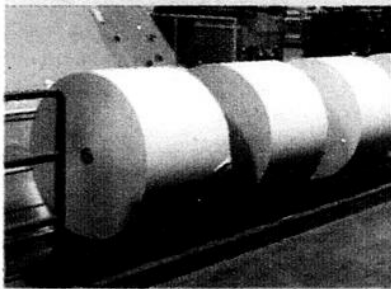


La Senza : le retour de la croissance rentable

Le détaillant montréalais de lingerie féminine est en voie de connaître son meilleur exercice depuis longtemps
p. 38

Les coûts, boulet des aurifères

Même avec un prix de l'or de 150 \$ US l'once plus élevé, les aurifères n'ont pas encore atteint leur sommet de 1996
p. 40



Autre année difficile en vue pour le secteur forestier

La consolidation d'entreprises pourrait commencer en 2007
pp. 42-43

Bon départ pour nos gestionnaires

Trois de nos quatre experts battent les indices depuis octobre
p. 45

TABLEAUX

Assemblées des actionnaires	44
Baromètre des ressources	42
Caisses communes	44
Déclarations de dividendes	45
Devises	45
Fonds communs	54
Indices boursiers	45
Marchés monétaires	45
Rendement des obligations	45
Taux d'intérêt	51
Activité boursière	44

Le retour des *blue chip* technos américains

Les titres technologiques pourraient regagner la faveur des investisseurs cette année



Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

Combinant éléments fondamentaux solides et évaluations attrayantes, les titres technologiques, particulièrement ceux des grandes capitalisations, sont appelés à connaître une bonne année en Bourse.

Tel est du moins l'avis de gestionnaires de fonds communs consultés par LES AFFAIRES.

Peter Hofstra et **Kevin Vandermeer**, respectivement analyste principal et gestionnaire de portefeuille chez AIC, ne font pas de prévisions de rendement, mais ils s'attendent à une bonne année pour le secteur.

« Même avant de se questionner sur la croissance que les sociétés technos pourront générer en 2006, il est possible de se procurer des titres d'entreprises du secteur qui sont en meilleure santé financière et qui se négocient à de plus faibles multiples d'évaluation que la Bourse dans son ensemble », affirme M. Hofstra.

Selon lui, les caractéristiques fondamentales des technos américaines se sont nettement améliorées depuis l'éclatement de la bulle en 2000. La plupart des entreprises bien établies du secteur affichent des revenus plus élevés qu'à l'époque, une rentabilité supérieure, et elles ont accumulé d'abondantes liquidités.

François Campeau et **André Desautels**, gestionnaires de portefeuille chez Trilogy Advisors, de New York, croient aussi que les technos profiteront de leur solidité financière.

À la lumière d'une récente analyse, M. Campeau a constaté que les grandes technos américaines possédaient en moyenne une encaisse équivalant à 7 % de leur valeur boursière. « Leurs bilans sont très sains », conclut-il.

Grâce à cet atout, elles peuvent racheter de leurs actions ou réaliser des acquisitions.

Les *blue chips* attrayantes

Les ratios d'évaluation accordés aux grandes capitalisations sont particulièrement attrayants, estiment les deux équipes d'experts.

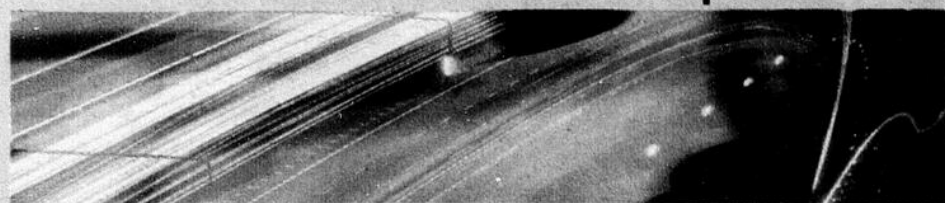
Parmi ces sociétés bien établies, que l'on appelle les *blue chips* de la techno, on retrouve **Microsoft** (NY, MSFT, 26,86 \$ US), **Dell** (Nasdaq, DELL, 31,32 \$ US), **CISCO** (Nasdaq, CSCO, 19,06 \$ US), **IBM** (NY, IBM, 84,95 \$ US) et **Intel** (Nasdaq, INTC, 26,47 \$ US).

Ces sociétés n'affichent plus les taux de croissance stellaires qu'elles ont connus dans les années 1980-1990, mais elles continuent de croître à un rythme intéressant, tout en produisant d'abondantes liquidités excédentaires. Pourtant, elles ont connu des performances inférieures au S&P 500 sur trois et cinq ans.

« Ce que nous avons vécu est exactement l'inverse de ce qui s'était passé en 1999-2000, où la seule façon d'obtenir de bons rendements était à l'époque de détenir les grandes capitalisations du secteur », souligne M. Campeau.

Ces titres, qui se voyaient accorder de généreuses valorisations, commandent aujourd'hui de faibles multiples. Or, comme les extrêmes créent des occasions, les gestionnaires de Trilogy

Les choix technos de nos experts



François Campeau et André Desautels, de Trilogy Advisors

COMCAST (NY, CCZ, 39,50 \$ US).

M. Campeau trouve le secteur de la transmission de données à large bande attrayant. Selon plusieurs critères d'évaluation, note-t-il, Comcast se négocie à son plus bas niveau depuis au moins 10 ans. « Il est assez surprenant de voir les câblodistributeurs se négocier à leur plus bas niveau, juste au moment où ils sont sur le point de connaître une belle phase de croissance. »

ARM HOLDINGS (Nasdaq, ARMHY, 6,59 \$ US).

M. Desautels continue de favoriser les équipementiers de télécoms. Il recommande Arm, qui tire ses revenus de redevances pour les puces qu'elle conçoit, et qui entrent dans la fabrication d'une multitude d'appareils électroniques. « Elle devrait connaître une forte croissance de ses redevances dans les trois prochaines années grâce, entre autres, à la pénétration du sans fil dans les pays émergents et à celle du sans fil de troisième génération en Europe. »

Peter Hofstra et Kevin Vandermeer, de Fonds AIC

DELL (Nasdaq, DELL, 31,04 \$ US).

Le négativisme des investisseurs à propos des dépenses des consommateurs et des perspectives de Dell offre l'occasion d'acheter une société de qualité à bon prix, juge M. Vandermeer.

M. Hofstra admet que son plus récent trimestre a été difficile, mais il soutient que la direction corrige rapidement ses erreurs. En excluant l'encaisse que détient Dell, le titre se négocie à un multiple comparable à celui du S&P 500. Pourtant, dit-il, elle possède de meilleures perspectives de croissance, un meilleur rendement de l'avoir, etc.

SYMANTEC (Nasdaq, SYMC, 19,29 \$ US).

Les investisseurs ne semblent pas encore apprécier le potentiel de synergie que ce fabricant de logiciels de sécurité peut tirer de l'acquisition de Veritas, plus important fabricant de logiciels de stockage de données, estime M. Hofstra. « Pourtant les spécialistes informatiques adorent cette combinaison », assure-t-il. Au cours actuel, les investisseurs mettent la main sur deux secteurs d'activité en forte croissance à un prix raisonnable.

CISCO SYSTEMS (Nasdaq, CSCO, 19,09 \$ US).

M. Hofstra voit d'un très bon œil l'acquisition récente de Scientific Atlanta par Cisco. Les questions sur sa croissance future persistent. Mais selon lui, les investisseurs peuvent acheter une société solide qui générera une croissance surprenante.

se sont positionnés en fonction d'un éventuel regain de popularité des grandes capitalisations, quitte à patienter deux ans.

Microsoft est la plus importante participation du fonds de sciences et technologie qu'ils gèrent pour **Placements CI**.

« La société se négocie à un multiple comparable à celui du marché, mais elle devrait afficher une croissance supérieure dans les prochaines années », souligne François Campeau.

Conditions favorables

Les titres technos font encore les frais des excès des années 1990. Ils ont connu une bonne année lors de la reprise boursière de 2003, mais sont encore boudés par nombre d'investisseurs. Un changement du contexte financier pourrait cependant raviver leur popularité en 2006, estiment nos experts.

Après avoir réalisé des rendements exceptionnels dans les ressources naturelles depuis trois ans, les investisseurs pourraient déplacer une partie de leurs investissements vers d'autres secteurs qui ont moins bien fait. M. Vandermeer pense que le secteur technologique pourrait être l'un des grands bénéficiaires de ce mouvement.

La fin anticipée du cycle haussier des taux d'intérêt aux États-Unis est un autre facteur favorable, puisque les titres de technologie offrent les meilleurs rendements en Bourse lorsque les

taux d'intérêt cessent de monter, note François Campeau.

Certains stratèges, comme **Clément Gignac**, de la **Financière Banque Nationale**, affirment aussi que les technos bénéficieront d'une augmentation des dépenses en immobilisations des entreprises.

Contrairement à la situation qui prévalait avant 2000, les entreprises n'ont pas investi massivement en technologie dans les dernières années, affirme M. Campeau. Dans certains cas, dit-il, elles ont même sous-investi. « Nous pensons qu'il y aura réinvestissement dans certains créneaux, comme celui du logiciel. »

Les gestionnaires de Trilogy favorisent donc plus les technos qui font affaire avec d'autres entreprises plutôt que celles qui visent d'abord les consommateurs.

À l'inverse, les experts d'AIC ne croient pas que les investissements des entreprises seront un thème propre à 2006, puisque la technologie constitue un outil qui permet de gagner en productivité. Et contrairement à leurs confrères de Trilogy, ils croient que les dépenses des consommateurs resteront assez élevées.

Cela dit, selon **First Call/Thomson Financial**, les technos devraient croître à un rythme plus rapide que l'ensemble des autres secteurs, en 2006. Elles devraient en effet accroître leurs profits de 16 %, contre 13 % pour le S&P 500. ■

Le retour de la croissance rentable

La Senza est en voie de connaître son meilleur exercice depuis longtemps

Yannick Cléroutin

yannick.cleroutin@transcontinental.ca

Libérée de sa mésaventure américaine et de ses divisions déficitaires, **La Senza** (Tor., LSZ.SV, 19 \$) a retrouvé sa croissance profitable.

Sa direction a amorcé son virage en 2003 avec la vente

des chaînes de vêtements pour femmes *Suzy Shier* et *anne.x*. En juillet 2004, elle a cédé sa participation dans le détaillant américain de vêtements pour femmes **Wet Seal** (NASDAQ, WTS.LA, 4,37 \$ US). Elle a enfin fermé l'été dernier ses cinq boutiques La Senza aux États-Unis.

Recentrée sur sa marque Anna Palestini, chef de la direction financière de La Senza, reconnaît que les activités américaines constituaient une distraction. « Maintenant, nous nous dévouons entièrement à nos trois divisions principales [*La Senza*, *La Senza Girl* et *La Senza International*] et à

l'accroissement de notre rentabilité », explique-t-elle.

Ce retour aux sources, jumelé à une conjoncture favorable dans le commerce du détail au Canada, a contribué à l'amélioration marquée de ses résultats dans la dernière année.

Pour les neuf premiers mois de l'exercice, qui se termine à

COUP D'ŒIL SUR LA SENZA



	2004	2005	2006 ¹	2007 ¹
Revenus (M\$)	331,3	354,9	405	444,3
Profit net (M\$)	(12,6)	0,81	17,7	24,8
Profit par action (\$)	(0,95)	0,01	1,30	1,78
Marge BAILA (%) ²	10,5	11,2	12,6	13
Ratio cours/bénéfice ³	s.o.	35,1	13,9	11,2
Dividende par action	0,16	0,16	0,52	0,71

¹ Prévisions de Versant Partners. ² Marge bénéficiaire avant intérêts, impôts et amortissement. ³ Le ratio est calculé en fonction du cours du titre (20 \$) au 25 novembre. s.o. sans objet.

SOURCES : RAPPORTS D'ANALYSTES, SOCIÉTÉ

TABLEAU : LES AFFAIRES

LES GROSSES BANQUES BATTEZ ÇA!

Défiiez l'ordinaire.

Soyez E*traordinaire



NOUVEAU TARIF UNIQUE DE 9,99 \$ D'E*TRADE CANADA

En vigueur le 10 janvier 2006¹

Actions américaines	Ancien prix	Nouveau prix
1 000 actions	26,99 \$	9,99 \$
2 000 actions	60 \$	9,99 \$
5 000 actions	150 \$	9,99 \$
10 000 actions	300 \$	9,99 \$

* Un barème de commissions clair et simple

* Admissibilité au tarif unique de 9,99 \$ avec seulement 30 opérations par trimestre

* Négociation d'options canadiennes ou américaines à partir de seulement 9,99 \$ + 1,25 \$ par contrat¹

**Adhérez maintenant
et obtenez 100 opérations gratuites.²**

Pour des détails sur le NOUVEAU barème
de commissions d'E*TRADE CANADA,
allez à www.etrade.ca ou appelez au 1 888 769-3723.

E*TRADE
CANADA

E*TRADE Canada est un service de la Société de valeurs mobilières E*TRADE Canada (courtier à escompte - exécution seulement), membre du CIPC.

E*TRADE Canada, le logo E*TRADE Canada, DÉFIEZ L'ORDINAIRE, SOYEZ E*TRAORDINAIRE et le logo en astérisque sont des marques de commerce ou des marques déposées d'E*TRADE Financial Corp. ou de ses filiales et sont utilisés avec son autorisation. (1) Pour les détails, y compris sur l'admissibilité, visitez 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. (2) Sujet à certaines conditions. Pour les détails, y compris sur l'admissibilité, le solde minimum et la remise maximale sur commission, visitez www.etrade.ca.

la fin de janvier 2006, La Senza a enregistré des revenus de 277,5 M \$, en hausse de 16 % par rapport à la même période l'an dernier. Le bénéfice provenant des activités poursuivies (après impôts) s'est élevé à 8,4 M \$, comparativement à une perte de 3,7 M \$ un an plus tôt. Il est à noter que La Senza était pleinement imposée cette année, alors qu'elle avait récupéré de l'impôt l'an dernier.

Nouvelles sources de croissance

Maintenant recentrée, la direction a la latitude pour mettre de l'avant des initiatives qui stimuleront sa croissance.

Elle a investi de nouveaux créneaux, comme *LS Uomo*, une gamme de sous-vêtements et de tenues de détente pour hommes. Selon M^{me} Palestini, la réponse à ces produits est très favorable.

Elle vient aussi d'inaugurer *La Senza Spirit*, une gamme de vêtements de sport et de yoga pour femmes.

À cela s'ajoute *La Senza Candy*, une gamme de vêtements pour adolescentes et jeunes femmes. Elle s'insère entre les produits de *La Senza Girl*, destinés aux préadolescentes, et à ceux pour femmes de La Senza.

Bien qu'elle qualifie ces initiatives d'encourageantes, **Cynthia Rose-Martel**, analyste pour **Jennings Capital**, estime qu'il est encore tôt pour conclure qu'elles sont les nouveaux moteurs de croissance de La Senza. Cela dit, elle croit que le réseau de magasins actuels continuera à produire une croissance intéressante.

Comme la plupart des magasins sont rentables, chaque dollar de vente qui s'ajoute vient gonfler la rentabilité de La Senza, note l'analyste.

La conversion de 32 boutiques de la chaîne de lingerie *Silk & Satin* acquise en 1986 en des magasins *La Senza Express*, représente une des façons dont la société pourra relever sa rentabilité, pense M^{me} Rose-Martel.

Trois boutiques La Senza Express, qui vendent principalement des soutiens-gorge et des culottes, sont actuellement à l'essai, indique Anna Palestini.

La Senza veut aussi ouvrir de 15 à 20 magasins en 2006. Elle cherche entre autres à étendre sa présence dans les *power center*.

La société poursuit par ailleurs sa percée internationale grâce à un programme de franchisage pour ses concepts La Senza et La Senza Girl. On dénombrait à la fin octobre plus de 260 boutiques La Senza exploitées sous licence dans 26 pays. Ce nombre a plus que doublé en trois ans.

Cette division a généré des revenus de 30 M \$ pour l'exercice terminé en janvier 2005, soit une hausse de 20 % par rapport à l'exercice précédent. M^{me} Palestini prévoit une croissance comparable pour cette année. Il s'agit d'activités rentables, mais l'entreprise ne fournit pas de détails sur sa marge bénéficiaire.

Avec 1,91 \$ d'encaisse nette par action, La Senza possède les munitions pour créer de la valeur pour ses actionnaires. Cynthia Rose-Martel écarte toute possibilité d'acquisition pour le moment.

En revanche, elle croit que La Senza pourrait combiner rachat d'actions et hausse de son dividende - dont le rendement est de 3,3 % - cette année.

Enquête en cours

D'un autre côté, l'entreprise fait l'objet d'un recours collectif et une enquête des autorités boursières américaines concernant des transactions boursières effectuées au moment de la vente de la participation de La Senza dans Wet Seal.

Comme la société nie toutes les allégations, elle n'a pris aucune provision. Anna Palestini affirme que la **Securities and Exchange Commission (SEC)** n'est pas allée de l'avant avec son enquête. ■

Le Fonds FTQ acquiert des actions d'AEterna

Les deux transactions portent la participation du fonds à 6 274 525 actions

Daniel Renaud

daniel.renaud@transcontinental.ca

Les 19 et 21 décembre derniers, le **Fonds de solidarité des travailleurs FTQ** a acheté 350 300 actions ordinaires d'**AEterna Zentaris** (Tor., *AEZ*, 6,77 \$), à un prix moyen de 5,77 \$, selon le bulletin de l'**Autorité des marchés financiers**. Les deux transactions portent la participation du fonds à 6 274 525 actions.

> ADS

François Bécard, administrateur d'**ADS** (Tor., *AAL.MVA*, 1,39 \$), s'est délesté de quelque 5 000 actions à droit de vote multiple, le 13 décembre, à un prix moyen de 1,32 \$. Il en possède maintenant 25 000.

> ARRISCRAFT

IKO Enterprises, l'un des plus importants actionnaires d'**Arriscraft International Income Fund** (Tor., *AIN.UN*, 5,70 \$), a acquis 163 600 parts, à un prix moyen de 3,64 \$, le 8 décembre. **IKO** accroît sa participation à

788 800 parts.

> ASHTON

Le 19 décembre, **QIT-Fer et Titane** a acheté 3 460 000 actions ordinaires d'**Ashton Mining of Canada** (Tor., *ACA*, 1,35 \$), à un prix moyen de 1,30 \$. Elle détient dorénavant 9 650 475 actions.

> BIOXEL

Pierre Brulotte, l'un des plus importants actionnaires de **Bioxel Pharma** (TSX-V, *BIP*, 0,31 \$), s'est délesté de quelque 112 000 actions ordinaires, le 23 décembre. Le prix moyen est de 0,33 \$. Sa participation passe à 39 414 actions.

> CANADIAN OIL SANDS

Le 19 décembre, **Marcel R. Coutu** a acquis 1 957 parts de **Canadian Oil Sands Trust** (Tor., *COS.UN*, 131,94 \$), à un prix moyen de 132,44 \$. Il possède maintenant 28 138 parts.

> CINRAM

Le 21 décembre, **Amaranth Advisors (Canada)** et **Amaranth LLC** ont acquis quelque

124 900 et 118 700 actions ordinaires de **Cinram International** (Tor., *CRW*, 27,01 \$), à un prix moyen de 27 \$. Elles détiennent respectivement maintenant 8 591 200 et 8 091 100 actions.

> COLABOR

Michel Loignon a acheté 2 200 parts de **Colabor Income Fund** (Tor., *CLB.UN*, 11,79 \$), le 21 décembre, à un prix moyen de 11,60 \$. Sa participation passe à 42 900 parts.

> CORETEC

L'un des plus importants actionnaires de **Coretec** (Tor., *CYY*, 0,95 \$), **Robert Morrison**, a mis la main sur 301 000 actions ordinaires, les 15 et 20 décembre, à un prix moyen de 0,80 \$.

Sa participation atteint 2 900 000 actions.

> DANIER

Le 19 décembre, **Chou Associates Management** a acheté 153 500 actions à droit de vote subalterne de **Danier Leather** (Tor., *DL.SV*, 10,20 \$), à un prix

moyen de 9,98 \$.

Chou porte sa participation à 702 800 actions.

> GLACIER VENTURES

Madison Venture Corporation, le plus important actionnaire de **Glacier Ventures International** (Tor., *GVC*, 3,34 \$), a acquis 1 502 193 actions ordinaires, le 30 décembre, à un prix moyen de 2,85 \$.

Madison fait passer sa participation à 5 509 963 actions.

> HAEMACURE

Pierre Alary, administrateur de **Corporation Haemacure** (Tor., *HAE*, 0,26 \$), a mis la main sur 52 000 actions ordinaires, le 13 décembre, à un prix moyen de 0,25 \$. Il possède maintenant 64 000 actions.

> IPL

Serge Bragdon, président et chef de la direction d'**IPL** (Tor., *IPL.MVA*, 4,75 \$), a acquis une participation initiale de 30 400 actions à droit de vote multiple de catégorie A, à un prix moyen de 3,55 \$, du 21 au 29 décembre.

> LOGIBEC

Le 15 décembre, une société de portefeuille du président et chef de la direction de **Logibec Groupe Informatique** (Tor., *LGI*, 13,00 \$), **Claude Roy**, a acquis 20 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 12,55 \$.

