LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 8 JANVIER 2005 2$

FMC

FRASER MILNER CASGRAIN s.r.l.

www.fmc-avocats.com

MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER
NEW YORK

ÉDITION SPÉCIALE

Ce qui nous attend en 2005



La revue des grands enjeux qui marqueront l'année

Vol. LXXVII · No 02 48 pages

0 65385 56473 8 02

PP40064924 R08185



Ceci n'est pas un cliché de la retraite

C'est un parcours agréable pour qui sait mettre à profit ses droits REER inutilisés.

Rencontrez votre conseiller pour connaître les différents avantages.

PROFITEZ DE VOS DROITS REER INUTILISÉS, C'EST PAYANT !

1 800 CAISSES
www.desjardins.com

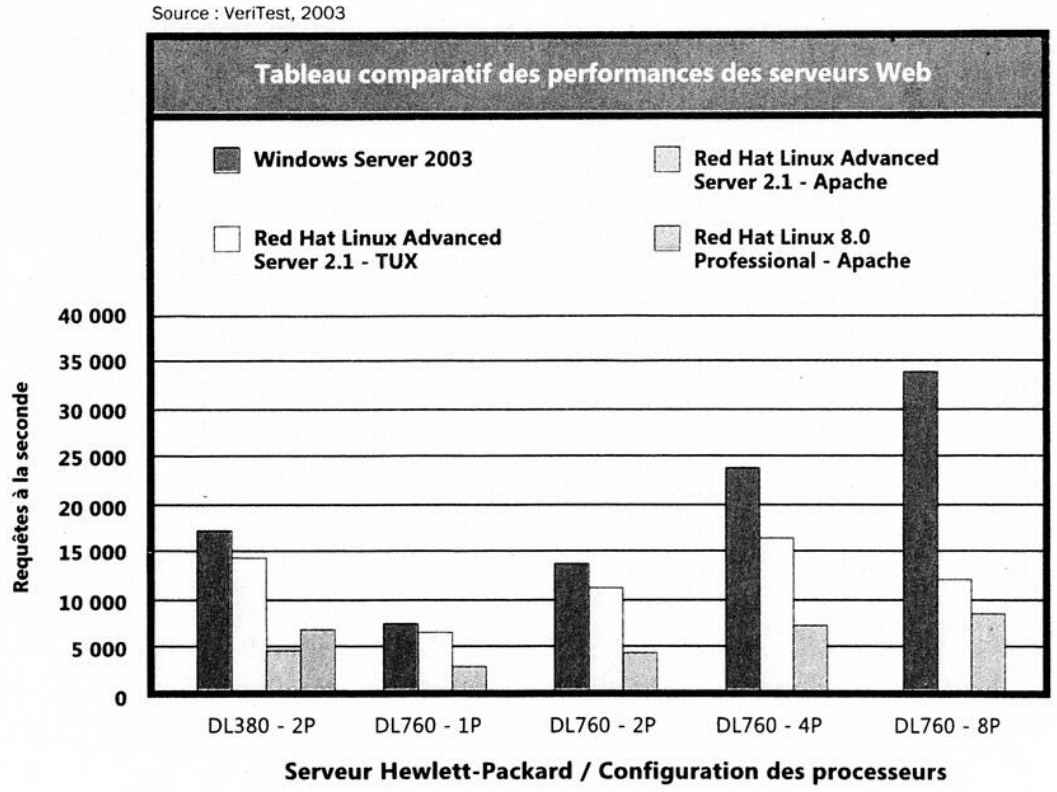
Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

Microsoft

LEQUEL OFFRE UNE PERFORMANCE SUPÉRIEURE? WINDOWS OU LINUX? LES RÉSULTATS SONT LÀ.

Source : VeriTest, 2003



La plate-forme Windows a généré, comparativement à Linux, une amélioration des performances de pointe des serveurs Web allant jusqu'à 300 %, selon un récent test de performance mené par VeriTest, une grande firme d'études indépendante. En effet, VeriTest a découvert que Windows Server[MD] 2003 avec Internet Information Server (IIS) 6.0 a surpassé les performances de toutes les configurations Red Hat Linux qu'ils ont testées, sans égard au serveur utilisé ou au nombre de processeurs. Pour obtenir l'étude complète et d'autres conclusions de sources indépendantes, consultez le site www.microsoft.ca/obtenezlesfaits

Microsoft Windows Server System

© Microsoft Corporation, 2004. Tous droits réservés. Microsoft, Windows, le logo Windows, Windows Server et Windows Server System sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Les autres noms de produits et d'entreprises mentionnés dans les présentes peuvent être des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs.

Le journal **LES AFFAIRES** est publié par
Médias Transcontinental S.E.N.C.
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
www.medias-transcontinental.com

RÉDACTION
☎ (514) 392-9000
(514) 392-1586
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
LES AFFAIRES-500
gaele.fontaine@transcontinental.ca
Éditeur
Jean-Paul Gagné
Éditeur adjoint et rédacteur en chef
Pierre Marcoux
Rédacteur en chef délégué
René Vézina
Directeur, sections Actualité et Entreprendre
Yves Déry
Directeur, section Investir
Bernard Mooney
Directrice des cahiers spéciaux et hors série
Danielle Turgeon
Chef de pupitre
Jean-Claude Surprenant

PUBLICITÉ
☎ (514) 392-9000
☎ 1 800 361-5479
(514) 392-2068
publicite@transcontinental.ca
Carrefour (petites annonces):
☎ (514) 392-7782
Transcontinental Procom Publications économiques
Directeur général des ventes
Louis Lamarre
Directeur adjoint des ventes
Éric Morin
Ventes nationales – Montréal
Lise Millette
Ventes nationales – Toronto
Jill Davidson
Directeur administratif
Normand Bergeron

NOUVEAUX MÉDIAS
Directeur
Yves Daoust

COMMUNICATIONS MARKETING
Directrice
Nathalie Carbonneau

TIRAGE
Directeur
François Blondin

PRODUCTION
Numérisation
Centre de prod. partagé Mtl
Directeur
Sylvain Renaud
Coordonnatrice
Chantal Bergeron

ABONNEMENT
Service aux abonnés (8 h à 17 h)
☎ 1 800 361-7215
(514) 721-9252
www.lesaffaires.com

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 fois l'an) et magazine **Affaires PLUS** (12 numéros par an);
1 an : 59,95 $ (+ taxes = 68,96 $);
2 ans : 89,95 $ (+ taxes = 103,47 $).

Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

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 magazine.

ADMINISTRATION
Médias Transcontinental S.E.N.C.
Président
André Préfontaine
V.-p., finances et administration
Ginette Roy
V.-p. principale, Publications aux consommateurs
Francine Tremblay
Directeur administratif principal
Gervais Fournier
Directrice administrative
Guylène Dumais

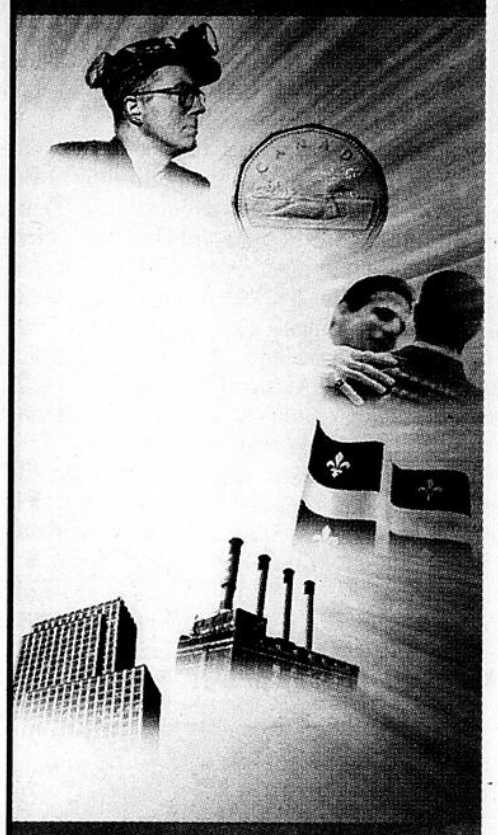
IMPRESSION
Transcontinental
Imprimerie Transcontinental S.E.N.C.
Division Transmag
10 807, rue Mirabeau
Anjou (Québec) H1J 1T7
Membre de
Transcontinental Inc.
Président du conseil
Rémi Marcoux