Elle possède maintenant 360 395 actions.

> PEYTO

110 360, c'est le nombre de parts que **Sandra Brick** a achetées de **PEYTO Energy Trust** (Tor., *PEY.UN*, 24,66 \$), à un prix moyen de 25,38 \$, le 31 décembre. Sa participation passe à 857 584 parts.

> PRISZM

Le 8 décembre, l'administrateur **John I. Bitove** a acquis 125 000 parts de **Prizm Canadian Income Fund** (Tor., *QSR.UN*, 9,09 \$). Le prix moyen est de 9,35 \$. Il détient maintenant 153 000 parts.

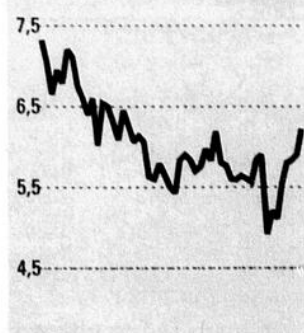
> SEMAFO

Lors d'une transaction privée, le plus important actionnaire de **Semafo** (Tor., *SMF*, 1,92 \$),

AETERNA ZENTARIS

(Tor., *AEZ*, 6,22 \$)

Cours en \$
du 16 jan. 2004 au 08 jan. 2005



SOURCE: REUTERS GRAPHIQUE: LES AFFAIRES

Managem S.A., s'est délesté de 40 000 000 d'actions ordinaires, à un prix moyen de 1,56 \$, le 21 décembre. **Managem** ne possède plus que 10 469 418 actions.

> TEMBEC

Frank A. Dottori, président et chef de la direction de **Tembec** (Tor., *TBC*, 1,22 \$) a acquis 166 071 actions ordinaires, le 19 décembre, à un prix moyen de 1,40 \$.

La transaction a été effectuée par le biais d'un régime d'actionnariat de l'entreprise. **M. Dottori** porte sa participation à 872 679 actions. ■

Rêveur, je cherche
partenaire pour
explorer le monde

Identifiez les occasions d'affaires
pour acheter ou vendre une entreprise !

Trouvez des projets totalisant
plusieurs millions d'investissements !

Les décideurs peuvent maintenant annoncer, consulter et gérer leurs occasions d'affaires grâce au **NOUVEAU** service Carrefour PME. Maximisez votre visibilité en combinant l'imprimé et le Web pour : acheter, vendre, investir, rechercher de l'expertise conseil, chercher des distributeurs, mettre en contact des partenaires, gérer des documents, trouver du financement et plus encore...

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions
d'affaires en visitant le

www.lesaffaires.com/carrefourpme

CARREFOUR PME

On a le sens des affaires

Fier partenaire

BANQUE NATIONALE

LES AFFAIRES.com

En collaboration avec

Relationnel

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

Certification universitaire en gestion de projet

Programme offert en collaboration avec l'Université York
Version française du **Masters Certificate in Project Management**

- Conforme aux normes internationales du Project Management Institute
- Formation donnée par des gestionnaires de haut niveau
- Formation pratique, orientée vers des résultats concrets
- Horaire adapté aux réalités des entreprises et de leur personnel :
9 cours donnés en 18 jours sur une période de 4 mois

Début

Québec : vendredi 27 janvier 2006
Montréal : vendredi 3 février 2006

Séance d'information

Montréal : mardi 17 janvier 2006 de 18 h à 20 h
Université Laval, 630, rue Sherbrooke Ouest

RSVP :

(514) 842-5012, poste 8326
1 877 785-2825, poste 8326

Description du programme et inscription en ligne

www.ulaval.ca/dgfc/gestionprojet

Ce programme est aussi disponible sur mesure
en entreprise partout au Québec.

Encore quelques
places disponibles

YORK U
UNIVERSITY

UNIVERSITÉ LAVAL

La hausse des coûts d'exploitation ralentit les aurifères

La valeur du dollar américain a une influence importante sur le bilan des grandes sociétés aurifères

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

La hausse des coûts d'exploitation des producteurs d'or explique en grande partie pourquoi leurs titres n'ont pas encore retrouvé leur niveau de 1996, même si le prix de l'or est plus élevé de presque 150 \$ US l'once.

En 2005, l'indice plafonné aurifère S&P/TSX a bondi de 21 % pour terminer à 272. Depuis le début de 2006, l'indice a grimpé de 8,9 %. Le prix de l'or, qui a bondi de 18 % en 2005, à 513 \$ US l'once, a augmenté de 6 % depuis le début de l'année. Il se trouve actuellement à 544 \$ US l'once, après avoir tâté brièvement les 550 \$ US l'once sur les marchés à terme.

Plusieurs titres de valeurs de premier ordre se retrouvent maintenant près de leur sommet de 1996. Au début de cette année-là, l'or se négociait à un peu plus de 400 \$ US l'once. Le métal précieux s'est ensuite mis à glisser jusqu'à son plan-

cher de 20 ans, à 253 \$ US l'once, atteint en août 1999.

En février 1996, le titre de **Newmont Mining** (New York, *NEM*, 58,85 \$ US) a établi son sommet historique à 60 \$ US. Newmont est maintenant le deuxième producteur d'or mondial à la suite de l'acquisition de **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 28,10 \$) par **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 34,50 \$),

Les titres des grands producteurs se rapprochent de leur sommet de 1996.

En 1996, le titre de **Barrick** a inscrit lui aussi son sommet historique à tout près de 45 \$ l'action. En mai 1996, le titre de **Mines Agnico-Eagle** (Tor., *AEM*, 25,56 \$) s'échangeait autour de 28 \$, loin du sommet historique de 45 \$ atteint en 1987.

L'influence du dollar US

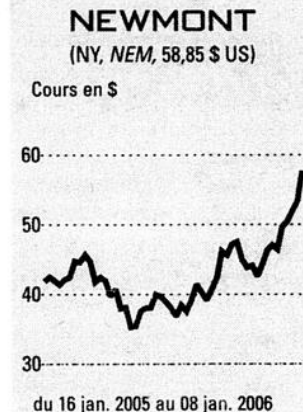
Comment se fait-il qu'avec un prix de l'or de près de 150 \$ US l'once plus élevé qu'en 1996, et après plusieurs acquisitions dans le cas de Barrick et de Newmont, ces titres se trouvent presque au même point qu'en 1996 ?

Geoff Stanley et son équipe d'analystes des titres aurifères de **BMO Nesbitt Burns** notent dans leur analyse que les coûts d'exploitation et de construction ont continué à grimper.

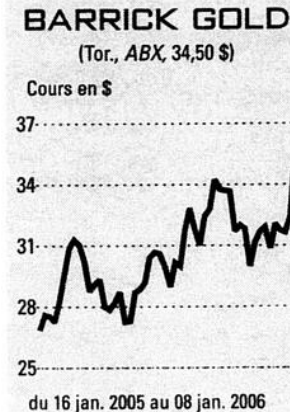
« La demande d'équipement et de main-d'œuvre est forte, et les sociétés n'ont pas réussi à maintenir les dépenses de capital à l'intérieur des budgets prévus », a dit M. Stanley.

Le dollar américain a faibli par rapport à la plupart des devises dans laquelle s'effectue l'extraction de l'or. Par conséquent, la conversion en dollars américains des coûts d'exploitation en devise locale se traduit par un chiffre plus élevé, même sans augmentation en devise locale.

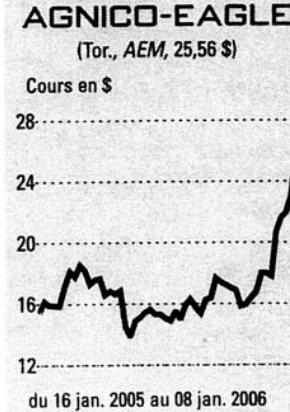
De plus, les coûts de toutes les matières premières servant



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

à l'exploitation ou à la construction de mines ont grimpé de façon exponentielle, notamment les coûts de l'énergie et de l'acier. Par conséquent, les marges bénéficiaires et les fonds autogénérés ont été réduits.

Selon M. Stanley, le coût d'exploitation total moyen pondéré des 30 principaux producteurs d'or mondiaux a été de 264 \$ US l'once en 2005, une hausse de 8,8 % par rapport à 2004.

« Toutefois, les coûts moyens de production pourraient redescendre dans les 244 \$ US l'once en 2006 à mesure que des mines à coûts d'exploitation moins élevés seront mises en production », a ajouté M. Stanley.

L'exemple d'Agnico

De plus, selon l'analyste, le prix élevé des métaux secondaires extraits en même temps que l'or diminuera les coûts d'exploitation. En effet, les producteurs soustraient habituellement de leurs coûts d'exploitation les revenus provenant de la vente de zinc, d'argent ou d'autres métaux obtenus en sous-produits avec l'or. Ainsi, plus ces revenus sont élevés, plus les coûts exprimés en once d'or sont réduits.

Le cas d'Agnico-Eagle, qui produit de grandes quantités de zinc et de cuivre à sa mine Laronde, illustre particulièrement bien cette situation. Selon les calculs de M. Stanley, les revenus de la vente des sous-produits suffiront à couvrir tous les coûts d'extraction de l'or en 2006 et ajouteront 53 \$ US pour chaque once d'or vendue. Autrement dit, chaque once d'or vendue rapportera 544 \$ US l'once au cours actuel, plus les 53 \$ US l'once provenant du surplus de la vente de sous-produits.

Agnico-Eagle se classe évidemment au premier rang des coûts d'exploitation par once parmi les producteurs d'or mondiaux, à - 53 \$ US l'once (cette valeur négative s'explique par le calcul des sommes recueillies par la vente des sous-produits de l'or).

Meredian Gold (Tor., *MNG*, 29,75 \$) vient en deuxième rang, à 48 \$ US l'once, suivie de **Northgate Minerals** (Tor., *NGX*, 2,29 \$), à 90 \$ US l'once, et de **Glamis Gold** (Tor., *GLG*, 34,09 \$), à 158 \$ US l'once.

D'ailleurs, **RBC Marchés des capitaux** classe **Glamis** et **Agnico-Eagle** dans les performances supérieures au secteur d'ici 12 mois, avec une cible de 40 et 29 \$ respectivement. Ces deux producteurs offrent chacun un profil de croissance notable, tandis que leurs équipes de gestion sont appréciées par les analystes de RBC.

Diminution des ventes de couverture

En dépit de la forte hausse du prix de l'or, les producteurs sont parvenus à réduire leur programme de couverture, sauf **Golden Star Resources** (Tor., *GSC*, 3,54 \$) qui l'a augmenté de 100 000 onces au cours de l'année. Selon M. Stanley, les producteurs d'or avaient quelque 47 M d'onces d'or engagées dans ces programmes, soit une baisse de 8 % par rapport à 2004.

Barrick Gold demeure l'entreprise qui possède la plus grosse quantité d'onces d'or engagées dans ces programmes à hauteur de 12,9 M d'onces, suivie d'**Anglo Gold Ashanti** (New York, *AU*, 53,59 \$ US) (11,9 M d'onces) et de **Placer Dome** (8 M d'onces).

Pour la première fois en trois ans, la performance boursière des producteurs sans programme de couverture (32 %) a été meilleure que celle des producteurs couverts par des programmes de vente (+27 %).

La BOULE DE CRISTAL du CRIM



16 et 17 février 2006
600 décideurs en technologies de l'information au Palais des congrès de Montréal

MARCHÉ, FINANCEMENT ET ÉCONOMIE DES TI

Approfondissez vos connaissances sur les changements à court et à long terme que nos experts entrevoyent pour les marchés dominants en TI. Soyez mieux informé sur les enjeux relatifs au financement des entreprises en technologie et sur les prochaines transformations dans l'économie de ce secteur d'activité.

ÉVOLUTION DES TECHNOLOGIES

Avec des visionnaires de haut calibre, découvrez de nouveaux points de vue sur l'évolution des technologies. Soyez mieux outillé pour faire face aux changements à prévoir en technologie dans les organisations locales, de même qu'au gouvernement fédéral.

GESTION ET BONNES PRATIQUES

Vous en saurez davantage sur les enjeux liés aux bonnes pratiques dans la gestion des TI et le développement logiciel. Vous accroîtrez vos connaissances sur la situation du développement logiciel mondialement. Vous serez témoins des échanges entre gestionnaires expérimentés, qui discuteront de leur façon de faire face aux enjeux et aux pressions qui composent leur lot quotidien, ainsi que leur approche face à la gestion de crise.

SUJET SPÉCIAL - SÉCURITÉ INFORMATIQUE

Avez-vous déjà expérimenté un véritable incident de sécurité ? Vous entendrez des exposés sur les enjeux et les principes de sécurité par un universitaire renommé et par des praticiens chevronnés. Avec notre compétition en sécurité, vous découvrirez des exemples d'incidents et des nouvelles menaces, qui vous éclaireront dans la recherche du niveau de sécurité optimal.



Michel Kabay
Professeur associé,
Université Norwich
(États-Unis)



Robert Garigue
Chef de la sécurité
informatique (CSO),
Banque de Montréal



Jacques Viau
Directeur sécurité,
CRIM



René Vézina
Rédacteur en chef
délégué,
Journal Les Affaires



Alan Kay
Président de
Viewpoints
Research Institute
(États-Unis)



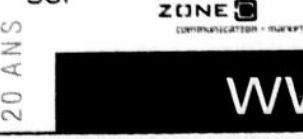
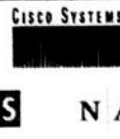
Robert Charpentier
Scientifique,
Ministère de la
Défense nationale



Alain Abran
Professeur titulaire,
École de technologie
supérieure (ETS)



PANEL d'experts
formé d'un représen-
tant de chaque poste
clé d'une organisation



www.crim.ca (514) 840-1251

LES **AFFAIRES**.com

Pour suivre les **premiers appels publics à l'épargne** et l'échéancier des **dates de libération des actions** par les dirigeants des sociétés

www.lesaffaires.com/IPO

FMC
FRASER MILNER CASGRAIN



Tableau d'honneur de l'ICCA

Rangée arrière, à partir de la gauche (debout) : Kim Gilraine, Abhimanyu Verma, Jason Zaytsoff, Diana Discepola, Duane Tup Chong, Heather Kerry

Rangée du centre, à partir de la gauche (assis) : Ashton Tambre, Waqas Hameed, Ryan Ralph

Rangée avant, à partir de la gauche (assis) : Ryan Calder, Stefanie Wong

KPMG félicite les candidats qui ont réussi à l'Évaluation uniforme de 2005

C'est avec grand plaisir que KPMG rend hommage à 280 de ses professionnels qui ont réussi à l'Évaluation uniforme (EFU) de l'Institut Canadien des Comptables Agréés en 2005. Le cabinet est particulièrement fier des 11 membres qui se sont taillé une place au tableau d'honneur de l'ICCA.

Félicitations à tous les candidats de KPMG qui ont réussi à l'EFU. Votre réussite nous comble de fierté!

www.kpmg.ca

Colombie-Britannique

Vancouver

Rob Blusson
Shelley Boyes
Kelly Chan
Catriona Cheng
Dave Drummond
Ricky Dusanj
Priscilla Fuller
Florence Fung
Kim Gilraine*
Ota Hally
Brad Hill
Pat Hundal
Erin Ireland
Michael Kerfoot
Keri Knecht
Kylie Kroening
Grace Kuo
Bobby Lee
Lindsay Maier
Betty Mak
Mike McClelland
Heidi Mooy
Glen Nontell
Zee Noorani
Charissa Oblea
Maria Osuchowski
Peter Park
Richard Pozzebon
Ahmed Sakalla
Laura Smith
Rodger So
Dave Straznicki
Wesley Tong

Duane Tup Chong*

Vivian Wang
Stefanie Wong*
Scott Yamaguchi
Colin Young
Jason Zaytsoff*

Victoria

Roy Booth
Ryan Calder*
Heather Kerry*

Valleé du Fraser

Amber Magee
Michael Olson
Jay Selinger
Ashton Tambre*

Kamloops

Tino Bartucci
Justin Harrison

Kelowna

Jennifer Marchi

Prince George

Erin Radke Hall
Sarah Steel

Ouest

Calgary

Fahreen Bhanji
Aaron Bunting
Charmaine Casorso
Angus Cooke

Leslie Dang

Heather Fleming
Chad Friess
Jody Grunert
Heather Hill
Charmian Lee
Kim Lowe
Angela Lu
Olga MacBeath
Victoria Marshall
Aaron McLeod
Jeff Metcalf
Lisa Nelson
Adrienne O'Neill
Aymie Rondeau
Candice Zaleski

Edmonton

Alex Beis
Jason Ding
Travis Grant
Chelsea Kuhn
Simon Mei
Kelly Ross
Zaheeda Thaver

Lethbridge

Sabina Alm
Sonya Harris
Tonya Thacker

Regina

Matt Stockan

Saskatoon

Beckie Bailey
Natalie Elash
Lisa Soron

Winnipeg

Alicia Erickson
Mike Gandhi
Orest Konowalchuk
Sabrina Pannu
Rob Plohm
Mimi Tran
Pam Tretiak

Ontario

Toronto

Karina Abdoukhakimova
Jackline Abrahamian
Shaun Alie
Denise Magaly Andrade
Maya Bailie
Cyrus Balsara
Sameet Batavia
Chris Bennett
Imrina Bielak
Pierrette Boparai
Peggy Bosch
Tammy Brandt-Bordin
Julie Bruk
Elese Bushnell
Jennifer Butler
Marc Charbin
Cheryl Cheng
Jenny Cheung

Caroline Chong

Wendy Chow
Carol Choy
Aiman Dally
Stefano Damiani
Abbas Damji
Darryl Dawe
Martin Dearing
Kiril Delivanov
Henry Dera
Sanovnik Destang
Tony Diab
Jawaid Dossani
Shane Downey
Shelley Doyle
Evgeny Dunaevsky
Amanda Favot
Alan Fernandes
Adi Galimidi
Samhita Gera
Pardeep Gill
Jatinder Grover
Waqas Hameed*
Mazhar Hamidi
Johann Ho
Verna Ho
Holly Ho
Amanda Iacovetta
Kazeem Jaffer
Chris Jones
George Karkas
Greg Karpel
Toby Kaye
Amin Kermali

Eric Kolobutin

Jeff Kwan
Karlus Kwok
Murtuza Lakdawala
Jemima Lao
Stephen Lee
Ira Levy
Kaman Li
Joanne Liang
Melissa Low
Jarrod Lynn
Boris Lyssenko
Victor Ma
Jennifer Ma
Mary Mackovski
Nisha Malik
Stephanie Mandrapillias
Kathleen McGarry
Samira Moledina
Courtney Morris
Nikolaos S. Mpakolas
Mark Ng
Tam Nguyen
Pranav Pandya
Olivia Pascu
Grace Poon
Amit Puri
David Ritchie
Winnie Sha
Darren Sherik
Vincent Shiao
Stephen Smith
Benjamin Soong
Karen Sortwell

Elan Steinberg

Becky Street
Dana Sutherland
Dorothy Tang
John Tang
Adriano Tommasino
Natalie Tran
Fong Liang Tsaur
Marc Ventresca
Abhimanyu Verma*
Adam Waltman
Adrian Wong
Amy Wu
Tong Yin

Hamilton

Amy Bernstein
Michael L. Breadner
Debrana Das
Kristen L. Evans
Laura Hinton
Heather Raso
Crystal M. Van Ryn

St. Catharines

Bryan Boles

Waterloo

Mary Anne Lavallee
Tim Lewis
Julia C. Lipiec
Kelly Trafford
Mark Valletta
Jim Whetstone

London

David Arnold
Gilbert Bonvanie
Tyler Hume
Patricia Lacasse
Luke MacLennan
Tim MacNeil
Devon Park
Sara Pearson
Ryan Ralph*

Windsor

Douglas A. Bierer
Gary Fung
Amy Bender
Nourman Qureshi

Ottawa

Khatera Akbari
Laleah C.E. Beaudoin
Melinda A. Cesario
Erin J. Chan
Phillippe N. Delparte
Sara Duguay
Karen M. Irwin
Terri A. McDermid

Kingston

Jennifer Curran
Brendan Dowling
Ray Duggan
Kim Mazerolle
Sandeep Virk

North Bay

Shannon Brown

Sault Ste. Marie

Amanda C. Smith

Sudbury

Jennifer Burton
Martin Laferriere
Cleo Melanson
Robyn Morris
Emily O'Donnell
Jennifer Woods

Québec

Montréal

Jean-Christophe Barrette
Nick Bell
Claudine Benoit
Simon Castonguay
Mylène Charron
Yannic Constantineau
Diana Discepola*
Karine Forget
Marc Fortugno
Karine Gagnon
Tina Gandhi
Stéphane Bellerive Gravel
Kristelle Hanquier
Fatima Harouroud
David Lavallée
Marie-Claude Lefebvre
Jean-Simon Lemieux
Joanne Mudd

Luke Pelosi

Vincent Picard-Dufresne
Katherine Sanschagrin
Alexandre Savaria
Sandrine Simard
Ouriel Soudry
Charles Tremblay
Sébastien Tremblay
Cynthia Trimarchi
Sinisa Zaharijevic

Atlantique

Fredericton

Jeff Marson

Moncton

Megan Osborne
Francois Serry
Melissa Vogan

Halifax

Pamela Bradbury
Scott Corkery
Jillian MacDonald
Jane McCurdy
Adam Randell
Jedd Wood

Sydney

Christopher Edwards

*Tableau d'honneur de l'ICCA

Plus de 4 000 emplois forestiers perdus dans la province l'an dernier

Le quart de la baisse résulte de l'application du rapport Coulombe

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

L'année qui vient de s'écouler a été catastrophique pour l'industrie forestière québécoise, qui a perdu 4 040 emplois, selon le récent relevé du ministère des Ressources naturelles et de la Faune (MRNF).