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
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., 24e étage, Montréal, QC. H3B 4X9

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

CETTE SEMAINE

REGARD SUR LES PRINCIPAUX ENJEUX DE 2005



À l'amorce de la nouvelle année, le journal LES AFFAIRES sort sa boule de cristal. Ce numéro fait le tour des grands enjeux qui marqueront l'actualité économique et politique au cours de 2005. Il s'agit d'un document clé pour aider les entrepreneurs, les gestionnaires et les investisseurs à être bien préparés aux événements qui les toucheront dans cette nouvelle année.

EN MANCHETTE

5 **Sondage – Des signes d'inquiétude derrière l'optimisme général**
6 **Économie – Tout dépendra de la force du dollar**
7 **Secteur public – Le gouvernement Charest passe de la parole aux actes**
8 **Énergie – C'est en 2005 que se jouera l'avenir énergétique du Québec**
9 **Commerce de détail – Syndicalisation et heures d'ouverture sont au menu**
10 **Aéronautique – Le nom de Bombardier restera sur toutes les lèvres**
11 **Aéronautique – Air Canada est sauvée... mais rien n'est gagné dans le ciel canadien**
12 **Exportation – Le huard sur l'écran radar des exportateurs**
12 **Tourisme – L'industrie espère renouer avec la rentabilité**
13 **Médias – Des négociations à suivre pour les droits des Jeux olympiques**
14 **Éditorial – La Chine accroîtra encore son pouvoir économique en 2005**
17 **Exportations – Les exportateurs doivent davantage miser sur l'originalité**
18 **Technologie – Une excellente année en perspective**
19 **Technologie – La guerre des moteurs de recherche battra son plein**
20 **Technologie – Une année d'acquisitions**
21 **Transport de marchandises – Les transporteurs sont à la limite de leur capacité**
25 **Management – L'innovation est la clé face aux défis actuels de la gestion**
29 **Immobilier – Du pain sur la planche dans la construction**
33 **Médias – Les analystes font leurs choix médias**
34 **Services financiers – Les banques pourront difficilement faire mieux qu'en 2004**
35 **Pétrole – Le défi des pétrolières : équilibrer l'offre et la demande**
37 **Mines – Il faudra de nouvelles mines en 2005**
39 **Marchés – Ce qui peut mêler les cartes en 2005**

À LIRE AUSSI DANS CE NUMÉRO

14 **Point de vue – Placement 101 pour 2005**
15 **Revue de la semaine – Ottawa appuie la générosité des citoyens**
16 **Pouls de l'économie – Les ventes au détail en plein essor**
22 **Ubisoft lorgne la Cité Multimédia**
22 **Nouvel acteur dans le capital de risque dans le secteur du logiciel au Québec**
24 **S.O.S. entreprise – Créez un tableau de bord et augmentez votre rentabilité**
26 **Le monde du travail – Quand les taquineries et les plaisanteries dépassent les bornes**
36 **Bill Miller, le magicien de la Bourse, poursuit sur sa lancée**
46 **Mes affaires – Les oeuvres de plusieurs artistes canadiens sont des valeurs sûres**
47 **Questions et réponses – Le facteur « chance » est souvent important à court terme**

SERVICES

23 **Carrefour PME**
26 **Les professionnels**
27 **Carrières**
30 **Carrefour**
47 **Les sociétés dont on parle**



La navette à rabais Jetsgo
vers Toronto de 7 h à 19 h.

à partir de 76 $

VOLS GRATUITS !
DÉTAILS SUR **jetsgo.net**

Départs depuis Montréal. Prix Web par trajet.
Taxes et supplément en sus. Selon la disponibilité. Détails sur jetsgo.net.