Et le quart provient du rapport Coulombe. « Si on inclut autant les fermetures complètes que partielles, c'est un peu plus de 1 000 emplois qui ont été perdus en raison de la réduction de la possibilité forestière », a souligné Pierre Corbeil, ministre du MRNF.

À la suite des recommandations du rapport Coulombe, le MRNF a réduit de 20 % (25 % dans le territoire couvert par la Paix des Braves) la possibilité forestière des forêts publiques d'essence résineuse du Québec. Cette réduction de la possibilité forestière aura pour conséquence de réduire d'entre 10 % et 20 % la récolte de bois résineux dans l'avenir.

Pour Jacques Gauvin, consultant pour le Conseil de l'industrie forestière du Québec, la question n'est pas de savoir si les pertes d'emplois sont dues au rapport Coulombe ou à d'autres facteurs, mais de constater qu'une série de facteurs a provoqué une sévère crise de l'industrie, qui a perdu 5 % de sa main-d'œuvre en une seule année.

« J'espère que ça ne se produira pas mais je crois que le pire est à venir », a dit M. Gauvin aux AFFAIRES.

Sur la question du rapport Coulombe, il souligne que les feux de forêts ont contribué à atténuer ses effets en rendant disponible plus de bois à la récolte temporairement. Toute-



L'année qui se termine, et peut-être aussi celle qui débute, risque de demeurer longtemps gravée dans la mémoire des acteurs de l'industrie des pâtes et papiers.

fois, l'effet réel des réductions de possibilité se fera sentir en 2006.

Dans la forêt de feuillus, le resserrement des normes d'exploitation, ajouté à la réduction de 5 % de la possibilité forestière, a contraint plusieurs sociétés de sciage à

La réduction de coupe n'est qu'un des nombreux fléaux qui s'abattent sur l'industrie.

fermer. Cela dit, les effets économiques négatifs de cette situation ont amené le gouvernement à adoucir sa position.

Dans le bois résineux, le gouvernement a dû aussi assouplir sa position, notamment sur le transfert de contrats d'approvisionnement et d'aménagement forestier d'une scierie à l'autre.

Les producteurs de bois d'œuvre ont annoncé la fermeture des scieries non rentables et en déficit d'approvisionnement pour regrouper la production dans les établissements les plus viables. Sans le transfert de ces contrats d'approvisionnement, ces regroupements ne seront pas possibles.

Une industrie malmenée

Cette réduction de coupe n'est qu'un des nombreux fléaux qui s'abattent sur l'industrie. La hausse du dollar canadien, du coût de l'énergie et de plusieurs produits chimiques a entre autres rendu plusieurs usines de papier et de bois d'œuvre de la province non concurrentielles.

Les médias électroniques livrent une vive concurrence aux médias écrits en s'attirant une part de plus en plus grande des budgets publicitaires. Les producteurs de papeterie souffrent aussi de l'effet Internet sur les communications. Et au niveau mondial, la riva-

lité est de plus en plus vive, notamment celle des producteurs sud-américains qui utilisent la pâte de bois de l'eucalyptus, une plante à croissance rapide.

Enfin, en dépit de plusieurs défaites juridiques, les Américains continuent de prélever des droits compensatoires et anti-dumping sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre. Les scieurs du Québec ont versé à eux seuls 1,2 G\$ de droits depuis 2002, somme qu'ils espèrent récupérer en tout ou en partie.

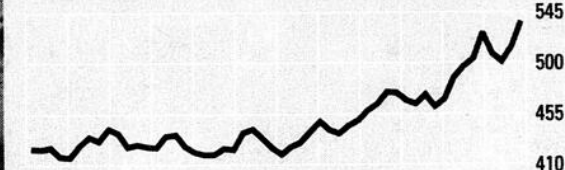
Cette vive concurrence, la baisse de la demande et les faibles prix des produits ont forcé la fermeture de plusieurs usines. Dès le début de 2005, Abitibi-Consolidated (Tor., A, 4,75 \$) a annoncé la fermeture permanente de son usine de papier journal de Port-Alfred, en arrêt depuis près d'un an. En juillet, Tembec (Tor., TBC, 1,30 \$) a suivi en mettant la clé sous le paillason de l'usine de papier glacé de Saint-Raymond, près de Québec. À l'automne, Smurfit-Stone a fermé son usine de carton de New Richmond, en Gaspésie. Puis, à la fin de novembre, Domtar (Tor., DTC, 6,70 \$) a temporairement cessé de faire fonctionner l'usine de pâte de Lebel-sur-Quévillon et deux scieries importantes.

La détresse de l'industrie et de ses employés a amené le gouvernement du Québec à mettre sur pied un programme de 450 M\$ (comportant 167 M\$ de fonds nouveaux) répartis sur trois ans pour atténuer les impacts des fermetures. Le fédéral a concocté un programme de 1,5 G\$ répartis sur cinq ans pour toute l'industrie canadienne. ■

BAROMÈTRE DES RESSOURCES

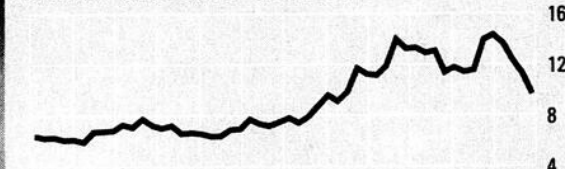
L'OR

Fermeture : 535,25 \$ US l'once un an : +26,36 % dern. sem. : +4,34 %



GAZ NATUREL

Fermeture : 9,64 \$ US MBTU un an : +51,10 % dern. sem. : -14,12 %



Fermeture 06-01-06 Fermeture 30-12-05 Variation (%)

MÉTALX ¹			
Aluminium (\$ US la livre)	1,03	1,04	- 1,05
Argent (\$ US l'once)	9,09	8,83	2,94
Cuivre (\$ US la livre)	2,10	2,07	1,32
Nickel (\$ US la livre)	6,46	6,00	7,66
Or (\$ US l'once)	535,25	518	3,33
Platine (\$ US l'once)	993,00	965	2,90
Zinc (\$ US la livre)	0,87	0,86	1,21
Indice Cont.CRB (contrats à terme)	353,98	349,63	1,24

PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, \$ US)			
West Texas Intermediate	64,18	61,04	5,14
Brent (mer du Nord)	62,92	57,85	8,76
Gaz naturel (\$ par gigajoule) ²	8,50	12,25	- 30,61

BOIS DE SCIAGE ³ (prix des producteurs pour le 2x4)			
Bois vert (Montréal) \$ CA	400	400	0

Prix composés			
Toronto \$ CA	375,47	371,87	0,97
Colombus \$ US	391,35	376,09	4,06

MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				Var. (%)
Argent (\$ US l'once)	mars	9,17	8,89	3,15
	juin	9,31	8,91	4,49
Cuivre (\$ US la livre)	mars	2,09	2,03	2,96
	mai	2,03	1,93	5,18
Or (\$ US l'once)	février	541,20	518,90	4,30
	avril	545,90	523,40	4,30
Platine (\$ US l'once)	avril	1004,60	973	3,25
Palladium (\$ US l'once)	mars	273,40	261,40	4,59
Café C (\$ US la livre)	mars	1,20	1,07	12,15

¹ Marché des métaux de Londres (LME). ² Prix en Alberta. ³ Prix fournis par le Conseil de l'industrie forestière du Québec.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS, FERMETURE DU 06-01-2006

Chute du prix du gaz naturel

Le temps doux qui s'est propagé dans le nord-est des États-Unis a fait plonger le prix du gaz naturel sur les marchés nord-américains.

Le prix du gaz naturel en Alberta a chuté de près de 30 % depuis deux semaines à 8,50 \$ le gigajoule, mais demeure 38 % plus élevé que l'an dernier à la même période.

Les centrales électriques alimentées au gaz naturel sont les principaux consommateurs de l'hydrocarbure. Plus la température est froide, plus ces centrales doivent produire de l'électricité pour chauffer les maisons.

La consommation de gaz naturel provenant des résidences chauffées au gaz naturel est elle aussi sensible aux fluctuations de la température.

Cette baisse de la consommation de gaz naturel se fait sentir dans les réservoirs d'appoint de gaz naturel dont le niveau a augmenté substantiellement au cours des derniers jours.

Bon départ pour les métaux

Le marché des métaux a démarré l'année vigoureusement, alors que les prix du cuivre, du zinc et de l'aluminium ont connu des hausses importantes.

Le prix du zinc a touché les 0,87 \$ US la livre après que les stocks du Marché des métaux de Londres (LME) aient baissé à 391 000 tonnes, le niveau le plus bas depuis cinq ans.

Le prix du cuivre reste quant à lui tout près de son sommet historique de 2,15 \$ US la livre et ce, en dépit d'une remontée des stocks du LME à environ 97 000 tonnes, en hausse de 20 % depuis un mois. Le début de la grève de 28 000 travailleurs de la société d'État chilienne, le plus gros producteur de cuivre au monde, explique la fermeté du marché ■ F.R.

Réunions au cœur du Vieux-Québec



Programme corporatif à partir de 109 \$ par chambre, par nuit

À partir de

80\$

PAR PERSONNE, PAR JOUR, OCCUPATION DOUBLE, TAXE EN SUS

Forfait réunions

10 CHAMBRES et plus

- Chambre de catégorie supérieure avec 1, 2 ou 3 repas
- Salle de réunion
- 2 pauses-café par jour
- Appels locaux sans frais
- Frais de service
- Accès internet haute vitesse gratuit



HOTEL
MANOIR VICTORIA



44, côte du Palais, Vieux-Québec (Québec) G1R 4H8 • www.manoir-victoria.com • 1 800 463.6283

CLUB DE PRESSE BLITZ

LE RÉPERTOIRE DES MÉDIAS DU CANADA

26000 inscriptions/contacts

(514) 722-5128

1-888-819-3282

www.datablitz.com

aussi :

BLITZ 24

SERVICE UNIQUE DE MESSAGERIE EN

"CIRCUIT DE PRESSE"

(514) 593-7399

www.blitz24.com

Le grand bouleversement se poursuivra cette année

Ce remue-ménage pourrait entraîner une consolidation de l'industrie forestière en 2007

François Riverin

francois.riverin@transcontinental.ca

L'année 2006 s'annonce encore difficile dans l'industrie des pâtes et papiers du Québec et devrait être ponctuée de rationalisation et de fermeture d'usines, avant que le regroupement véritable d'entreprises ne commence.

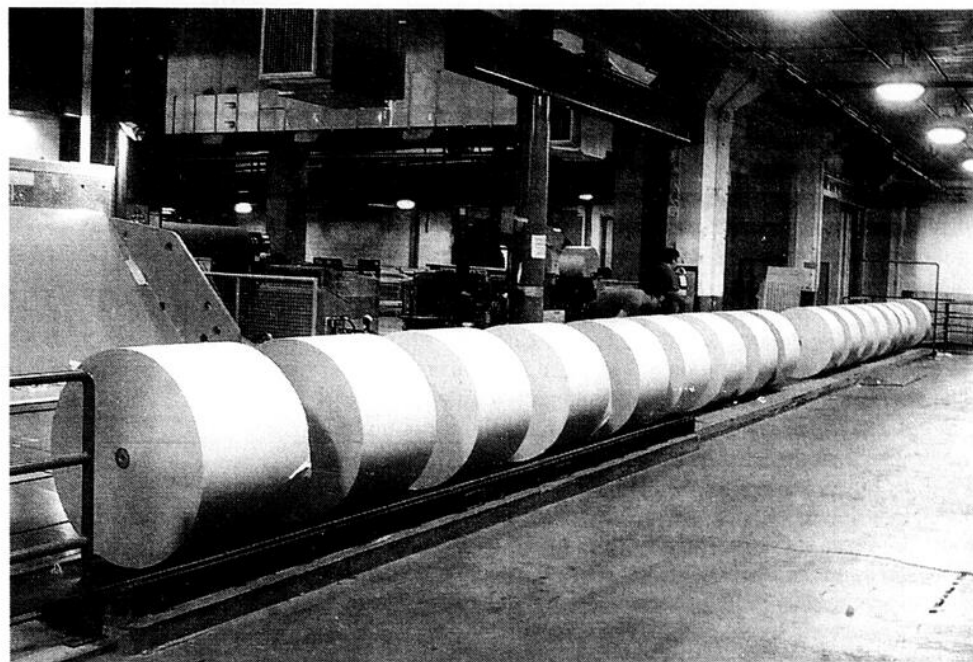
Selon Benoit Gervais, gestionnaire des portefeuilles de ressources pour la **Corporation financière Mackenzie**, l'industrie des pâtes et papiers canadiennes a encore du chemin à faire avant que les investisseurs ne la regarde sérieusement.

« C'est triste à dire pour les employés, mais les entreprises de pâtes et papiers canadiennes n'ont fait jusqu'à maintenant que tremper un orteil dans la consolidation. Il faut aller beaucoup plus loin pour se mettre à niveau sur le marché mondial », a dit M. Gervais aux AFFAIRES.

L'industrie des pâtes et papiers a encore du chemin à faire avant que les investisseurs ne la regardent sérieusement

Selon Patricia Mohr, vice-présidente des recherches industrielles et économiques à la **Banque Scotia**, la consolidation dans l'industrie des papiers de communications d'affaires et d'impression commerciale est causée en partie par la concurrence des médias électroniques.

« Nous constatons un déplacement des annonces publicitaires des médias imprimés vers les médias électro-



L'année 2006 s'annonce encore difficile dans l'industrie des pâtes et papiers du Québec.

niques », a dit M^{me} Mohr aux AFFAIRES.

De plus, la forte expansion de la capacité de production en Chine limite les possibilités d'exportation des usines nord-américaines vers ce marché en croissance.

Selon l'économiste, certaines usines de papier journal trouveront peut-être un débouché en fabriquant du nouveau papier à brillance élevée à partir de pâte mécanique. Ils déplaceraient ainsi dans ce créneau les fabricants de papier non couché sans pâte mécanique (UFS ou *uncoated freesheet*), dont les coûts de fabrication sont plus élevés. Selon elle, l'introduction du papier à brillance élevée fera disparaître 10 % de la capacité nord-américaine de production d'UFS d'ici 2007.

M^{me} Mohr entrevoit une hausse du prix moyen du papier journal à 660 \$ US la tonne en 2006, comparativement à 600 \$ US en 2005. Sa prévision pour le

prix du bois d'œuvre est de 330 \$ US le 1 000 pieds-planche (351 \$ US en 2005) et de 280 \$ US le 1 000 pieds carrés pour le panneau OSB. Elle entrevoit aussi une hausse du prix du carton.

Hervé Carreau, analyste des produits forestiers pour les **Marchés mondiaux CIBC**, est d'avis lui aussi que la consolidation de l'industrie des pâtes et papiers devra se poursuivre en 2006 dans l'est du Canada.

« Il y a une trop forte concentration d'usines à coûts d'exploitation élevés dans cette région », a dit M. Carreau aux AFFAIRES.

Il n'entrevoit pas d'aide du côté du dollar canadien qui devrait rester fort. Toutefois, il se pourrait que la production de pâte commerciale en Chine soit ralentie par une pénurie de matières premières, et même de l'eau. Cela pourrait faire monter un peu les prix de la pâte et aider les producteurs canadiens.

Vendre à découvert

Richard Kelertas, analyste des produits forestiers pour **Valeurs mobilières Dundee**, continue à entrevoir des temps difficiles pour les papetières en 2006. Il conseille même de vendre à découvert les titres des producteurs de papier journal comme **Abitibi-Consolidated** (Tor., A, 4,45 \$) parce qu'il entrevoit un recul du prix du papier journal de près de 100 \$ US la tonne vers la fin de l'année, à environ 500 \$ US la tonne.

De plus, M. Kelertas prévient de ne pas trop compter sur les fusions et acquisitions ou sur l'intervention de producteurs étrangers pour résoudre les problèmes de l'industrie canadienne. Selon lui, c'est le contraire qui se produit, alors que les producteurs ferment les usines au Canada pour acheter des usines plus rentables à l'étranger.

« Les coûts de faire des affaires dans ce pays sont tout

simplement trop élevés », a soutenu M. Kelertas.

Selon lui, des grandes sociétés comme **Abitibi** et **Domtar** (Tor., DTC, 6,61 \$) devront fusionner éventuellement avec d'autres producteurs, si elles veulent retrouver une croissance notable et soutenue de leurs bénéfices. Toutefois, cela ne surviendra probablement pas en 2006.

« Cela pourrait survenir au début de 2007 après que toutes les possibilités de restructuration interne auront été essayées et épuisées, avec peu de résultat sur la rentabilité », a expliqué M. Kelertas.

Les deux seules suggestions d'achat de M. Kelertas, mais à des prix inférieurs au cours actuel, sont **Cascades** (Tor., CAS, 10 \$), à accumuler au-dessous de 9 \$, et **Norbord** (Tor., NBD, 12,25 \$), à acheter en bas de 11 \$. Selon lui, Norbord est tellement bien gérée, à des coûts d'exploitation tellement bas, et verse un dividende si généreux, que

tôt ou tard un rival américain devra l'acheter.

De plus, **Brookfield Properties** (Tor., BPO, 33,50 \$), l'actionnaire principal, a dit que son bloc d'actions dans Norbord ne faisait plus partie de son noyau d'affaires. Une offre publique d'achat pourrait alors amener le prix de l'action entre 15 \$ et 17 \$.

« Présentement, le prix de l'action est juste un peu trop cher à notre goût, parce qu'il y aura bientôt surcapacité de production de panneaux OSB en Amérique du Nord, déclenchant une chute des prix de l'OSB et du cours de l'action », a ajouté M. Kelertas.

Quant à **Cascades**, M. Kelertas s'attend à ce que la société entreprenne d'autres initiatives stratégiques dans les prochains trimestres.

« Cascades est en voie de se redéfinir et devrait procurer aux investisseurs de bons rendements à long terme, même dans une conjoncture difficile », a dit M. Kelertas. ■

LES AFFAIRES Abonnez-vous!

Économisez plus de 60%

12 numéros
4 numéros
52 numéros

LES AFFAIRES

300
Prép dem
Une génération en manque de diplômes

1 an pour seulement **59,95\$** + taxes

www.lesaffaires.com/abonnement
1 800 361-7215

ABONNEZ-VOUS !

Économisez plus de 50%

RECEVEZ 12 numéros

REVUE commerce

12 numéros pour seulement 24,95\$ + taxes

www.revuecommerce.com/abonnement

877 474-3934

commerce

LE RETOUR

VENDRE SE VENDRE FAIRE VENDRE

meilleurs pires en 2005

ANALYSE DES MARCHÉS

La sobriété après l'allégresse boursière

Les indices nord-américains ont connu un début d'année canon en brisant des records



Dominique Beauchamp

dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Une légère gueule de bois succède aux fêtes qui s'étaient prolongées bien au delà de la Saint-Sylvestre, en Bourse.

En effet, des profits ou des avertissements de profits moindres de la part d'**Alcoa** (NY, AA, 29,44 \$ US), de **Phelps Dodge** (NY, PD, 145,72 \$ US), de **Warnaco** (Nasdaq, WRNC, 24,50 \$ US) et de **Cognex** (Nasdaq, CGNX, 30,75 \$ US) ont ramené les investisseurs à la réalité.

Ceux d'Amérique du Nord ont encaissé certains bénéfices, le 9 et 10 janvier, après un début d'année canon.

Même en Europe, des données économiques plus fortes que prévu en Allemagne, en France et en Espagne, notamment, ravivent les craintes que les taux d'intérêt pourraient monter de nouveau sur ce continent.

Au Japon, le Nikkei 225 a connu son recul le plus senti en un mois, le 11 janvier. Les investisseurs craignent que l'appréciation du yen nuise aux exportations japonaises et porte ombrage à sa relance économique.

L'année 2006 a démarré en force. Le S&P/TSX a clos ses huit dernières semaines de gains avec un nouveau record historique de 11647, le 6 janvier.

Le rebond de l'or près de son sommet de 25 ans et du pétrole à 63,50 \$ US le baril a propulsé le S&P/TSX de 3,1 %, lors de la première semaine de janvier.

L'indice des producteurs d'or a atteint un record le 6 janvier. La capacité du métal jaune à rester au-dessus de 500 \$ US l'once attire de nouveaux acheteurs, tout comme la possibilité d'autres fusions et acquisitions parmi les producteurs.

Les producteurs de matériaux se sont appréciés de 7,5 % depuis le début de l'année, grâce à un regain du nickel et aux records successifs des prix du cuivre et du zinc.

Des observateurs attribuent ce rebond à la volonté des fonds d'investissement et spéculatifs d'engager de l'argent frais dans les denrées, en ce début d'année.

La meilleure performance de la semaine revient au secteur de la technologie, avec un bond de 8,4 %.

Tous les titres du secteur ont contribué avec en tête l'envolée de 12,2 % de **Hum-**

mingbird (Tor., HUM, 28,50 \$), de 11,5 % de **Nortel Networks** (Tor., NT, 3,82 \$), de 10,2 % d'**Open Text** (Tor., OTC, 18,30 \$), de 9,7 % de **Research In Motion** (Tor., RIM, 83,15 \$) et de 8,5 % de **Cognos** (Tor., CSN, 44,77 \$).

Des sommets également au sud de la frontière

Les indices américains ont affiché leur meilleur début d'année depuis 1987, selon **Merrill Lynch**. Les trois indices, Dow Jones, S&P 500 et Nasdaq ont tous augmenté au cours des cinq premières séances de janvier.

Des gains respectifs de 3 et de 4,5 % pour le S&P 500 et l'indice Nasdaq ont permis à ces deux indices de retrouver leur niveau d'il y a quatre ans et demi, le 9 janvier.

Même le Dow Jones a participé au mouvement. Son gain de 2,8 % lui a permis de franchir la barre des 11000 points le 9 janvier, pour la première fois depuis juin 2001.

Le Dow Jones a franchi ce seuil à 19 reprises depuis mai 1999, mais il n'est jamais demeuré au-dessus de cette marque plus de sept séances.

Les indices plus généralistes, tels que l'indice NYSE (New York Stock Exchange), le Russell 2000 et le Wilshire 5000, ont aussi atteint des records.

La création d'emplois, plus faible que prévu en décembre aux États-Unis, et le dévoilement du procès-verbal de la réunion de décembre de la Fed incitent plusieurs observateurs à spéculer que la banque centrale pourrait mettre un terme aux hausses de taux. Au 31 janvier, il s'agira d'une 14^e hausse depuis juin 2004.

Une dose de prudence après un début effervescent

Au moins un gestionnaire canadien juge que l'effervescence boursière mérite une petite dose d'*Alkaseltzer*.

George Vasic, stratège d'**UBS**, rappelle que l'indice S&P/TSX a grimpé de 1000 points depuis novembre.

À son cours actuel, l'indice est d'environ 8 % au-dessus de sa valeur juste, une mesure qu'il établit en comparant le rendement de l'actif des actionnaires et les rendements des obligations d'entreprises.

De plus, sa cible de 11 750 pour le S&P/TSX dans 12 mois table déjà sur un bond de 20 % des bénéfices des entreprises. À son avis, il serait peu probable que les résultats dépassent ses attentes

pour une quatrième année.

Néanmoins, les bénéfices croissants gonfleront les rendements de l'actif et la valeur comptable des entreprises, ce qui compensera pour les taux plus élevés.

De plus, le marché canadien a regagné plus de 82,4 % en 39 mois, soit depuis son niveau plancher d'octobre 2002.

À cet égard, ce rebond se rapproche déjà des plus forts et plus longs mouvements haussiers depuis 50 ans, fait valoir M. Vasic.

Tous ces facteurs justifient une approche plus prudente, car, à son avis, le marché est

mûr pour une rechute de 10 % ou plus.

En conséquence, il diminue de 55 à 50 % sa répartition en actions et hausse de 10 à 15 % la portion consacrée à l'encaisse. Cette encaisse servira à profiter des occasions après le repli des cours.

M. Vasic fait moins de place dans le portefeuille aux titres de technologie et aux matériaux, qui ont le plus grimpé récemment.

En revanche, il privilégie les titres de consommation essentielle et adopte une position neutre dans les titres financiers. ■

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Société	Date	Heure	Adresse
METRO Inc.	24 janv.	11 h 00	1050, rue Sherbrooke O., Montréal
Pro-Venior Inc.	24 janv.	15 h 00	2918, boul. Dagenais O., Laval
CryoCath Technologies Inc.	26 janv.	16 h 30	900, boul. René-Lévesque O., Montréal
Tembec Inc.	26 janv.	11 h 00	1050, rue Sherbrooke O., Montréal
Abitex Inc.	8 fév.	16 h 30	615, av. Centrale, Val-d'Or
Azimut Inc.	22 fév.	10 h 00	900, boul. René-Lévesque O., Montréal

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement).

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

CAISSES COMMUNES

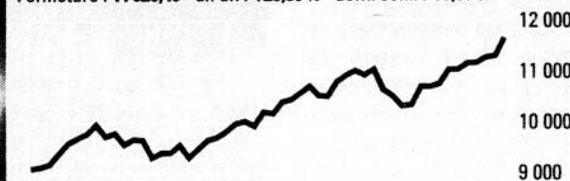
Valeur de l'actif net par action et taux de rendement sur un an

	Rendement en %		Cotes hebdomadaires			
	30-12-05	25-11-05	23-12-05	07-01-06		
ASS. DES POMPIERS DE MTL						
Fonds A.P.M. équilibré	6,62	8,24	12,696	12,281		
BARREAU DU QUÉBEC						
Actions	19,10	18,91	16,417	13,588		
Équilibré	8,95	10,47	13,592	12,688		
Obligations	4,33	4,86	11,283	11,375		
MAÎTRES ÉLECTRICIENS						
Fonds CORNEL Équilibré	11,51	13,23	17,498	15,794		
MAÎTRES MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE						
Fonds REMEC - Équilibré	6,87	8,52	13,236	12,888		
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE						
Actions	15,18	16,78	14,159	13,700		
Équilibré	9,85	11,28	57,879	53,859		
Obligations	4,88	5,36	14,294	14,301		
Sécurité	n.d.	n.d.	9,984	n.d.		
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC						
Actions canadiennes	24,136	19,90	23,487	19,522		
Action internationales	8,802	8,68	8,532	8,090		
Équilibré	n.d.	10,82	n.d.	n.d.		
Marché monétaire	10,014	2,27	10,014	10,014		
Obligations canadiennes	11,122	5,96	11,101	10,961		
Omnibus	22,939	11,06	22,549	21,466		
Placement (fonds)	22,663	10,40	22,200	20,591		
INGÉNIEURS DU QUÉBEC - Férique						
Revenu à court terme	34,232	2,17	34,213	34,231		
Obligations	38,534	5,77	38,517	38,014		
Actions	64,608	19,75	62,919	52,427		
Équilibré	47,677	11,49	46,731	42,752		
International	6,666	6,93	6,416	6,205		
Américain	8,126	0,84	7,897	8,499		
Asie	15,813	18,35	15,011	13,037		
Europe	11,899	6,41	11,287	11,481		
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC						
Actions Asiatiques	13,673	11,79	13,126	11,496		
Actions Canadiennes	25,901	20,08	26,617	21,748		
Actions Global	10,527	n.d.	10,219	n.d.		
Actions Européennes	9,962	1,37	9,563	9,454		
Obligations	11,990	4,77	12,028	11,828		
Court terme	9,416	2,35	9,431	9,418		
Équilibre-Croissance	10,885	9,35	10,908	10,015		
Mondial diversifié	9,547	6,73	9,350	8,844		
Indiciel américain	6,958	0,49	6,800	6,789		
Équilibré	13,252	7,55	10,908	12,807		

Ce tableau comprend uniquement la valeur de l'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. 1 Le rendement d'un an est calculé à la fin de chaque mois. 2 Cote de l'an dernier.

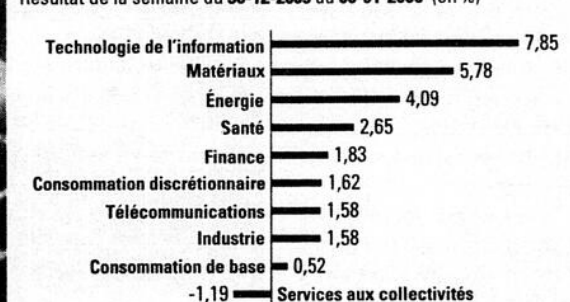
S&P/TSX

Fermeture : 11 620,46 un an : +28,30 % dern. sem. : +3,09 %



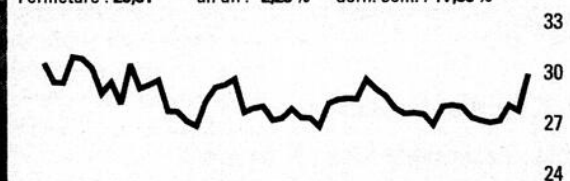
PERFORMANCE SECTORIELLE

Résultat de la semaine du 30-12-2005 au 06-01-2006 (en %)



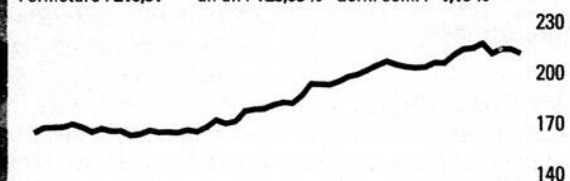
TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

Fermeture : 29,81 un an : -2,23 % dern. sem. : +7,85 %



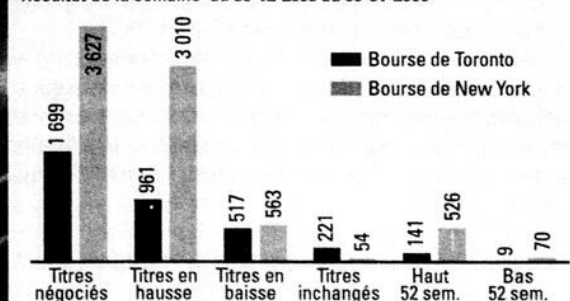
SERVICES AUX COLLECTIVITÉS

Fermeture : 210,51 un an : +28,68 % dern. sem. : -1,19 %



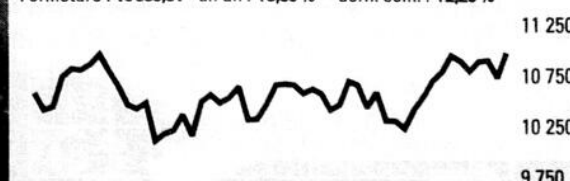
ACTIVITÉ BOURSÈRE

Résultat de la semaine du 30-12-2005 au 06-01-2006



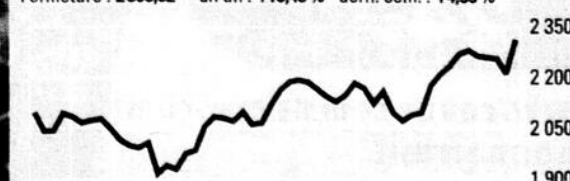
DOW JONES

Fermeture : 10 959,31 un an : +3,80 % dern. sem. : +2,26 %



NASDAQ

Fermeture : 2 305,62 un an : +10,43 % dern. sem. : +4,55 %



SOURCE : REUTERS, FERMETURE DU 06-01-2006

Les gestionnaires de notre table ronde surpassent le marché

Malgré un trimestre faste pour les indices nord-américains, trois des quatre experts font mieux

Yannick Cléroutin

yannick.cleroutin@transcontinental.ca

Les 12 titres sélectionnés par les experts que nous avons réunis à l'occasion d'une table ronde, dans notre livraison du 8 octobre dernier, ont dans l'ensemble connu une solide performance en trois mois.

Ben Horwood, président et gestionnaire de **Contrarian Asset Management**, a donné le ton puisqu'un investissement de 1 000 \$ dans chacun des trois titres qu'il avait suggérés aurait produit un rendement total de 25 % au 9 janvier. Les choix de M. Horwood ont donc déclassé les indices nord-américains, même si le S&P/TSX et le S&P 500 ont respectivement grimpé de 7,6 et 7,8 % sur la période.

PBB Global a bondi de 42 % Avec un gain de 42,4 %, la fiducie de revenu **PBB Global Logistics** (Tor., **PBB.UN**, 22,30 \$) a connu la meilleure performance de tous les titres recommandés en table ronde.

PBB a été la cible d'une offre d'achat hostile lancée par **Livingston International** (Tor., **LIV.UN**, 22,05 \$). Livingston a réussi à s'entendre avec la direction de PBB en lui proposant une bien meilleure offre, explique M. Horwood.

Estimant que PBB deviendra une société plus forte une fois combinée à Livingston, M. Horwood conservera les

actions de Livingston qu'il recevra en échange de celles de PBB, si l'offre reçoit le feu vert des actionnaires.

Propulsé par de bons résultats trimestriels, **JPMorgan Chase** (NY, **JPM**, 40,67 \$ US) a bondi de 19,2 % en trois mois.

M. Horwood attribue aussi l'envolée du titre à la fin anticipée du cycle de hausse des taux d'intérêt aux États-Unis.

Le contexte reste favorable pour les banques puisque l'économie américaine est encore vigoureuse, ajoute M. Horwood.

Au cours d'un trimestre marqué par la poursuite de son repositionnement, **Emergis** (Tor., **EME**, 4,45 \$) a grimpé de 15 %.

M. Horwood rappelle qu'elle s'est déparée dans la dernière année de plusieurs activités non stratégiques aux États-Unis et s'est recentrée dans les soins de santé.

Emergis a aussi conclu un important rachat d'actions. La direction pourrait utiliser ses liquidités abondantes pour réaliser des acquisitions.

François Rochon, président et gestionnaire de portefeuilles pour **Giverny Capital**, a aussi bien fait, ses trois titres ayant grimpé de 15 % au total.

Le transporteur par camion **Knight Transportation** (NY, **KNX**, 21,05 \$ US) a été la locomotive, avec un gain de 31 %.

Knight a accru son profit par action de 22 % (0,27 \$ US) à son troisième trimestre, soit

un cent de plus que prévu.

Le titre se négocie à 24 fois les profits prévus pour 2006. « Ce n'est plus une aubaine, mais cela semble justifié », conclut M. Rochon.

Berkshire Hathaway (NY, **BRK.B**, 2 979 \$ US), qui avait perdu 7 % en 2005 avant la tenue de notre table ronde, a regagné 8,9 % en trois mois.

M. Rochon souligne que son président, **Warren Buffett**, a été particulièrement actif en Bourse dans les derniers mois, achetant pour 6 G\$ US d'actions de sociétés, comme **Budweiser** (NY, **BUD**, 43,13 \$ US) et **Wal-Mart** (NY, **WMT**, 45,82 \$ US).

Wal-Mart, elle, a avancé de 4,5 %. « Ses résultats pour décembre étaient un peu moins bons que prévu », admet M. Rochon. Ses déboires découlent selon lui du fait que les consommateurs sont affectés par la flambée des coûts d'énergie. Mais il recommande de le conserver pour un potentiel de croissance de 10-12 % par an.

Christian Godin, de **Montrusco Bolton**, s'est hissé tout juste au-dessus des indices, avec un gain global de 8,3 %.

Le distributeur de lentilles **Coastal Contacts** (Tor., **COA.X**, 2,55 \$) en a fait voir de toutes les couleurs, mais a tout de même pris 22 %. Son titre a

plongé après que son principal rival, **1-800 Contacts**, eut dénoncé ses pratiques d'affaires.

Les investisseurs ont réagi excessivement aux accusations de 1-800, dit M. Godin. Il en a donc profité pour racheter davantage d'actions de Coastal.

Le producteur de gaz naturel **Birchcliff Energy** (Tor., **BIR**, 7,15 \$) a pour sa part monté de 13,5 %. « La société a dévoilé de bons résultats de forage et a augmenté sa cadence de production de gaz naturel », résume M. Godin. Elle a aussi profité de la vigueur des prix du pétrole et du gaz naturel.

METRO (Tor., **MRU.SV.A**, 30,75 \$) a fléchi de 11 %. L'épicier a baissé en sympathie avec sa rivale **Loblaws** (Tor., **L**, 57,28 \$), qui connaît des difficultés en Ontario. L'annonce de l'ouverture d'**hypermarchés** par Wal-Mart au Canada à la fin de 2006 aurait aussi nui.

Lucent déçoit

En dépit de la hausse de 13,2 % de la **Financière Manuvie** (Tor., **MFC**, 70,05 \$), **Stephen Gauthier**, président de **Gauthier & Cie** gestion de placements, a enregistré une baisse totale de 2,8 %.

Rogers Communications (Tor., **RCL.NVB**, 49,95 \$ US) a pris 1,9 %, les investisseurs

ayant été déçus par les résultats préliminaires du quatrième trimestre, dévoilés le 9 janvier. Comme le titre s'est envolé dans les derniers mois, il fallait, selon l'expert, s'attendre à une prise de profits.

Malgré tout, les éléments fondamentaux de Rogers s'améliorent, affirme M. Gauthier.

Ayant fléchi de 20,4 %, le titre de **Lucent Technologies** (NY,

LU, 2,73 \$ US) a été la grande déception. M. Gauthier misait sur une hausse des investissements en équipement des groupes de télécommunications. « C'est bien le cas, mais il y a de la pression sur les prix », note-t-il. Lucent a d'ailleurs perdu une partie d'un contrat d'un de ses principaux clients. La baisse du titre l'incite néanmoins à en réitérer l'achat. ■

DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

Société	Fréquence	Montant	Var. (\$)	Date inscrip.	Date versé
Agnico-Eagle Mines (1)	A	0,03		02-03-06	23-03-06
Benvest NewLook Income	M	0,0416		31-12-05	20-01-06
Fairfax Financial Holdings (1)	A	1,40		18-01-06	01-02-06
Sobeys	T	0,14		16-01-06	31-01-06
Trinidad Energy Services Income	M	0,085		31-12-05	15-01-06
Viking Energy Royalty Trust	M	0,12		23-01-06	15-02-06

Comment lire les déclarations de dividendes

1 dividende en \$US
2 dividende en spécial
Fréquence : M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Date inscrip. : Date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date versé : Date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

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

RENDEMENTS DES OBLIGATIONS



Description (ans)	1	2	3	4	5	10	20	30
Gouv. du Canada	3,80	3,73	3,77	3,82	3,85	3,97	4,12	4,10
Province d'Ontario	3,85	3,80	3,88	3,94	4,01	4,25	4,57	4,61
Province de Québec	3,86	3,83	3,94	4,01	4,10	4,42	4,74	4,78
Municipalités du Québec	3,96	3,93	4,04	4,11	4,20	4,52	4,84	4,88
Entreprises can. (A)	4,02	4,03	4,11	4,21	4,29	4,66	5,26	5,36
Oblig. démembrées Can. ²	3,85	3,75	3,80	3,84	3,88	4,07	4,24	4,16
Oblig. démembrées Qué. ²	3,91	3,85	3,97	4,03	4,13	4,52	4,86	4,84
Gouv. des États-Unis	4,37	4,35	4,31	4,31	4,31	4,37	4,62	4,56

1 Rendements offerts aux institutions. **2** Une obligation démembrée est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée. **3** 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.

SOURCE : FIERA CAPITAL

TABEAU : LES AFFAIRES

MARCHÉS MONÉTAIRES

Semaines du	10-12-05	31-12-05	23-12-05	19-12-05
CANADA				
1. Taux d'escompte Ban. (6 déc. 05)	3,50	3,50	3,50	3,50
2. Taux cible des prêts à un jour (6 déc. 05)	3,25	3,25	3,25	3,25
3. Taux préférentiel (6 déc. 05)	5,00	5,00	5,00	5,00
4. Bons du Trésor (3 mois) ¹	3,46	3,46	3,39	3,40
(6 mois) ¹	3,60	3,66	3,59	3,56
5. Papier commercial (90 jours)	3,25	3,52	3,49	3,47
6. Acceptations bancaires (90 jours) ¹	3,58	3,56	3,53	3,51
7. Argent à demande ¹	3,25	3,25	3,25	3,25
ÉTATS-UNIS				
1. Taux d'escompte (13 déc. 05)	5,25	5,25	5,25	5,25
2. Taux cible des Federal Funds (13 déc. 05)	4,12	4,25	4,25	4,12
3. Taux préférentiel (13 déc. 05)	7,25	7,25	7,25	7,25
4. Bons du Trésor (3 mois)	4,15	3,90	3,89	3,89
(6 mois)	4,25	4,20	4,22	4,22
5. Certificats de dépôt (90 jours)	4,52	4,51	4,46	4,46
6. Papier commercial (90 jours)	4,43	4,21	4,40	4,38
7. Eurodollars (90 jours)	4,54	4,38	4,48	4,47

¹ Achat minimum de 1 M\$.