Jetsgo

COUP D'ŒIL SUR LE MONDE

Adieu, rendements dans les deux chiffres ?

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Au cours des 20 dernières années, il ne fallait pas nécessairement avoir la tête à Papineau pour gagner de l'argent à la Bourse. Le rendement annuel moyen sur le marché des actions américaines durant ces années s'est élevé à 13 %. Mais les investisseurs qui s'attendent à répéter cet exploit de rendement de deux chiffres au cours des 20 prochaines années risquent d'être déçus, prévient *The Economist.*

« Les deux dernières décennies font figure d'exception », dit la revue, arguant que les périodes de hauts rendements sont habituellement suivies de périodes de piètre performance. « La faible inflation qui caractérise l'époque actuelle encourage la croissance économique, mais elle n'emballe pas les marchés financiers », écrit le magazine, qui cite **Martin Barnes,** un économiste de la firme canadienne **Bank Credit Analyst.**

Faut-il alors se rabattre sur l'immobilier ? Là aussi, la croissance des rendements a été dans les deux chiffres au cours des 20 dernières années. Mais le sommet approche. Et la retraite prochaine des baby-boomers va faire baisser les prix, tant dans l'immobilier que dans les actions.

> LE RETOUR DES FUSIONS ET ACQUISITIONS EN 2005

On croyait que la récession, les scandales, et la débandade boursière en 2001 avaient eu raison d'elle. Mais non, la vague des fusions et acquisitions est de retour. Au cours du dernier trimestre de 2004, le volume des fusions et acquisitions aux États-Unis s'est élevé à 250 milliards de dollars américains (G$), portant le total de l'année à près de 1 billion $ US, rapporte *Business Week*. On est encore loin du volume annuel moyen de 1,6 billion $ US entre 1998 et 2000, mais il s'agit clairement d'un retour en force, qui s'explique entre autres par la robustesse de l'économie et les profits en hausse qui font monter la valeur des actions et le niveau des liquidités. En outre, la faiblesse du dollar américain rend les entreprises états-uniennes alléchantes pour les investisseurs étrangers. Les secteurs dans la mire : l'acier, les télécommunications et les banques.

> LES FEMMES FONT DES RAZZIAS EN LIGNE

Lors de la dernière saison des fêtes, les femmes semblent s'en être donné à coeur joie sur Internet, selon *Business Week.* Plusieurs sites rapportent que les achats en ligne de bijoux, de produits de maison et de jardin, de vêtements et de fleurs ont plus que doublé et ainsi dépassé la hausse des achats en ligne de produits électroniques. Après trois années de familiarisation, les femmes ont maintenant apprivoisé les transactions en ligne. Au début, elles dépensaient de moins grosses sommes que les hommes et faisaient plus de visites avant d'acheter.

> AUTOS CHINOISES AU CANADA

Trente ans après avoir tenté sans succès de faire fabriquer des voitures au Nouveau-Brunswick, un entrepreneur de cette province refait surface avec un projet d'importation d'automobiles chinoises destinées aux marchés canadien et américain. **Malcolm Bricklin** vient de fonder **Visionnary Vehicles LLC,** qui importera dès 2007 cinq modèles de voitures fabriquées par **Chery Automobile,** une société d'État chinoise qui est le huitième manufacturier d'autos au pays, rapporte le *Globe and Mail.* Les voitures seront vendues à moins de 10 000 $. M. Bricklin compte en vendre 25 000 au pays et 250 000 aux États-Unis dès la première année.