TABEAU : LES AFFAIRES

INDICES BOURSISERS

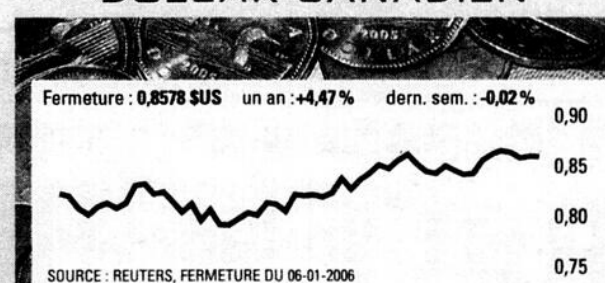
	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines
	6-01-06	en une semaine	cours/bén.	haut bas
BOURSE DE TORONTO				
S&P/TSX indice composé	11 620,46	348,20	20,59	11 646,94 8 959,87
S&P/TSX 60	655,18	20,45	20,62	657,04 495,18
S&P/TSX moyenne capitalisation	803,35	20,92	20,08	803,66 633,08
S&P/TSX petite capitalisation	699,61	18,69	20,95	700,89 590,67
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	2 307,40	70,85	n.d.	2 307,48 1 587,51
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX				
Énergie	332,99	13,07	19,53	340,82 195,40
Industrie	88,16	1,37	23,93	88,16 72,39
Consomm. discrétionnaire	103,76	1,65	19,46	104,82 91,05
Consommation de base	190,12	0,98	20,14	210,86 183,37
Finance ¹	189,60	3,41	17,35	190,08 149,26
Soins de santé	53,55	1,38	73,07	57,91 47,38
Technologies de l'information	27,84	2,17	97,23	31,28 26,15
Matériaux ²	200,91	10,98	22,39	201,18 144,03
Services aux collectivités	210,51	-2,54	20,69	218,77 160,55
Télécommunications	81,19	1,26	22,83	85,55 71,77
BOURSES (ÉTATS-UNIS)				
DJ, 30 ind.	10 959,31	241,81	19,27	10 984,46 10 000,46
DJ, transport	4 214,28	18,25	18,05	4 306,09 3 348,36
DJ, services publics	415,15	10,04	18,71	438,74 323,79
DJ, 65 actions	3 699,93	61,87	n.d.	3 670,91 2 852,12
NYSE, composé	8 031,66	277,71	n.d.	7 867,59 6 902,51
Amex	1 804,46	45,38	n.d.	1 778,74 792,05
S&P 500	1 285,45	37,16	19,25	1 275,80 1 113,39
Nasdaq (comp.)	2 305,62	100,30	n.d.	2 278,16 1 889,83
BOURSES (INTERNATIONAL)				
Francfort (Dax)	5536,32	2,37	n.d.	5 353,66 3 646,99
Hong-Kong (H.S.)	15 344,44	3,15	n.d.	15 466,06 13 355,23
Londres (F.T. 100)	5 731,80	2,01	n.d.	5 638,30 4 789,60
Mexique (IPC)	18 736,78	5,25	n.d.	18 054,03 11 739,99
Paris (CAC)	4 867,15	3,22	n.d.	4 772,93 3 816,14
Tokyo (Nikkei 225)	16 428,21	1,97	n.d.	16 344,20 10 825,40
Eur. Australasie, Extr.-Orient	990,30	n.d.	n.d.	948,80 692,70

¹ Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.

² Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux.

TABEAU : LES AFFAIRES

DOLLAR CANADIEN



LES DEVISES

LE 9 JANVIER 2006 POUR UN DOLLAR, VOUS AVIEZ

Pays (unité monétaire)	1 \$ CA	Pays (unité monétaire)	1 \$ CA
Afrique du Sud (rand)	5,1859	Italie (euro)	0,7077
Afrique française (franc CFA)	453,8934	Jamaïque (dollar)	54,6969
Allemagne (euro)	0,7077	Japon (yen)	97,5126
Antilles anglaises (netherlan)	1,5214	Liban (livre)	1 283,0151
Argentine (peso)	2,6147	Luxembourg (euro)	0,7077
Australie (dollar)	1,1362	Maroc (dirham)	7,7358
Autriche (euro)	0,7077	Mexique (peso)	9,0054
Bahamas (dollar)	0,8547	Nicaragua (gold cordoba)	14,0610
Barbade (dollar)	1,7010	Norvège (couronne)	5,6132
Belgique (euro)	0,7077	Nouvelle-Zélande (dollar)	1,2325
Bermudes (dollar)	0,8505	Pakistan (roupie)	51,1496
Brésil (real)	1,9334	Pays-Bas (euro)	0,7077
Chili (peso)	445,3372	Pérou (nuevo sol)	2,9412
Chine (yuan)	6,8912	Philippines (peso)	44,8499
Colombie (peso)	1 947,2603	Pologne (zloty)	2,6652
Cuba (dollar US)	0,8547	Porto Rico (dollar)	0,8547
Danemark (couronne)	5,2792	Portugal (euro)	0,7077
Égypte (livre)	4,8935	Répub. dominicaine (peso)	29,2332
Espagne (euro)	0,7077	Répub. tchèque (couronne)	20,4068
États-Unis (dollar)	0,8547	Roumanie (leu)	25,4432
Finlande (euro)	0,7077	Royaume-Uni (livre sterling)	0,4837
France (euro)	0,7077	Russie (rouble)	24,5020
Grèce (euro)	0,7077	Singapour (dollar)	1,3975
Haïti (gourde)	36,2424	Slovaquie (SKK)	26,4552
Hollande (euro)	0,7077	Suède (couronne)	6,8050
Hong-Kong (dollar)	6,8259	Suisse (franc)	1,0918
Inde (roupie)	37,8493	Tunisie (dinar)	1,1436
Irlande (euro)	0,7231	Turquie (lire)	1 149 689,5838
Israël (new shekel)	3,3379	Venezuela (bolivar)	1 833,1469

SOURCE : BANQUE NATIONALE

TABEAU : LES AFFAIRES

c	1.59	0.63	Automodir	AW	0.76	0.76	0.76	-0.83	-0.56
c	1.59	0.67	Avcorp	AWP	0.96	0.89	0.89	-0.03	-0.77
c	13.68	9.85	Avenor	AV	13.20	12.80	12.92	0.09	1.08
c	1.50	0.17	Avnet	AWK	0.17	0.17	0.17	-0.01	0.71
n	0.50	0.17	Avalon Gld wt		0.50	0.21	0.50		1.11
c	24.86	13.97	Axcan	AXP	19.26	14.72	19.08	+1.46	32.64
c	2.65	0.61	Axia	AXX	2.43	2.18	2.32	-0.20	3.76
c	30.00	18.00	Axiom	AXI	30.00	28.00	30.00	+4.00	6664
c	17.45	8.01	ESpotlights	RKN	9.00	8.37	8.48	-0.12	47
n	10.25	9.00	ESpotlightB		9.00	8.88	9.88	-0.12	47
c	33.00	26.45	BCE	BCE	26.45	27.62	27.88	+0.11	63218
c	2.79	0.25	BCE	BCE	0.25	0.25	0.25	-0.01	5.2
c	2.79	0.25	BCEPAC		26.40	26.10	26.40	+0.10	7.07
c	26.25	24.76	BCEPFR		26.00	25.91	25.95	-0.04	1067
c	25.50	24.76	BCEPFR		26.00	25.91	25.95	-0.10	3.3
c	25.50	24.76	BCEPFR		26.00	25.91	25.95	-0.10	3.3
c	25.50	24.76	BCEPFR		26.00	25.91	25.95	-0.10	3.3
c	27.40	25.85	BCEPFR		26.00	25.91	25.95	+0.40	46
c	16.56	10.30	BKSoftcapBCK		11.38	11.29	11.55	-0.07	120
c	16.15	15.45	BKSoftcapAT		15.93	15.92	15.92	-0.07	78
c	16.15	15.45	BKSoftcapAT		15.93	15.92	15.92	-0.07	78
c	18.30	13.00	BMONXcap BMT		18.00	18.00	18.40	+0.40	60
c	28.92	27.42	BMONT		28.65	28.15	28.22	-0.40	37
c	14.40	11.56	SBMC of A SVGBT		16.44	15.80	15.80	-0.20	65
c	12.00	11.00	BMONXcap BMT		18.00	18.00	18.40	+0.40	60
c	2.60	26.00	BNNSoftcapBNA		2.70	26.70	27.00	+0.20	98
c	2.95	25.05	BNNSoftcapB		26.00	26.70	27.00	-0.39	4
c	116.35	107.85	BNS Bots	BSN	113.00	108.01	108.01	-0.49	2
c	25.14	23.25	BNS Softcap	BSN	23.25	23.25	23.45	+0.85	4
n	13.25	10.85	BNS SoftcapAT		11.20	11.13	11.13	-0.23	815
c	21.97	20.97	BNS SoftcapAT		21.15	21.00	21.15	+0.18	38
c	45.35	35.90	BP Potpyr BP		40.00	39.00	40.00	+0.30	39
c	24.00	21.10	BPQ GPR		22.25	22.30	22.50	-0.10	3.3
c	23.95	22.00	BPQ GPR		22.30	22.30	23.40	+0.40	3.2
c	23.95	22.00	BPQ Med		22.30	22.30	23.40	+0.40	3.2
c	1.90	14.05	Bader IncMBAD		17.50	16.65	16.75	-0.54	2
c	8.14	4.28	Ballard-Pwr BLD		4.90	4.70	4.85	-0.07	3644
c	0.33	0.14	Band-Ron	BAN	0.26	0.21	0.26	+0.02	3388
c	25.40	25.40	BAND-RON	BMO	25.40	25.40	25.40	-0.02	29
c	25.40	25.40	BAND-RON	BMO	25.40	25.40	25.40	-0.02	29
c	27.70	25.80	BANKSoft		27.22	27.05	27.22	+0.13	2161
c	26.25	25.50	BANKSoft		25.99	25.99	25.99	-0.13	61
c	49.80	45.30	BANKSoft		45.30	45.30	45.30	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	61
c	25.50	25.50	BANKSoft		25.50	25.50	25.50	-0.13	

Statistiques de la semaine terminée le 6 janvier 2006

Société Vol. 00 Haut \$ Bas \$ Ferm. \$ Var. en \$ Var. en %

Les plus fortes hausses

Ivanhoe Energy	36 509	1,86	1,27	1,84	+0,61	+49,6
Weda Bay MnrIs	16 805	11,64	1,02	1,60	+0,51	+46,8
Gateway Gld	3 210	1,15	0,83	1,12	+0,33	+41,8
Nthn Peru Cppr	12 935	13,35	2,14	3,03	+0,83	+37,7
Desert Sun	142 625	13,85	2,86	3,85	+0,99	+34,6
Gold Reserve A	4 139	4,44	3,40	4,40	+1,03	+30,6
African Copper	365	1,30	1,05	1,30	+0,30	+30,0
WGI Heavy MnrIs	891	1,54	1,15	1,54	+0,34	+28,3
Mtn Province	3 576	14,55	3,47	4,50	+0,91	+25,3
TIR Systems	8 743	1,89	1,35	1,65	+0,32	+24,1

Les plus fortes baisses

InterOil	3 956	31,30	118,75	21,94	-9,36	-29,9
Allen-Vanguard	2 120	1,50	1,04	1,17	-0,25	-17,6
Intl Sov Enrg	522	5,00	4,15	4,35	-0,65	-13,0
Mavrix Fd Mgmt	307	1,94	1,78	1,78	-0,23	-11,4
Tembec	22 341	1,33	1,10	1,11	-0,14	-11,2
Datamark	13	2,80	2,50	2,50	-0,30	-10,7
Energem Res	6 234	1,93	1,51	1,75	-0,21	-10,7
Fidelity 96	22	2,25	2,01	2,01	-0,24	-10,7
Humpty Dumpty	100	2,75	2,50	2,51	-0,29	-10,4
Scandinavian	214	1,50	1,35	1,35	-0,15	-10,0

Les plus actives

Nortel Networks	456 840	4,00	3,56	3,96	+0,41	+11,5
Bema Gold	345 755	14,31	3,45	3,96	+0,59	+17,5
Bolivar Gold	199 442	2,99	2,90	2,95	+0,02	+0,7
Kinross Gold	197 211	112,06	10,95	11,92	+1,18	+11,0
Bombardier SV	164 660	3,10	2,74	3,10	+0,34	+12,3
EnCana	163 704	54,14	51,92	53,43	+0,87	+1,7
Equinox MnrIs	161 741	1,03	0,87	1,00	+0,15	+17,6
Eldorado Gold	156 352	16,60	5,84	6,28	+0,59	+10,4
Desert Sun	142 625	13,85	2,86	3,85	+0,99	+34,6
Barrick	133 102	35,05	32,63	35,00	+2,59	+8,0

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Chgt. \$	Vol. 00	Div. %	Bén. Cours \$/bén.
24,70	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4
24,50	22,80	Bkld4p	23,65	23,30	23,50	-0,05	57	3,4

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Chgt. \$	Vol. 00	Div. %	Bén. Cours \$/bén.
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86
31,50	18,33	CL A	29,60	28,50	28,50	+0,00	1,2	1,86

ATELIER DE PERFECTIONNEMENT avec Jean-Marc Bourgeois

MIEUX TRANSIGER À LA BOURSE

GAIN MAXIMUM, PERTE MINIMUM : La force de l'addition

MERCREDI, le 1^{er} février 2006

18h à 20h

Information

985.8080 1.866.608.0099

Jitney info@jitneytrade.com

www.jitneytrade.com

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Chgt. \$	Vol. 00	Div. %	Bén. Cours \$/bén.
19,85	14,60	BellNdrUnBQ	18,47	12,75	18,25	+0,45	2910	5,9
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12
4,10	2,20	Belbarg BLZ	4,10	3,75	4,10	+0,13	612	0,12

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Chgt. \$	Vol. 00	Div. %	Bén. Cours \$/bén.
60,25	38,20	CalRedd CBV	59,75	58,40	59,70	+0,70	40	0,4
28,15	26,25	CalRedd CBV	28,15	27,55	27,55	+0,45	60	5,6
11,00	5,78	CalRedd CBV	11,00	7,74	7,74	+0,44	73	0,4
9,78	5,78	CalRedd CBV	9,78	9,53	9,53	+0,23	41	0,59
4,50	2,20	CalRedd CBV	4,50	3,60	3,60	+0,16	19	0,4
10,25	6,00	CalRedd CBV	10,25	6,00	6,00	+0,12	7101	6,7
10,25	6,00	CalRedd CBV	10,25	6,00	6,00	+0,12	7101	6,7
10,25	6,00	CalRedd CBV	10,25	6,00	6,00	+0,12	7101	6,7
10,25	6,00	CalRedd CBV	10,25	6,00	6,00	+0,12	7101	6,7
10,25	6,00	CalRedd CBV	10,25	6,00	6,00	+0,12	7101	6,7

Haut 52s	Bas 52s	Sym.	Haut \$	Bas \$	Chgt. \$	Vol. 00	Div. %	Bén. Cours \$/bén.
0,55	0,33	CFU	0,34	0,34	0,34	-0,09	16	11,8
13,95	12,50	CAS	12,50	10,35	10,35	+0,30	2830	1,5
1,30	0,75	CAS	1,30	0,75	0,75	+0,30	2830	1,5
4,36	2,40	Catalyst Ctl	3,35	3,07	3,35	+0,28	1823	0,01
10,25	6,30	Catalyst Ctl	9,40	9,40	9,40	+0,15	10	0,00
10,25	6,30	Catalyst Ctl	9,40	9,40	9,40	+0,15	10	0,00
10,25	6,30	Catalyst Ctl	9,40	9,40	9,40	+0,15	10	0,00
10,25	6,30	Catalyst Ctl	9,40	9,40	9,40	+0,15	10	0,00
10,25	6,30	Catalyst Ctl	9,40	9,40	9,40	+0,15	10	0,00
10,25	6,30	Catalyst Ctl	9,40	9,40	9,40	+0,15	10	0,00
10,25	6,30	Catalyst Ctl	9,40	9,40	9,40	+0,15	10	0,00

Mises à jour

> JEAN COUTU SE REDRESSE

L'amélioration des résultats des succursales américaines et la vigueur des ventes canadiennes de Groupe Jean Coutu (Tor., PJC.SVA, 14,08 \$) ont surpris les investisseurs.

En fait, la société a raté de peu le consensus de 0,13 \$ US des experts pour le trimestre terminé en novembre. Ce résultat tient toutefois compte d'un gain inhabituel, avant impôts, de 20,9 M \$ US réalisé lors de la vente de certains actifs immobiliers de son secteur franchisé au Canada.

Au cours du trimestre, les ventes des succursales canadiennes exploitées depuis plus d'un an ont bondi de 4,8 % grâce à un solide apport du secteur pharmaceutique, qui affiche une augmentation de 6,9 %. Aux États-Unis, l'intégration des pharmacies Eckerd et les difficultés d'approvisionnement ont pesé sur les résultats. Le recul des ventes des établissements exploités depuis au moins un an a atteint 0,4 %. L'impact du passage des médicaments brevetés vers les médicaments génériques sur la croissance des ventes de la section pharmaceutique du réseau américain a été d'environ 2,19 % au cours de la période, selon l'entreprise.

« La société a éliminé les doubles infrastructures de son réseau américain, à la fin du premier trimestre de l'exercice 2006, et a commencé à bénéficier des économies qui en résultent », affirme l'entreprise. Selon Thomson Financial, Jean Coutu devrait dégager un bénéfice par action de 0,22 \$ US lors du trimestre se terminant en janvier 2006. L'an dernier, il s'établissait à 0,12 \$ US.

> EXFO : ACQUISITION STRATÉGIQUE

EXFO Ingénierie électro-optique (Tor., EXF.SV, 5,79 \$) a mis la main sur une société qui lui permettra d'ajouter une importante corde à son arc, selon trois analystes.

L'achat du fournisseur ontarien d'instruments de test Consultronics permettra d'accroître la gamme de produits et de consolider les relations d'affaires auprès des principaux clients de l'entreprise, affirme Chris Umias-towski, de TD Newcrest. De plus, il croit que la transaction de 19,8 M \$ US permet de mettre le pied dans la porte de l'industrie de la télévision par IP. À son avis, EXFO engrangera un bénéfice par action de 0,20 \$ US en août 2006. Il devrait atteindre 0,27 \$ US l'an prochain. La cible d'un an est de 5,50 \$ US.

Paul Howbold, de Valeurs mobilières Desjardins, et Paras Bhargava, de BMO Nesbitt Burns, ont réitéré leur recommandation d'achat. L'expert de Desjardins maintient sa cible de 7,50 \$, alors que son confrère de BMO réitère son hypothèse de 5,25 \$ US.

> SIERRA WIRELESS SURPREND

Le dévoilement des ventes préliminaires du quatrième trimestre de Sierra Wireless (Tor., SW, 15,73 \$) a surpris les analystes. Ils sont retournés à leur planche à dessin pour réviser à la hausse leurs hypothèses.

« Nous sommes maintenant convaincus de la capacité de rebondir de l'entreprise », résume, Nick Agostino, de Research Capital. À son avis, le fabricant de modems sans fil retrouvera le sentier de la rentabilité cette année, en raison d'une augmentation de ses commandes et du succès probable de ses nouveaux modèles destinés aux ordinateurs portables. L'expert entrevoit maintenant un cours de 17,50 \$ dans un an.

Ray Sharma, de GMP Capital, a aussi modifié son opinion. Il fait passer sa cible de 9 à 12,50 \$ US, en plus de hausser sa recommandation à « neutre ». Gus Papageorgiou, de Scotia Capital, réitère sa cible d'un an de 19 \$. ■ D.R.

Créez votre portefeuille d'actions et suivez la Bourse en direct, sur www.bourse.com

LES **AFFAIRES** com

[illegible]

[illegible]

Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	S	00	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	S	00	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	S	00	Haut	Bas	Sym.	Haut	Bas	Clôt.	Vac.	Vol.	S	00									
A/D																																																
4964	35,50	AFILAC	AFI	49,15	46,25	48,90	+2,48	57866		23,70	16,83	CatoA	CTR	21,64	20,25	20,84	-0,61	3745		39,01	18,34	GenMotorsGM	20,98	18,47	20,80	+1,38	481236		98,95	67,05	LoewsCP	CTR	98,95	94,60	98,79	+3,94	16476		29,20	24,72	Rylands&R	28,80	27,63	28,74	+0,67	7357		
23,53	783	AMR	AMR	22,95	21,10	22,66	+0,43	62044		23,58	16,40	Cendant	CL	17,48	17,03	17,25		225348		46,64	40,75	GenPartsGPC	44,56	43,78	44,35	+0,43	21651		28,73	22,09	LouisCar	LPX	28,73	26,14	27,30	+0,53	30525		63,30	45,49	Rockwell	RCK	62,73	58,52	62,67	+3,51	34461	
60,39	33,26	ASA	ASA	60,39	55,10	60,13	+5,12	4465		55,90	10,55	CenterPt	CNP	13,25	12,75	13,10	+0,25	40361		55,90	21,40	GenPartsGPC	44,56	43,78	44,35	+0,43	21651		44,50	35,25	LouisCar	LPX	44,50	42,87	44,01	+0,58	12873		14,80	5,75	Lubys	LUB	14,67	13,22	14,65	+1,35	7448	
25,58	21,90	ATAT	AT	25,10	24,24	24,93	+0,48	885206		7,39	4,13	Gerdau	GNA	6,15	5,58	6,12	+0,48	6885		53,80	44,17	GlaxoSmithKSK	52,79	50,03	52,42	+1,94	47300		3,70	2,35	Lucent	LU	2,80	2,64	2,77	+0,11	836354		26,20	19,40	Lucent	LU	26,19	25,38	25,97	+0,66	2301	
50,00	37,50	AbbottLAB	ABB	40,67	39,18	40,38	+1,62	28869		15,92	12,85	Griffin	GFI	14,60	13,12	14,47	+1,35	7903		45,82	30,11	GoodrichBFG	31,18	28,21	39,78	+1,32	47442		35,65	22,44	Lyondal	LYO	25,32	23,29	25,30	+2,01	4815175		6,80	5,12	MalaysianFMF	5,68	5,18	5,64	+0,46	1238		
74,10	44,17	AbbottLAB	ABB	67,95	66,39	67,11	+1,21	14735		18,57	11,24	Goodyear	GTY	18,57	17,41	18,43	+0,78	3047		45,82	30,11	GoodrichBFG	31,18	28,21	39,78	+1,32	47442		48,87	38,06	ManpowerM	MAN	47,70	45,05	47,60	+1,10	21560		70,78	58,01	ManitIntMAR	58,79	66,48	68,53	+1,56	40916		
14,25	14,08	AdvMicroAM	AMV	14,25	13,89	13,78	-0,58	5299		19,92	13,01	Chubb	CB	19,92	18,43	19,92	+0,78	3047		45,82	30,11	GoodrichBFG	31,18	28,21	39,78	+1,32	47442		34,20	26,68	MarshallM	MCC	34,20	31,47	32,39	+0,63	97359		21,64	14,52	Mattel	MAT	15,91	15,36	15,50	-0,32	64274	
9,93	6,13	Aetna	AET	9,93	9,21	9,39	-0,52	54001		33,75	22,50	Chubb	CB	19,92	18,43	19,92	+0,78	3047		45,82	30,11	GoodrichBFG	31,18	28,21	39,78	+1,32	47442		33,24	26,68	MarshallM	MCC	34,20	31,47	32,39	+0,63	97359		39,14	29,00	McCrack	MCC	32,15	30,65	31,60	+0,68	29193	
34,10	21,15	Agric	ARG	34,10	32,69	33,49	+0,59	11483		66,04	52,80	Cisco	CX	58,78	56,38	58,72	+1,83	33275		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		35,69	27,37	McDonaldsMCD	34,30	32,20	34,06	+0,34	207305		53,97	40,51	McDonaldsMCD	34,30	32,20	34,06	+0,34	207305		
16,85	740	Air France	AF	16,85	15,72	16,78	+0,75	56384		45,25	40,31	CocaCola	CO	41,56	40,37	41,41	+1,02	1052658		45,25	40,31	CocaCola	CO	41,56	40,37	41,41	+1,02	1052658		54,06	30,17	McDonaldsMCD	34,30	32,20	34,06	+0,34	207305		54,06	30,17	McDonaldsMCD	34,30	32,20	34,06	+0,34	207305		
37,86	25,55	AlaskaAir	ALK	36,19	34,57	35,26	+0,46	13948		4,69	2,70	CoeurD'Al	CDE	4,44	4,07	4,37	+0,37	133558		45,25	40,31	CocaCola	CO	41,56	40,37	41,41	+1,02	1052658		37,67	30,15	McDonaldsMCD	34,30	32,20	34,06	+0,34	207305		37,67	30,15	McDonaldsMCD	34,30	32,20	34,06	+0,34	207305		
56,31	40,17	Albergo	ACV	47,12	45,43	47,05	+1,30	10777		57,15	48,25	Colgate	CL	55,94	54,51	54,82	+0,32	62256		57,15	48,25	Colgate	CL	55,94	54,51	54,82	+0,32	62256		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
26,20	19,26	Albertson	ABS	22,20	21,56	22,01	+0,66	42140		63,35	53,17	Comerica	CM	58,50	56,52	57,63	+0,87	47228		63,35	53,17	Comerica	CM	58,50	56,52	57,63	+0,87	47228		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
14,74	10,44	Alcoa	ALA	14,07	12,68	14,03	+1,63	40921		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
32,29	22,99	Alcoa	ALA	34,03	32,69	33,49	+0,66	42140		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
40,84	17,10	Allegheny	AL	40,84	35,48	40,48	+4,40	86973		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
113,25	69,01	Allegheny	AL	113,25	103,75	110,30	+3,24	37759		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
6,94	2,16	AllianceONE	AO	6,94	6,42	6,42	+0,33	5983		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
9,95	6,40	AllWaste	AW	9,95	8,61	8,61	+0,13	62899		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
62,77	49,66	Allstate	ALL	55,16	53,58	54,88	+0,77	83224		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
30,99	9,40	Alpharma	ALP	30,99	28,47	29,40	+0,60	19184		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
78,55	61,09	Altria	AMT	78,55	73,50	75,51	+0,22	40456		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
142,25	79,64	AmeradramHCH	AMH	142,25	137,00	137,00	+1,18	58615		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
59,47	46,04	AmEx	AME	59,47	52,87	51,50	+0,22	51838		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
39,47	27,96	Amfinc	AFI	39,47	39,08	39,07	+0,77	10511		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
28,02	21,22	AmGen	AMG	28,02	21,22	21,22	+0,00	23078		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
73,45	50,00	Amgen	AMG	73,45	70,11	70,11	+1,88	10895		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	35055		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789		58,60	39,24	HCA Hith	HCA	50,90	49,61	49,96	-0,54	79789
24,00	21,30	Amerland	ALD	23,99	23,58	23,98	+0,31	243		11,92	7,60	Cigna	CI	11,78	10,81	11,69	+0,59	3																														

TAUX D'INTÉRÊT

en vigueur le 10 janvier 2006

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement					Certificats garantis Intérêt versé annuellement					Hypothèques résidentielles											
	Dépôt min. (\$)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. (\$)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	REER		6 mois		1 an		2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
																				1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.				
Commerce CIBC	5 000	0,75	0,85	0,95	0,95	1,05	1,15	1 000	1,90	2,10	2,20	2,35	2,65	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	8,10	6,50	8,00	5,70	5,95	6,05	6,20	6,30
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	3,75	3,75	3,75	3,80	3,90	3,75	3,90	—	—	4,75	—	4,90	—	4,90	—
Laurentienne	3 000 >	0,85	0,85	0,95	0,95	1,05	1,65	1 000	1,90	2,10	2,20	2,35	2,65	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,60	7,95	5,70	5,90	6,00	6,20	6,30
HSBC Canada	5 000 >	0,85	0,85	0,95	0,95	1,05	1,15	1 000	2,00	2,20	2,30	2,45	2,75	1 000	2,25	2,45	2,55	2,70	3,00	2,25	3,00	7,55	5,70	7,95	5,75	5,90	6,00	6,20	6,30
Montréal	5 000 >	0,85	0,85	0,95	0,95	1,05	1,15	1 000	1,90	2,10	2,20	2,35	2,65	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,49	5,05	7,25	4,80	4,95	5,34	5,49	5,59
Nationale	5 000 >	0,85	0,85	0,95	0,95	1,05	1,15	1 000	1,90	2,10	2,20	2,35	2,65	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,80	7,85	5,80	5,90	6,00	6,20	6,30
Nationale de Grèce	5 000	1,10	1,10	1,10	1,10	1,20	1,30	—	—	—	—	—	—	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,60	7,95	5,70	5,90	4,95	5,20	5,30
Royale	5 000 >	0,85	0,85	0,95	0,95	1,05	1,15	500	1,90	2,10	2,20	2,35	2,65	5 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,75	7,95	5,80	5,90	5,95	6,20	6,30
Scotia	5 000 >	0,85	0,95	0,95	0,95	1,05	1,20	5 000	1,95	2,10	2,20	2,35	2,65	5 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,75	7,95	5,80	5,90	5,95	6,20	6,30
TD Canada Trust	5 000 >	0,95	1,05	1,00	1,00	1,05	1,05	1 000	1,90	2,10	2,20	2,35	2,65	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,70	7,95	5,75	5,90	6,00	6,15	6,30
Caisses Desjardins*	5 000	1,10	1,10	1,20	1,20	1,30	1,40	1 000	2,00	2,10	2,20	2,35	2,65	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,60	7,95	5,70	5,90	6,00	6,20	6,30
Fiducie Desjardins	5 000	1,10	1,10	1,20	1,20	1,30	1,40	—	—	—	—	—	—	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,60	7,95	5,70	5,90	6,00	6,20	6,30
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	2,00	2,20	2,35	2,50	2,80	2,00	2,80	7,40	5,45	7,65	5,55	5,65	5,70	6,05	6,15
Montréal Trust	5 000 >	0,85	0,95	0,95	0,95	1,05	1,20	—	—	—	—	—	—	5 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,70	7,95	5,75	5,90	6,00	6,15	6,30
Clarica	10 000 >	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	3,00	3,00	3,00	3,05	3,20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	1,20	1,20	1,30	1,30	1,40	1,50	—	—	—	—	—	—	1 000	2,70	2,80	2,85	3,10	3,30	2,70	3,30	—	—	7,70	5,55	5,65	5,70	5,90	5,15
Trust Banque Nationale	5 000 >	0,85	0,85	0,95	0,95	1,05	1,15	—	—	—	—	—	—	1 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,80	7,95	5,70	5,90	6,00	6,20	6,30
Trust La Laurentienne	3 000	0,85	0,85	0,95	0,95	0,95	1,05	—	—	—	—	—	—	5 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,60	7,95	5,70	5,90	6,00	6,20	6,30
Trust National	5 000 >	0,85	0,95	0,95	0,95	1,05	1,20	—	—	—	—	—	—	5 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,70	7,95	5,75	5,90	6,00	6,15	6,30
Trust Royal	5 000 >	0,85	0,85	0,95	0,95	1,05	1,15	—	—	—	—	—	—	5 000	2,15	2,35	2,45	2,60	2,90	2,15	2,90	7,55	5,75	7,95	5,80	5,90	5,95	6,20	6,30
Club Prêt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4,70	4,55	4,55	4,95	4,85	
Intelligence Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	—	4,70	—	4,55	4,65	4,55	4,85	4,89
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	7,49	4,95	7,25	4,75	4,85	4,85	4,90	4,89
Épargne Placements Qc**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	3,10	3,25	3,40	3,60	3,75	4,10 ¹	3,95 ¹	—	—	—	—	—	—	—	—

/ Les certificats de dépôt garantis ne peuvent être encaissés avant terme sous aucune considération. * Les taux peuvent varier d'une institution financière à l'autre. ** Obligations à terme à taux fixe. - Versement semestriel > Dépôts rachetables
1 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 FRANCE WEINSTEIN. TABLEAU : LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

POUR VOUS, TOUS LES JOURS !



Denis Lalonde

**MISE À JOUR CONSTANTE
DE VOS
NOUVELLES
ÉCONOMIQUES
ET
FINANCIÈRES**



Yves Lamoureux



Bernard Mooney



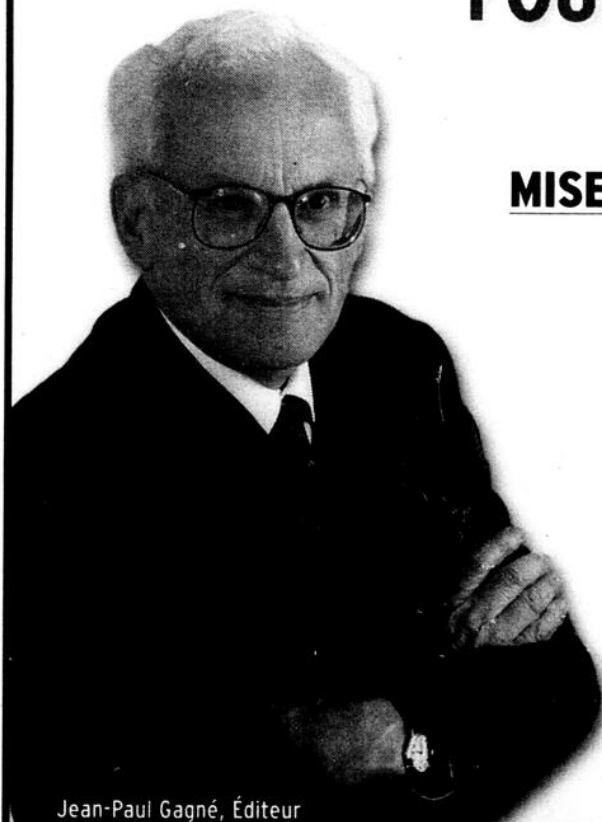
René Vézina



Stéphane Labrèche



Paul Dontigny Jr



Jean-Paul Gagné, Éditeur

Recevez **GRATUITEMENT** vos bulletins quotidiens par courriel en vous inscrivant sur le site

LES AFFAIRES.com

20 ans. 10 000 rêves. 100 % de chez nous.

« Encore deux
piqûres et mon
rêve se réalise! »



1-800-267-9474

www.revesdenfants.ca

La Fondation Rêves d'Enfants 20 ans 10 000 rêves

MES AFFAIRES



Mesures fiscales : les changements en 2006

Congé parental, crédit d'impôt pour aidants naturels, REER, le tour des mesures fiscales en vigueur le 1^{er} janvier



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Pour rafraîchir votre mémoire, voici, telles que recensées par Deloitte, les mesures fiscales visant les particuliers entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2006.

Au Québec

Certaines mesures annoncées dans le budget du Québec du 21 avril 2005 concernant les particuliers sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2006 :

- > Une nouvelle déduction fiscale égale à 6 % du revenu de travail pour l'année, jusqu'à concurrence de 500 \$;
- > Un nouveau crédit d'impôt remboursable pour aidants naturels d'une personne majeure hébergée, d'une valeur maximale de 1 000 \$ par an. Le crédit est réduit à un minimum de 550 \$ lorsque le revenu de la personne hébergée excède 20 000 \$.

Ce nouveau crédit remplace les crédits d'impôt non remboursables pour une personne à charge en raison d'une infirmité et celui relatif au transfert de la partie inutilisée du crédit pour déficience mentale ou physique grave et prolongée.

Il remplace également le crédit d'impôt remboursable pour un adulte hébergeant un parent.

- > Le nouveau Régime québécois d'assurance parentale remplace les prestations que les résidents du Québec reçoivent dans le cadre de la Loi de l'assurance-emploi par des prestations semblables. Depuis le 1^{er} janvier, les prestations parentales, de maternité et d'adoption sont administrées non plus par le gouvernement fédéral, mais

Le nouveau Régime québécois d'assurance parentale est l'une des plus importantes nouvelles mesures fiscales.

par le gouvernement du Québec. À la suite de l'entrée en vigueur de ce nouveau Régime, les employés (et les employeurs) sont assujettis à une nouvelle cotisation; par contre, les cotisations à l'assurance-emploi sont réduites.

- > Une indexation de 2,4 % s'applique à la table d'imposition et aux crédits d'impôt des particuliers depuis le 1^{er} janvier 2006.

Par ailleurs, certaines mesures existantes ont été bonifiées :

- > Le montant utilisé aux fins du calcul du crédit d'impôt pour déficience mentale ou physique grave et prolongée est porté de 2 200 \$ à 2 250 \$;

- > Le supplément accordé aux parents ayant un enfant handicapé âgé de moins de 18 ans est augmenté de 37,50 \$ par mois (450 \$ par année).

Au fédéral

Avant sa dissolution, le gouvernement a proposé de nouvelles mesures fiscales dans son budget du 23 février 2005, ainsi que dans sa Mise à jour économique et financière du 14 novembre dernier. Toutefois, l'adoption et la date d'entrée en vigueur des mesures annoncées demeurent incertaines. Pour être adoptées, ces mesures devront être déposées de nouveau à la Chambre des communes après les prochaines élections fédérales.

Voici les changements proposés dans le budget du 23 février et devant être applicables à compter du 1^{er} janvier 2006 :

- > Le plafond qui s'applique aux régimes de pension agréés (RPA) à cotisations déterminées est porté à 19 000 \$. Une hausse correspondante s'applique au plafond de cotisation applicable aux RPA à prestations déterminées et aux régimes de participation différée aux bénéfices.

- > La limite des contributions au REER passe de 15 000 à 18 000 \$.

Certaines mesures ont été devancées par la Mise à jour économique et financière du 14 novembre dernier. Entre autres, mentionnons :

- > Le report prospectif des pertes autres qu'en capital et des crédits d'impôt à l'investissement est porté à 20 ans pour les pertes subies et les crédits gagnés au cours des années d'imposition se terminant après 2005.

- > Le taux d'imposition applicable à la tranche inférieure de revenu des particuliers passe de 16 à 15 %, rétroactivement au 1^{er} janvier 2005.

- > Les augmentations du montant personnel de base (8 148 \$ en 2005) et de celui au titre de l'époux ou du conjoint (maximum de 6 919 \$ en 2005) sont devancées et majorées pour atteindre respectivement 500 \$ et 425 \$, rétroactivement au 1^{er} janvier 2005.

L'indexation sera ajoutée à ces hausses.

- > À compter de 2006, la Prestation pour enfants handicapés doit passer à 2 300 \$ et le supplément remboursable pour frais médicaux, à 1 000 \$.



Connaissez-vous le coût de renonciation ?

Certains consommateurs croient qu'en achetant une épargne à terme indicelle (à capital protégé), ils ne subissent aucun coût. S'il est vrai que vous ne perdrez pas le capital placé, il reste que vous risquez de ne pas toucher d'intérêt. Même pas la somme d'intérêt que vous auriez gagnée avec un certificat de placement garanti (CPG) traditionnel.

C'est ce qu'on appelle le coût de renonciation. Lorsque aucun taux de rendement minimal n'est prévu dans le contrat, vous ne perdez pas votre capital, mais vous ne touchez pas non plus ce que vous auriez pu obtenir si vous aviez investi dans d'autres produits.

Voici un exemple illustrant le coût de renonciation : vous placez 10 000 \$ dans une épargne à terme indicelle pour trois ans. Comme l'indice boursier est en baisse, vous récupérez vos 10 000 \$

sans toucher d'intérêt. Si cette même somme avait été placée pour trois ans dans un CPG classique à un taux d'intérêt composé annuellement de 4 %, votre placement vaudrait 10 000 \$ plus l'intérêt couru de 1 249 \$, soit une somme totale de 11 249 \$.

Par intérêt composé, on entend l'intérêt qui est calculé non seulement sur le montant du dépôt original, mais également sur l'intérêt que le dépôt rapporte.

Dans cet exemple, le coût de renonciation du placement dans une épargne à terme indicelle s'élève à 1 249 \$. Rappelez-vous qu'on ne choisit pas un placement simplement parce qu'on ne risque pas de perdre de l'argent : il faut qu'il offre des possibilités intéressantes de gain, tout en respectant votre tolérance au risque.

On ne s'enrichit pas seulement en ne perdant pas d'argent ! ■ D.F.

Assurances et « péchés de jeunesse »

Une décision récente de la Cour du Québec, division des petites créances (*Spénard c. Promutuel Bois-Francs*), fait le point sur le droit de l'assureur de demander la nullité d'une police d'assurance pour la non-divulgence d'une condamnation antérieure en vertu de la Loi sur les jeunes contrevenants.

Le demandeur réclame une indemnité d'assurance de 5 100 \$ pour vol de biens survenu chez lui entre le 24 janvier et le 27 janvier 2003. La police avait été émise le 13 janvier 2003, et le vol a eu lieu alors que l'assuré était en détention, du 24 au 28 janvier 2003, à la suite d'une arrestation pour possession de stupéfiants à des fins de trafic; accusation à laquelle il a plaidé coupable le 28 janvier 2003.

Cependant, ce ne sont pas les démêlés judiciaires au moment du vol qui sont en cause, mais bien des événements survenus

entre 1997 et 1999, alors que l'assuré était mineur. Il n'a pas été établi si la question relative à ses antécédents judiciaires lui avait été posée ou non, mais le tribunal vient à la conclusion que l'assuré n'avait pas à déclarer ses antécédents judiciaires devant le tribunal pour adolescents.

En conclusion, l'assureur qui découvre après le fait qu'un assuré a eu des démêlés avec la justice alors qu'il était mineur ne pourra faire aucune preuve à cet égard ni invoquer ces antécédents si les conditions de l'article 82 (1) de la Loi sur le système de justice pénal pour adolescents sont satisfaites.

Ainsi, s'il y a eu absolution inconditionnelle ou que, comme dans le présent cas, les sentences imposées ont été purgées, cette catégorie d'antécédents criminels n'a pas à être dévoilée. ■ D.F.

SOURCE : LAVERY, DE BILLY

DON ET HÉRITAGE NE SONT PAS IMPOSABLES

Un don ou un héritage ne constituent pas des revenus imposables pour la personne qui le reçoit. L'Agence du revenu du Canada considère, sauf dans certains cas comme le transfert au conjoint, que la personne qui cède le bien le vend à sa juste valeur marchande à la date du transfert. Par conséquent, si la valeur du bien a augmenté, la personne qui l'a cédé réalisera un gain en capital, tandis que celle qui l'a reçu sera considérée comme ayant acquis le bien à la juste valeur marchande à la date du transfert.

Si, par la suite, la personne qui a reçu le bien le vend ou le transfère, un autre gain en capital sera réalisé si la valeur du bien a augmenté depuis la date du don. ■ D.F.

MA SANTÉ

Le toucher rectal ne détecte qu'un cancer sur deux

Une détection rapide permet de guérir 90 % des hommes atteint de cancer de la prostate



Dominique Froment

dominique.froment@transcontinental.ca

« Un examen de la prostate avec le doigt permet de détecter à peine un cancer sur deux », affirme le Dr **Fred Saad**, uro-oncologue, directeur d'uro-oncologie du **Centre hospitalier de l'Université de Montréal (CHUM)**, titulaire de la Chaire en cancer de la prostate de l'**Université de Montréal** et professeur titulaire à cette université.

Pour plus de fiabilité, il faut vérifier le dosage de l'antigène prostatique spécifique (APS) au moyen d'un test sanguin. Si le niveau de cette protéine fabriquée par la prostate atteint quatre nanogrammes par millilitre – il devrait normalement se situer autour de 2,5 chez les hommes de moins de 60 ans – il y a risque de cancer.