Dans les années 70, le gouvernement de **Richard Hatfield** a perdu 20 M$ dans le projet de Malcolm Bricklin. ■

LES AFFAIRES.com

AUJOURD'HUI | EN BOURSE | EN AFFAIRES | TECHNO | CARRIÈRES | FORUMS

CETTE SEMAINE >>>

Vendredi 7 janvier

Les résultats de **Lorus Therapeutics**

Situation de l'emploi au Canada et aux États-Unis, en décembre

Lundi 10 janvier

Les résultats de **Nortel Networks,** de **Alcoa** et de **Genentech**

Permis de bâtir au Canada, en novembre

Mardi 11 janvier

Les résultats de **CanWest Global,** de **CI Funds** et d'**Intel**

Mercredi 12 janvier

La chronique d'**Yves Lamoureux**

Les résultats d'**Exfo** et d'**Apple Computer**

Balance commerciale aux États-Unis, en novembre

TOUJOURS PRÉSENT >>>

NOUVELLES EN CONTINU >>> CALCULATEURS >>> PORTEFEUILLE >>> COTES BOURSIÈRES

VOX POP

WWW.LESAFFAIRES.COM

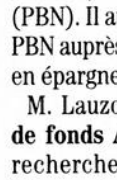
Voici ce que vous avez répondu à notre question de la semaine dernière :

Prendrez-vous des vacances au Québec cet hiver ?

Oui : 38 %

Non : 62 %

DE BONNE SOURCE



Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

> ANDRÉE ST-GEORGES DEVIENT PRÉSIDENTE DE LA COMMISSION DES RELATIONS DU TRAVAIL

Andrée St-Georges est la nouvelle présidente de la **Commission des relations du travail** du Québec. Elle était commissaire à cet organisme. Elle succède à **Louis Morin,** qui a pris sa retraite. Ce premier mandat de Mme St-Georges se terminera en novembre 2007.

Avocate, Mme St-Georges a été conseillère juridique auprès de la **Fédération des infirmières et infirmiers du Québec** avant d'être nommée, en 1991, commissaire du travail. La Commission des relations du travail est chargée, entre autres, de l'application du *Code du travail.*

> MICHELINE MARTIN, DE VICE-PRÉSIDENTE À PRÉSIDENTE, QUÉBEC, DE RBC BANQUE ROYALE

Poursuivant sa réorganisation, **RBC Banque Royale** a promu **Micheline Martin** du poste de première vice-présidente des activités québécoises à celui de présidente, direction du Québec.

Dans le même ordre d'idées, RBC annonce que **Pierre Fleurent** est maintenant à la tête de **RBC Marchés des Capitaux** au Québec. Auparavant, il était à l'emploi de **Richardson Greenshield.**

> ÉRIC LAUZON VENDRA LES FONDS DE PLACEMENTS BANQUE NATIONALE

Éric Lauzon a été nommé vice-président, développement des affaires, réseau externe, de **Placements Banque Nationale** (PBN). Il aura à gérer l'équipe de vente de la famille de fonds de PBN auprès de la **Financière Banque Nationale** et des courtiers en épargne collective non affiliés à la **Banque Nationale.**

M. Lauzon était directeur régional des ventes du **Groupe de fonds AIC** depuis deux ans. Il a déjà été vice-président, recherche de marché, secteur financier, chez **Environics Research Group** et chez **Marketing Solutions,** à Toronto.

> PATRICIA A. OLAH, SECRÉTAIRE DE BCE ET DE BELL

Patricia A. Olah a été nommée secrétaire de la Société de **BCE** et de **Bell Canada.** Avant cette nomination, elle était vice-présidente, affaires *corporatives*, de **BCE Investissements** et vice-présidente, affaires corporatives et secrétaire de **Canbras Communications.** Avant de se joindre au groupe BCE, en 1995, Mme Olah a travaillé à New York au sein du cabinet d'avocats **Weil, Gotshal & Manges** et pour la **U.S. Securities Exchange Commission.**

> NOMINATIONS CHEZ TRANSFORCE

Le **Fonds de revenu TransForce,** de Montréal, spécialisé dans le transport et la logistique, annonce les nominations suivantes : **Gary King,** ancien président de **TST Overland Express,** est nommé président de **TST Solutions,** une filiale de TransForce. **Barry Bruneau** devient président de **TST Automotive Services** et vice-président principal de TST Solutions. **Brian Kohut** passe de la vice-présidence *exécutive* à la présidence de **Kingsway.** Enfin, **Rob O'Reilly** est promu président de TST Overland Express; il en était le vice-président, exploitation. ■

Obtenez un boni simplement en épargnant

Maintenant, obtenez un extra grâce à un Compte d'épargne bonifiée CIBC

- Profitez de nos meilleurs taux de comptes d'épargne pour les soldes plus élevés
- Bénéficiez en plus d'un boni d'intérêt mensuel en maintenant ou en augmentant votre solde pendant le mois*

Pour tout renseignement, passez dès aujourd'hui à un centre bancaire ou appelez au 1 800 465-CIBC (2422).