Dans ce cas, le médecin généraliste réfère son patient à un spécialiste qui procédera à une échographie trans-rectale et à une biopsie.

« Il arrive que l'APS soit normal et que l'on détecte un cancer au toucher rectal, mais c'est plus rare », précise le Dr Saad, qui conseille aux hommes de passer un examen (doigt et APS) chaque année à partir de 50 ans, et à partir de 40 ans s'il y a des antécédents familiaux.

« Les Noirs américains ont le taux de cancer de la prostate le plus élevé au monde. Les Noirs d'Afrique ne vivent pas assez vieux pour l'avoir. Le cancer de la prostate est un problème dans les pays riches où l'espérance de vie est élevée, explique le Dr Saad. L'âge moyen des hommes qui meurent du cancer de la prostate est un peu supérieur à 70 ans. »

Les traitements

Le cancer de la prostate est le plus répandu chez les hommes. On détecte quelque 20 000 nouveaux cas par année au Canada; 4 000 hommes en meurent. Son incidence est à peu près la même que le cancer du sein chez les femmes.

Détecté à temps, le cancer de la prostate peut être guéri dans plus de 90 % des cas. Le problème, souligne le Dr Saad, c'est que les hommes atteints de ce cancer n'ont aucun symptôme. Normalement, c'est un cancer qui évolue lentement.

Un homme peut vivre une quinzaine d'années avec le

cancer de la prostate. C'est pourquoi, si on détecte un cancer de la prostate récent chez un homme de 70 ans ou plus, il arrive qu'on ne le traite pas étant donné que les possibilités qu'il meure de vieillesse sont plus fortes que celles qu'il soit emporté par le cancer.

Sur 100 hommes qui vivront jusqu'à 80 ans, 12 auront un diagnostic de cancer de la prostate; quatre décéderont de ce cancer et huit, d'autres causes.

Détecté précocement, le cancer de la prostate se guérit par la chirurgie ou la radiothérapie. Ces deux traitements peuvent causer l'impuissance, mais celle-ci peut-être traitée.

Sur 100 hommes qui vivront jusqu'à 80 ans, 12 auront un diagnostic de cancer de la prostate.

Si le cancer s'est répandu, on recourra plutôt à l'hormonothérapie; cette technique ne guérit pas, mais elle prolonge la vie. En revanche, elle rend impuissant. On n'utilisera la chimiothérapie qu'en dernier recours pour soulager la douleur.

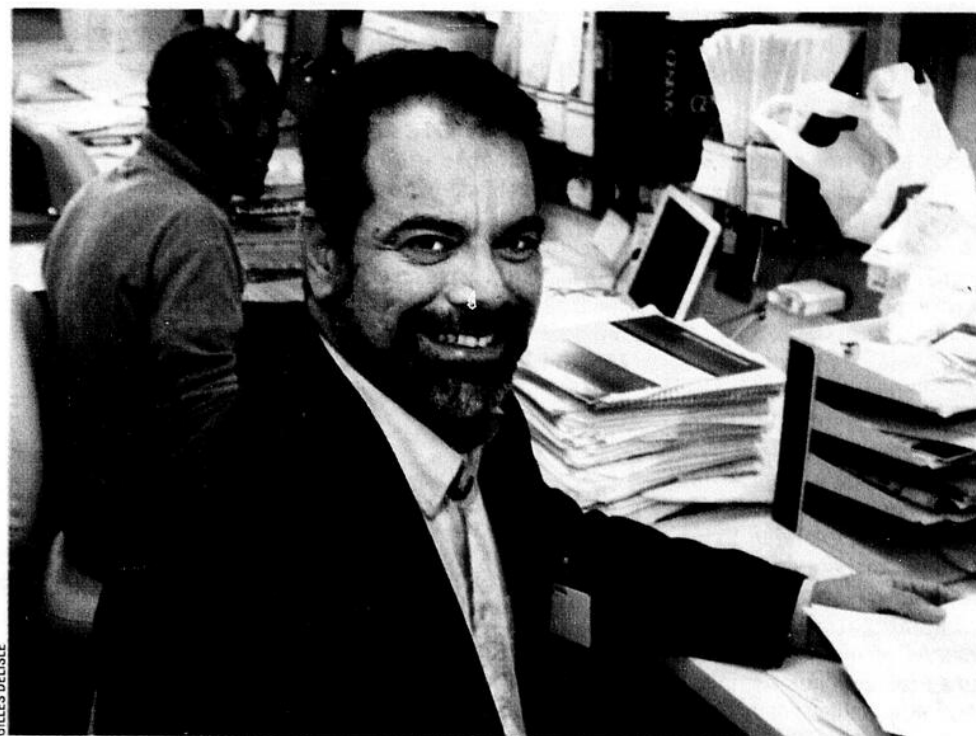
Peut-on réduire les risques d'avoir un cancer de la prostate ? Des études ont produit des résultats intéressants à cet égard, répond le Dr Saad, mais les preuves scientifiques restent à venir.

Ainsi, la prise de vitamine E pourrait réduire les risques de cancer de la prostate, mais elle peut aussi avoir un effet négatif sur le cœur. Le lycopène (un pigment végétal que l'on trouve surtout dans la tomate), le soya, le sélénium (que l'on trouve dans les noix) et certains légumes ont aussi donné des résultats encourageants.

Par ailleurs, le médicament *Proscar*, de **Merck**, que l'on administre déjà à ceux qui souffrent d'hypertrophie de la prostate, réduirait de 25 % le risque de cancer de la prostate. Ce médicament pourrait donc être utilisé de façon préventive chez les hommes qui ont des antécédents familiaux.

L'hypertrophie de la prostate

Un autre problème peut s'attaquer à la prostate, soit l'hypertrophie bénigne. Il ne s'agit pas d'une maladie, mais bien d'une conséquence du vieillissement. Si tous les hommes vivaient jusqu'à un âge avancé, ils seraient tous atteints d'hypertrophie de la prostate. La prostate commence à prendre du



Le docteur Fred Saad conseille aux hommes de passer un examen (toucher et APS) chaque année à partir de 50 ans, et à partir de 40 ans s'il y a des antécédents familiaux.

volume chez les hommes dans la quarantaine, mais l'inconfort survient généralement quand ils sont dans la soixantaine.

En grossissant, la prostate obstrue l'urètre, le canal par lequel passe l'urine. Ceux qui ont une prostate hypertrophiée doivent se tenir sur le bout

des pieds pour uriner et se lèvent plusieurs fois par nuit. Un homme sur quatre ayant la prostate surdimensionnée a besoin d'être traité.

« Depuis une quinzaine d'années, il y a des médicaments qui évitent aux trois quarts des hommes atteints d'être opérés », précise le Dr Saad. Il faut

cependant prendre ces médicaments à vie.

Pour les autres, l'opération consiste à agrandir le canal par lequel passe l'urine. Après une telle opération, le sperme éjaculé est projeté dans la vessie plutôt qu'à l'extérieur du pénis. Mais cela n'enlève rien au plaisir, souligne le Dr Saad. ■



SOLDE D'HIVER HARRY ROSEN

RÉDUCTIONS ADDITIONNELLES

OBTENEZ 25 % DE RABAIS ADDITIONNEL

sur les vêtements d'extérieur en cuir ou en peau de mouton, peignoirs, vêtements d'intérieur, chemises sport, pantalons décontractés, chemises habillées ou cravates déjà soldés.

OBTENEZ 100 \$ DE RABAIS ADDITIONNEL

sur les complets ou ensembles veston sport pantalon déjà soldés.

HARRY ROSEN

Rabais offerts sur certains articles seulement. Service de retouche en sus pour les articles dont le prix est réduit de 50 % ou plus.

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

Les détenteurs de fonds communs sablent le champagne

La plupart des indices des fonds se sont maintenus en territoire positif au cours de 2005 et de décembre

Daniel Renaud

daniel.renaud@transcontinental.ca

Pour une troisième année consécutive, les détenteurs de parts de fonds communs affichent une mine réjouie. En fait, 29 des 31 indices de fonds Morningstar Canada ont dégagé des rendements positifs en 2005.

« À l'instar des deux années civiles précédentes, le Canada s'est à nouveau avéré un bon endroit où investir en 2005. Les deux seuls indices qui n'ont pas répondu à l'appel l'année dernière furent Obligations étrangères et Science et technologie, deux catégories qui n'ont pas apprécié l'envolée du huard », explique Brian O'Neill, analyste de Morningstar Canada.

La catégorie Ressources naturelles mène le bal encore une fois, alors que son indice exhibe un rendement de 46,1 % pour l'année. Ce rendement est surtout attribuable à la croissance de près de 50 % du cours du pétrole et de plus de 60 % du gaz naturel.

À l'instar de 2004, l'indice des fonds d'actions de marchés émergents figure parmi le peloton de tête du classement annuel. L'indice a bondi de 28,4 %, grâce aux prix élevés des métaux et du pétrole, ainsi

que de la faiblesse des taux d'intérêt aux États-Unis.

L'année fut des plus rentables pour les investisseurs friands de métaux précieux. En 2005, l'indice des fonds de métaux précieux affiche une croissance de 23,6 %. Le métal jaune a franchi le seuil de 500 \$ US l'once au quatrième trimestre. Soulignons que cette catégorie de fonds clôturait la marche au sein du classement de 2004 en raison d'un recul de 16 %.

La solidité du secteur des

ressources, jumelée à la hausse constante des actions du sec-

Le rendement peu reluisant des fonds d'actions américaines a fait fondre l'épargne des investisseurs.

teur des services financiers, a alimenté les fonds d'actions canadiennes. L'indice Actions

purement canadiennes a avancé de 23,2 %.

L'indice Actions japonaises a agréablement surpris en terminant au sixième rang, grâce à un bond annuel de 20,6 %. La réélection du gouvernement japonais a donné un second souffle à l'économie du pays.

Résultats de décembre

Le bond de l'or et la vigueur du marché boursier japonais ont permis à ces deux indices de prendre la tête du classement

de décembre. Ils affichent une croissance mensuelle respective de 13,2 et 9,5 %.

À l'opposé, trois indices ont laissé des plumes au cours du dernier mois de 2005. Les fonds d'obligations à haut rendement et d'obligations canadiennes de court terme ont reculé de 0,1 %. « Ces fonds sont hantés par une cohorte de démons, dont la participation à des devises en dépréciation, la hausse des taux d'intérêt et des écarts très étroits parmi les cotes de crédit », dit M. O'Neill.

Le rendement peu reluisant des fonds d'actions américaines a fait fondre l'épargne des investisseurs. Ces derniers ont reculé de 3,4 % au cours du mois.

Plusieurs gestionnaires croient que l'inversion de la courbe des taux d'intérêt constitue un signe avant-coureur d'un ralentissement marqué de l'économie américaine.

De plus, les États-Unis demeurent tourmentés par l'importance des déficits budgétaire et commercial. ■

Le régime ACCRO-PME prend son envol

Les investisseurs et les sociétés québécoises reprennent le collier, après un moratoire de deux ans

Le régime Actions-croissance PME (« ACCRO »), mis en place au printemps par le gouvernement québécois, a connu un départ timide, mais malgré tout satisfaisant, au cours de ses premiers mois. Il remplace l'ex-régime épargne-actions (REA) du Québec.

« Le régime a connu un rythme un peu lent, autant du côté des entreprises que des investisseurs », constate Robert Beauregard, premier vice-président, actions de

petite capitalisation, pour Gestion de portefeuille Natcan.

À son avis, une portion des difficultés du redémarrage du régime d'investissement au sein de sociétés québécoises est attribuable à la perception que la version revue et corrigée de l'ex-REA entraîne un plus haut niveau de risque. « En 2001, 2002 et 2003, les sociétés qui s'inscrivaient au régime épargne-actions répondaient aux nouveaux critères fixés par le gouverne-

ment », affirme le gestionnaire. Pendant cette période, les entreprises ont recueilli près de 200 M\$ par année, dont la moitié par le truchement des quatre fonds spécialisés existant à cette époque.

De son côté, Guy LeBlanc, président du conseil et gestionnaire senior de COTE 100, croit que les délais entre l'annonce tardive du ministre des Finances du Québec et l'obtention des approbations réglementaires ont tout de

même permis de réaliser un bon nombre de placements. « La surprise c'est qu'on a réussi à dénicher quelques émissions de bonne qualité en si peu de temps », dit le gestionnaire.

En 2005, Natcan a réalisé deux levées de fonds. La plus récente, clôturée le 23 décembre, a permis d'amasser une somme de 5 M\$. Elle porte le produit total à 13,4 M\$ sur un objectif maximal de 20 M\$ établi lors du dépôt du prospectus simplifié du 4 novembre dernier. De son côté, le Fonds COTE 100 Actions-croissance PME a amassé plus de 5 M\$ au cours de deux émissions de parts réalisées au cours de l'été et à la fin de 2005.

Les fonds recueillis par Natcan et COTE 100 ont surtout été utilisés pour la réalisation de placements privés au sein de Miranda Technologies (Tor., MT, 14,40 \$), Warnex (Tor., WNX, 1,04 \$), Roctest (Tor., RTT, 2,47 \$), Savaria (Tor., SIS, 1,95 \$) et Industries Malette (TSX-V, MLT, 0,30 \$).

Cap sur 2006

Optimistes, MM. Beauregard et LeBlanc croient que plusieurs entreprises tireront profit du régime en 2006, après avoir constaté l'intérêt des investisseurs. Ils souhaitent aussi qu'un nombre croissant d'épargnants québécois prennent

une part active dans la réussite du régime, après avoir dû patienter pendant le moratoire imposé en 2003.

Selon Guy LeBlanc, des modifications mineures pourraient accroître la pertinence du régime ACCRO. Par ailleurs, il croit que la limite de 100 M\$ d'actif pourrait nuire à l'arrivée de sociétés manufacturières et à de nombreuses entreprises régionales en raison de l'utilisation intensive de capital (surtout en immobilisations et en équipement) pour leur exploitation.

À ce jour, les critères ont principalement permis à des entreprises actives au sein de l'industrie de la biotechnologie et de la haute technologie de la région mont-réalaise de tirer profit des avantages du régime.

Au 14 décembre, la liste des sociétés, dont les titres acquis sur le marché secondaire sont admissibles aux fins de couverture dans le cadre du régime ACCRO, comptait 33 entreprises.

En 2005, seules Miranda, Malette et Corporation Technologies Wanted (TSX-V, WAW, 0,31 \$) ont réalisé une émission d'actions auprès des investisseurs. COT Solution (TSX-V, CST, 0,59 \$) et Zoom-Med (TSX-V, ZMD, 0,20 \$) tentaient de recueillir l'épargne des Québécois d'ici la fin de l'année. ■ D.R.

VOS FONDS COMMUNS CETTE SEMAINE

LES GAGNANTS							LES PERDANTS						
Valeur nette	Rendement simple (%)					Rend. annuel composé 3 ans	Valeur nette	Rendement simple (%)					Rend. annuel composé 3 ans
	1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	3 ans			1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	3 ans	
ACTIONS CANADIENNES													
Mac Univ. C cap. avenir	9,30	5,18	3,38	0,84	3,86	7,21	Actions-croiss. PME Inc.	18,44	-1,15	1,85	-0,30	4,78	10,41
Mac Univ. dist. avenir	5,91	5,10	3,35	0,53	3,55	7,23	GBC Croissance Can.	45,31	-1,07	3,50	9,21	16,31	16,89
Mac Univ. avenir	18,33	5,09	3,38	0,73	3,89	7,60	GGOF Fonds d'entreprise	9,82	0,00	3,68	6,44	16,30	12,08
Sprott Actions canadiennes	29,02	4,79	0,75	8,64	6,28	25,99	Mawer nouveau Canada	38,47	0,03	3,67	6,88	17,60	24,22
CI Can-Am Sml cap. CC	12,57	4,75	5,12	18,60	20,15	30,09	MLI Ach. pér. Avant GIFE2	10,64	0,05	0,24	1,34	2,64	—
SPÉCIALISÉS CANADIENS													
BMO métaux précieux	15,00	9,72	8,82	25,35	5,23	5,23	XRE	13,57	-0,33	7,80	10,91	23,75	19,64
XGD	68,89	9,71	6,39	25,36	2,53	11,80	IA Ecflx Revenu Immobilier	14,94	-0,20	6,07	9,83	18,01	—
RBC métaux précieux	28,08	8,93	6,66	27,05	4,91	27,94	IAP Ecflx Revenu Immobilier	14,94	-0,20	6,07	9,83	18,01	—
Dyn. métaux précieux	4,08	8,80	6,85	18,18	-0,95	14,84	Sentry Select place immobilier	15,61	-0,15	5,11	9,06	22,66	18,85
Altamira métaux précieux	9,86	8,59	7,01	18,05	-1,55	23,73	All-Star Port Nts Sr1	13,24	-0,09	5,43	4,96	14,50	—
REVENU CANADIENS													
Clarington can. div. CS	8,00	2,34	2,82	3,10	9,85	9,74	GBC obligations can.	12,18	-1,22	0,91	1,57	6,92	6,48
Dyn.valeurdivid. dividendes	10,91	2,25	4,12	10,22	18,70	19,40	Dyn. oblig. rendement réel	5,15	-0,96	1,74	6,79	15,87	—
IA Ecflx dividendes	26,30	2,22	6,12	17,04	24,39	20,35	SEI oblig. à long terme - P	11,94	-0,78	2,92	4,30	16,23	—
IAP Ecflx dividendes	26,30	2,22	6,12	17,04	24,39	20,35	SEI oblig. long terme - I	10,44	-0,76	3,01	4,83	17,42	—
Acuity fonds de croiss. et rev.	18,57	2,21	6,71	14,84	23,98	—	SEI oblig. à long terme - O	10,51	-0,75	3,06	5,19	18,24	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS													
PS Actions NE Banque National	12,87	3,19	3,02	5,80	11,94	9,78	Talvest rev. & crois. syn.	9,48	-2,07	2,93	4,18	8,31	7,86
Scotia croiss. dynamique Sél.	14,38	2,87	3,23	6,27	11,80	—	Barreau Québec équilibré	13,58	-0,10	3,42	4,56	10,47	9,94
SLAC Pt audacieux Idéal	13,63	2,85	2,56	8,30	14,62	—	Cornel équilibré	17,49	-0,02	3,91	4,78	13,23	10,49
SLAC audacieux Idéal SF	13,56	2,85	2,55	8,21	14,43	—	Rémec équilibré	13,23	-0,02	3,57	3,68	8,52	8,81
KS Port croiss. maximum	11,35	2,84	2,71	3,81	10,27	—	FMOQ placement	22,20	-0,02	3,70	4,95	10,41	9,70
ACTIONS AMÉRICAINES													
Mavrix Enterprises	2,39	8,64	6,97	2,38	4,88	9,45	SW II AIC ciblé amér. (F)	10,91	-0,18	2,18	8,77	6,31	4,56
Dyn. Power croiss. américaine	7,20	6,04	4,90	11,38	27,09	12,82	SW II AIC ciblé amér. (C)	11,03	-0,18	2,25	8,99	6,75	4,87
Dyn. Power cat. croiss. américaine	5,50	5,97	5,02	12,47	28,82	13,47	SW AIC ciblé amér. (B)	11,22	-0,18	2,31	9,26	7,15	5,30
Dyn. Power neutre dev. amér.	5,79	5,85	5,48	—	—	—	Trans AIC amér. Foc 75/10	5,47	-0,13	2,19	8,74	6,21	4,62
AGF spécial américaine	11,13	5,30	4,55	7,21	8,75	7,00	Trans AIC amér. Foc 75/75	5,54	-0,13	2,22	8,95	6,61	5,01
INTERNATIONAUX													
Maritime act. int'l II-R	13,57	42,22	—	—	—	—	Talvest perf. syn. REER	11,12	-3,89	2,56	3,22	6,68	8,19
TD crois. latino-amér. - I	16,96	8,03	7,11	30,89	57,20	36,38	Talvest port cons. syn.	9,07	-2,89	0,99	-0,22	2,89	4,30
IMS Indiciel act. euro	5,66	7,61	-0,66	-6,19	-1,65	2,02	Talvest port REER cons.	9,40	-2,29	0,96	-0,32	2,95	4,75
IMS Fonds Can-Émergents	4,89	7,41	5,42	17,96	26,96	17,92	FMOQ actions Intl	8,46	-0,83	4,24	-0,03	8,68	4,00
Scotia Amer Latine	25,40	7,23	7,11	31,79	57,08	32,82	Diamant VALM	9,60	-0,16	0,83	-3,42	5,01	—

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site **www.lesaffaires.com**

Un petit pas pour vous...
Un grand pas pour la recherche

DONNEZ 514_876_4170

FONDATION
CANADIENNE
DU FOIE
www.liver.ca

Comment se négocient les obligations



Jean Gagnon

jean.gagnon@transcontinental.ca

En lisant récemment votre chronique, j'ai appris que nous pourrions vendre une obligation avant terme. Je croyais qu'on pouvait uniquement acheter les obligations auprès des différents gouvernements ou auprès de Placements Québec, selon l'échéance désirée, et que nous ne pouvions pas les vendre avant l'échéance.

Mes questions sont les suivantes. Où pouvons-nous acheter les obligations? Comment en suivre les cours? Quels sont les frais de transactions? Y a-t-il des pénalités si nous vendons avant l'échéance? Quels sont les

avantages à les acheter directement auprès d'organismes gouvernementaux comme Placements Québec?

De plus, mon mari et moi avons 30 000 \$ investis dans le fonds Férique Obligations REER. Comme nous n'aurons pas besoin de cet argent avant 11 ans, aurions-nous avantage à vendre ce fonds pour acheter plutôt des obligations? Ou encore partager la somme entre les deux?

— Louise Ducharme

Les émissions d'obligations des gouvernements sont distribuées par les courtiers en valeurs mobilières qui les vendent par l'intermédiaire de leurs réseaux de représentants.

Il n'y a pas de frais de transactions comme tel, car la marge bénéficiaire du courtier est déjà comprise dans le prix qu'il vous offre.

Lorsque la vente d'une nouvelle émission est complétée, les courtiers qui ont participé à

l'émission, ainsi que tous ceux qui sont intéressés à le faire, commencent à négocier ces obligations sur ce qui est convenu d'appeler le marché secondaire.

Ce que cela veut dire pour vous, c'est qu'après avoir acheté une obligation négociable, vous pouvez appeler le courtier qui vous l'a vendue, ou un autre qui participe au marché secondaire, et lui demander à quel prix il serait prêt à la racheter. Vous pouvez également lui demander à quel prix il serait disposé à vous en offrir d'autres.

Ainsi, même si l'émission d'obligations a été complétée une semaine, un mois ou un an plus tôt, vous pouvez encore vendre ou acheter de ces obligations.

Prix qui fluctue

Mais attention, le prix qui vous sera offert ne sera pas nécessairement le même que celui que vous avez payé. Le prix des obligations fluctue inversement au taux d'intérêt. Cela veut dire que si le taux des obligations est aujourd'hui plus élevé qu'au moment où vous avez acheté vos obligations, le prix qui vous sera offert sera inférieur au prix que vous avez payé.

Il n'y a donc pas de pénalité comme telle si vous revendez vos obligations négociables avant l'échéance, mais vous êtes soumis aux aléas des fluctuations du marché.

Il n'est pas aussi simple de suivre les cours des obligations comme c'est le cas des actions, car ils ne sont pas cotés à une Bourse. Mais de plus en plus de publications financières, surtout électroniques, fournissent des cotes pour ce que l'on appelle les obligations de référence. Ce sont les obligations les plus fréquemment négociées pour chacune des principales échéances, soit 2, 5, 10 et 30 ans.

Vous pouvez donc connaître la valeur de vos obligations en les comparant avec les obligations de référence. Vous pouvez aussi tout simplement le demander à votre courtier.

Produits d'épargne

Épargne Placements Québec est un organisme créé par le gouvernement du Québec afin d'offrir

aux épargnants une large gamme de produits d'épargne pouvant répondre à des besoins spécifiques. Leurs titres comportent la même garantie que les obligations négociables du gouvernement. Mais la plupart des titres émis par Épargne Placements Québec ne sont pas des titres négociables.

Toutefois, certains ont des clauses de rachat avant échéance. C'est ce que vous devez surtout vérifier si vous désirez détenir un titre dont vous pouvez vouloir vous départir avant l'échéance.

Quant à savoir s'il est plus avantageux de détenir un fonds férique plutôt que des obligations, cela dépend de vos besoins de décaissement. Si vous connaissez le montant que vous aurez besoin d'encaisser et que la date approche, c'est-à-dire quelques années, il est préférable de détenir des obligations pour ce montant qui viendront à échéance à cette date.

Je ne pense pas que ce moment soit venu pour vous. Ainsi, je crois que votre fonds vous sert bien pour l'instant. ■

Les sociétés dont on parle

Abitibi-Consolidated	42, 43	Crystallex	46	Mobilier Rustique	22
ADS	39	Cuisines André Julien	20	Newmont Mining	40
Agnico-Eagle	40	Danier	39	Nintendo	7
AMD	5	D-Box	4	Norborg	43
Ameublement El Ran	22	Dell	37	Norhgate Minerals	40
Ameublements Québécois	22	Domtar	42, 43	Ogilvy Renault	4
Anglo Gold Ashanti	40	Emergiis	45	PBB Global Logistics	45
ARM Holdings	37	EXFO Ingénierie		Petrofund Energy Trust	46
Armatures Bois-Francs	20	électro-optique	47	Peyto	39
Arriscraft	39	Ferme la Rose des Vents	20	Philips	7
Ashkenazy Acquisition Corporation	28	Financière Manuvie	45	Pilgrim's Pride	46
Ashton	39	Fonds de solidarité FTQ	10	Placer Dome	40
ATS Automation	46	Fornirama	22	Port de Montréal	4
Banque Laurentienne	9	Glacier Ventures	39	Prizm	39
Banque Royale	4	Glamis Gold	40	Quebecor	18
Barrick Gold	40	Haemacure	39	Quorum Information	46
Benassor	9	HP Canada	5	Ray & Berndtson	4
Bershire Hathaway	45	Humax	7	Rogers Communications	45
Betawest	28	IBM	37	Seagate Technology	7
Bioxel	39	ING	9	Semafo	39
Birchcliff Energy	45	Intel	5, 37	Sierra Wireless	47
Brookfield Properties	43	Intermagetics	46	Simon Property Group	28
Budweiser	45	InterOil Corp.	46	Sirius Canada	18
Canadian Oil Sands	39	IPL	39	Smurfit-Stone	42
Canadian Satellite Radio	18	Jean Coutu (Groupe)	47	Sony	7, 8
Cascades	43	JPMorgan Chase	45	Symantec	37
Centre industriel multi-découpe		Knight International	45	Tembec	39
Abitibi-Témiscamingue	20	La Senza	38	Tembec	42
Centurio Energy	46	LG Electronics	7	Toshiba	8
Cinram	39	Livingston International	45	TSO3	46
Cisco Systems	37	Loblaws	45	Verrier Novatech	17
Coastal Contacts	45	Logibec	39	Vidéotron	18
Colabor	39	Lucent Technologies	45	Wal-Mart	45, 46
Comcast	37	Maax	4	Weber Shandwick	11
Coretec	39	Meredian Gold	40		
Corporation financière Brome	9	METRO	45		
		Microsoft	5, 7, 37		

Notre politique de protection de la vie privée

Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre journal.

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre à vos préoccupations en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions par courriel (jean.gagnon@transcontinental.ca), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses,
Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24^e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

LES AFFAIRES

À LIRE LA SEMAINE PROCHAINE DANS LA SECTION ENTREPRENDRE

LA RUBRIQUE
INNOVATION
DU JOURNAL LES AFFAIRES.

Présenté par
Banque Scotia



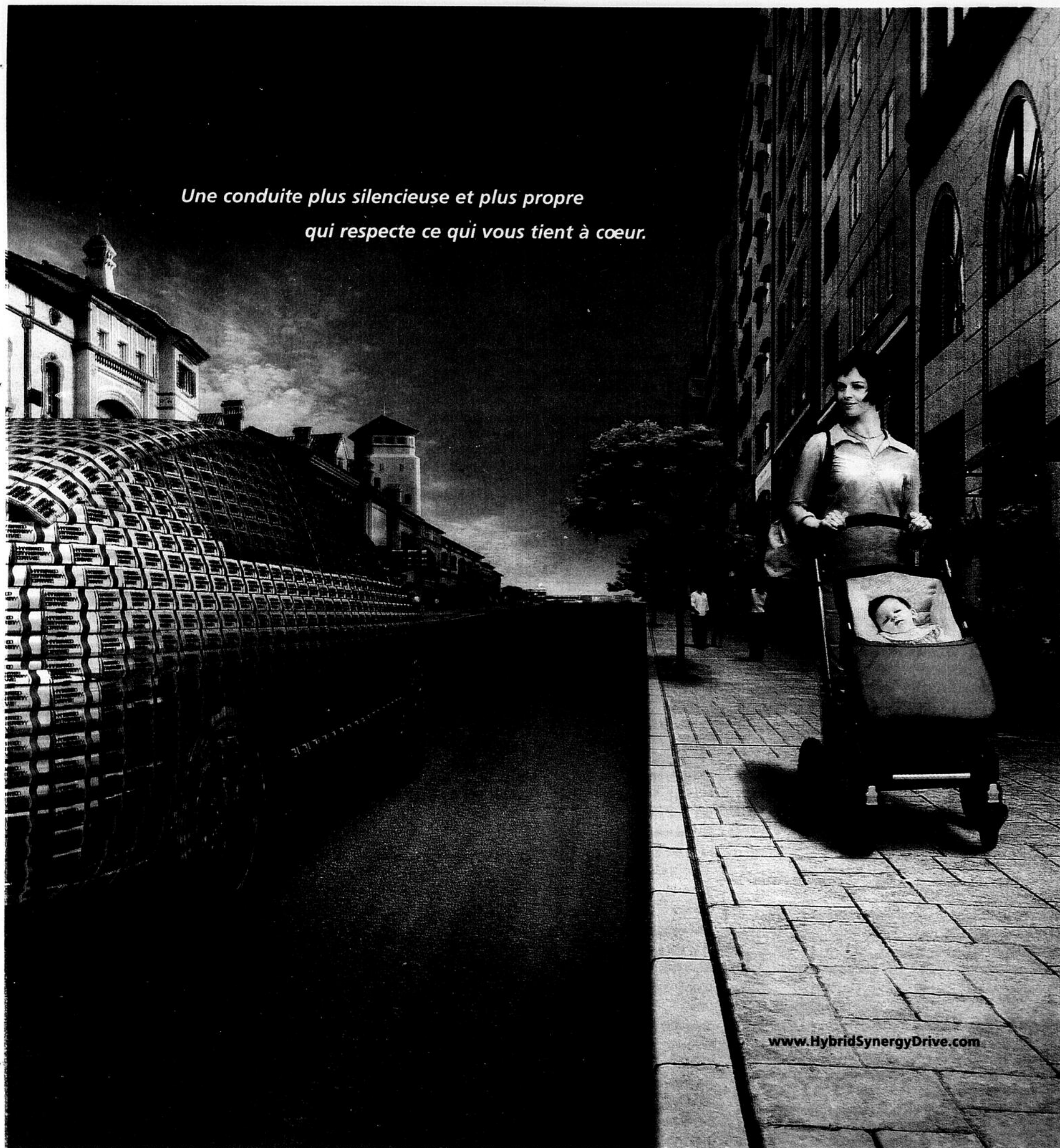
www.lesaffaires.com

POUR VOUS, TOUS LES JOURS !

MISE À JOUR CONSTANTE DE VOS NOUVELLES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES

Recevez **GRATUITEMENT** vos bulletins quotidiens par courriel en vous inscrivant sur le site **LES AFFAIRES.com**

*Une conduite plus silencieuse et plus propre
qui respecte ce qui vous tient à cœur.*



www.HybridSynergyDrive.com



Prêt à partir.

Des performances convaincantes

Permettant des accélérations linéaires, offrant des performances appréciables, la technologie Hybrid Synergy Drive™ renouvelle le plaisir de conduire.

Une consommation réduite

Particulièrement efficace, la technologie Hybrid Synergy Drive™ exploite chaque goutte de carburant, tandis que le simple fait de rouler suffit à recharger la batterie.

Un faible niveau d'émissions

Associant moteur à essence et énergie électrique, la technologie Hybrid Synergy Drive™ réduit les émissions de CO₂ et autres rejets d'échappement.

Un silence étonnant

La technologie Hybrid Synergy Drive™ permet même de rouler en n'utilisant que le moteur électrique. Elle vous fera ainsi découvrir un nouveau confort : le silence.

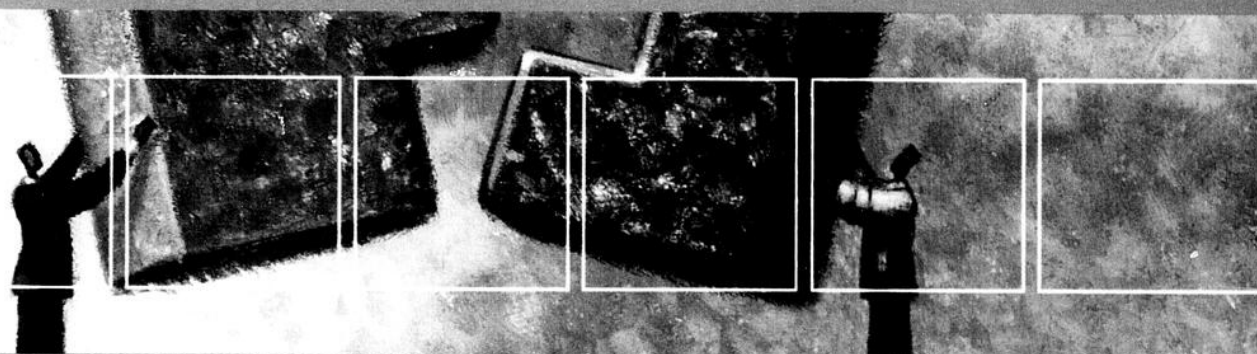
TOYOTA

Toyota présente la technologie Hybrid Synergy Drive™.* Associant le plaisir de la conduite et un faible niveau d'émissions polluantes, cette nouvelle façon de vivre l'automobile respecte l'environnement. Elle procure une consommation réduite et des accélérations linéaires, permettant de concilier souci écologique et plaisir au volant comme jamais auparavant. Hybrid Synergy Drive™ – C'est un nouveau monde qui s'ouvre à vous.

* Technologie hybride essence / électricité

MERCER

Consultation en ressources humaines



Mesures législatives sur les avantages sociaux au Canada 2006

La législation canadienne englobe de nombreuses mesures sociales et fiscales qui touchent directement la protection complémentaire que les entreprises offrent à leurs employés. Vous trouverez, au verso, un extrait des principales dispositions des lois touchant les avantages sociaux au Canada.

La version intégrale des mesures législatives est dorénavant disponible sur notre site Internet seulement. Celle-ci présente de plus amples renseignements sur les mesures législatives touchant les points suivants :

- Loi sur la sécurité de la vieillesse
- Régime de rentes du Québec et de pensions du Canada
- Régimes de retraite privés
- Assurance-emploi
- Droits de la personne
- Régimes publics d'assurance maladie et hospitalisation
- Congés familiaux
- Accidents du travail
- Dispositions fiscales
- Régime de pensions de la Saskatchewan

Français : www.mercerhr.ca/mesureslegislatives2006

Anglais : www.mercerhr.ca/benefitslegislation2006

Mises à jour le 23 décembre 2005

Cet encart est distribué en collaboration avec le journal **LES AFFAIRES**



Sociétés Marsh & McLennan

Points saillants

MERCER

Consultation en ressources humaines

Loi sur la sécurité de la vieillesse Pension de la Sécurité de la vieillesse (PSV)

- À compter de 65 ans, quel que soit le revenu, selon des critères de résidence, pension mensuelle complète: 484,63 \$ au 2006-01-01
- Disposition de récupération: les prestataires de la PSV dont le revenu net en 2006 excède 62 144 \$ doivent remettre 15 % de leur revenu net excédentaire jusqu'à concurrence de la PSV totale; depuis le 1^{er} juillet 1996, la PSV est réduite au moment de son versement pour tenir compte de la disposition de récupération

Régimes de rentes du Québec et de pensions du Canada (RRQ/RPC)

- Maximum annuel des gains admissibles (MAGA) indexé chaque année selon l'indice des salaires; 42 100 \$ en 2006
- Exemption annuelle de base (EAB): 3 500 \$
- Taux de cotisation salariale: 4,95 % du salaire en excédent de l'EAB jusqu'au MAGA (cotisation maximale en 2006: 1 910,70 \$); cotisation patronale: même taux; taux de cotisation du travailleur autonome: 9,9 %

Rente de retraite

- Admissibilité: à compter de 65 ans (60 ans si la personne a considérablement diminué ses activités) si cotisations versées pendant au moins un an
- Rente mensuelle maximale payable à compter de 65 ans en 2006: 844,58 \$
- Rente réduite de 6 % par année si elle commence entre 60 et 65 ans; augmentation de 6 % par année (maximum de 30 %) si elle commence après 65 ans

Régimes de retraite privés

Modifications récentes

- Québec: modification de la loi sur les régimes de retraite visant à alléger temporairement certaines règles relatives au financement des régimes de retraite à prestations déterminées
- Saskatchewan: modification aux prestations de décès avant la retraite pour inclure le service avant le 1^{er} janvier 1994; possibilité, pour le conjoint survivant, de renoncer aux prestations de décès avant la retraite; et augmentation du plafond des prestations admissibles à un remboursement

Assurance-emploi

- Gains assurables annuels maximums: 39 000 \$ en 2006
- Prestations: 55 % de la moyenne des gains assurables (total des gains au cours des 26 dernières semaines); gains hebdomadaires assurables maximums en 2006: 750 \$; prestations

hebdomadaires maximales: 413 \$; aucune prestation pour les personnes qui laissent leur emploi sans motif valable ou qui sont congédiées pour mauvaise conduite

- Cotisation en 2006 au Québec: 1,53 \$ pour l'employé et 2,142 \$ pour l'employeur par tranche de 100 \$ de gains assurables, jusqu'à une cotisation annuelle maximale de 596,70 \$ pour l'employé et de 835,38 \$ pour l'employeur

Assurance parentale au Québec

- Revenus assurables annuels maximums: 57 000 \$ en 2006
- Prestations:
 - Maternité: 15 semaines à 75 % ou 18 semaines à 70 %
 - Paternité: 3 semaines à 75 % ou 5 semaines à 70 %
 - Parentales: 25 semaines à 75 % ou 7 semaines à 70 % + 25 semaines à 55 %
 - Adoption: 28 semaines à 75 % ou 12 semaines à 70 % + 25 semaines à 55 %
- Cotisation en 2006: 0,416 \$ pour l'employé, 0,583 \$ pour l'employeur et 0,737 \$ pour le travailleur autonome par tranche de 100 \$ de revenus assurables, jusqu'à une cotisation annuelle maximale de 237,12 \$ pour l'employé, de 332,31 \$ pour l'employeur et de 420,09 \$ pour le travailleur autonome

Droits de la personne

Modifications récentes

- Nouveau-Brunswick: les convictions et activités politiques ainsi que la condition sociale sont deux nouveaux motifs de discrimination interdite en matière d'emploi
- Ontario: à compter du 12 décembre 2006, la retraite obligatoire sera interdite (sauf exception)

Régime public d'assurance maladie et hospitalisation

Modifications récentes

- Québec: augmentation de la franchise et de la prime du régime d'assurance médicaments au 1^{er} juillet 2005
- Ontario: services de physiothérapie offerts à certaines personnes seulement, notamment aux résidents de plus de 64 ans ou de moins de 20 ans, de même qu'aux patients en établissement de soins de longue durée

Congés familiaux

Modification récente

- Québec: instauration d'un congé de paternité de cinq semaines pour les enfants nés le ou après le 1^{er} janvier 2006

Accidents du travail

Modification récente

- Manitoba: À compter du 1^{er} janvier 2006,

élimination du plafond sur le revenu cotisable et augmentation des prestations en cas de perte de capacité de gain après 24 mois de 80 % à 90 %

Dispositions fiscales

Impôt sur le revenu

- Régime de pension agréé (RPA): les cotisations salariales et patronales à un RPA à cotisations définies (RPACD) ne peuvent excéder le moindre de 18 % de la rémunération et 19 000 \$, sous réserve d'une limite globale si l'employé participe aussi à un RPA à prestations déterminées (RPAPD) ou à un RPDB; les cotisations permises sont déductibles
- Rente maximale au titre d'un RPAPD: 2 111,11 \$ par année de service

REER

- Maximum déductible au titre d'un REER pour 2006:
 - a) non-participants à un RPA ou à un RPDB en 2005: le moindre de 18 % du revenu gagné en 2005 et 18 000 \$
 - b) participants à un RPACD et à un RPDB en 2005: le moindre de 18 % du revenu gagné en 2005 et 18 000 \$, moins le FE (c.-à-d. cotisations patronales et salariales à un RPA et cotisations patronales à un RPDB pour 2005)
 - c) participants à un RPAPD en 2005: le moindre de 18 % du revenu gagné en 2005 et 18 000 \$, moins le FE (c.-à-d. valeur présumée des prestations constituées en 2005 en vertu du RPA)
- plus les droits de cotisation à un REER inutilisés à la fin de 2005
- le maximum déductible au titre d'un REER pour 2006 est accru du facteur d'équivalence rectifié (FER) calculé pour 2006
 - le maximum déductible au titre d'un REER est réduit des facteurs d'équivalence pour services passés nets

Mercer, Consultation en ressources humaines est le leader mondial de confiance en matière de consultation RH et de conseils financiers, de produits et de services connexes. Dans le cadre de notre travail avec nos clients, nous avons un impact positif et continu à l'échelle mondiale. Nous y parvenons en valorisant la sécurité financière, en général et à la retraite, la santé et la productivité des employés ainsi que les relations employeurs-employés.

L'information figurant dans le présent encart n'exprime en aucun cas des conseils et ne devrait pas servir à prendre des décisions d'affaires.

Nos bureaux au Canada

Calgary, Edmonton, Halifax, London, Montréal, Ottawa, Québec, Saskatoon, St-John's, Toronto, Vancouver et Winnipeg.

© Mercer, Consultation en ressources humaines limitée 2005-2006. Tous droits réservés