L'offre se termine le 31 janvier 2005

Ouvrez un Compte d'épargne bonifiée CIBC en effectuant un dépôt minimum de 5 000 $, et nous vous remettrons, à votre choix, une montre Tommy Hilfiger ou un lecteur CD portatif KOSS**.

CIBC

Pour ce qui compte dans votre vie

* Un solde minimum est requis pour que l'intérêt régulier ou le boni d'intérêt soient accordés. D'autres conditions s'appliquent à l'obtention du boni d'intérêt. ** Le compte doit être ouvert et le dépôt effectué dans un centre bancaire CIBC. Le dépôt doit provenir d'une autre institution financière au moyen d'un virement, pour être admissible. Le(s) titulaire(s) du compte doit (doivent) avoir atteint l'âge de la majorité. Limite de une prime par titulaire de compte ou, s'il s'agit d'un compte conjoint, limite de une prime par compte. Applicable uniquement aux nouveaux comptes. Jusqu'à épuisement des stocks. Le logo CIBC et « Pour ce qui compte dans votre vie » sont des marques de commerce de la Banque CIBC. Toutes autres marques de commerce figurant dans la présente annonce sont la propriété de leurs titulaires respectifs.

EN MANCHETTE

Des signes d'inquiétude derrière l'optimisme général

Les travailleurs les moins scolarisés prennent conscience de la fragilité de l'industrie manufacturière québécoise



Yves Déry
yves.dery@transcontinental.ca

Le Québec et le Canada traversent de belles années sur le plan économique; le taux de chômage se maintient à un bon niveau, les gens travaillent, l'argent rentre à la maison, et les propriétaires sont conscients que leur patrimoine s'enrichit grâce à la vigueur du marché immobilier.

Bref, les Québécois baignent dans un certain positivisme, confirme le neuvième sondage annuel portant sur les prochains enjeux de l'année mené par **Ad hoc recherche** pour le journal LES AFFAIRES.

Mais cette belle façade comporte quelques lézardes : chez les personnes moins scolarisées, celles qui gagnent le moins et celles qui vivent en région, on perçoit des signes d'inquiétude. « Il y a de petits drapeaux qui commencent à s'agiter », dit **Stéphan Harris,** associé de Ad hoc recherche.

En effet, l'industrie manufacturière traditionnelle est de plus en plus durement secouée par la concurrence internationale, principalement de pays dont les coûts de production sont très inférieurs à ceux du Québec. Et le couperet commence à s'abattre lourdement sur les emplois manufacturiers, comme on l'a vu dans le domaine du textile.

Les travailleurs qui occupent de ces emplois commencent à être nerveux : ainsi, les Québécois moins scolarisés (études primaire et secondaire) sont plus nombreux que la moyenne à croire que leur situation personnelle se détériora en 2005 (12,4 % par rapport à 9,6 % en moyenne). Chez ceux qui détiennent un diplôme universitaire, cette proportion est de 8,1 %.

Ils sont aussi plus nombreux à être beaucoup préoccupés par la possibilité de perdre leur emploi (12,2 % par rapport à 11,8 % en moyenne et à 6,6 % chez les diplômés universitaires), à trouver que dans l'ensemble, ça va très mal au Québec (8,9 % par rapport à 5,7 % en moyenne), et à penser que la situation économique du Québec se détériorera en 2005 (33,2 % par rapport à 28,5 %).

Le sondage indique aussi un écart majeur entre les générations : les 18 à 34 ans sont beaucoup plus optimistes que leurs aînés, car 41,3 % croient que leur situation s'améliorera cette année, comparativement à seulement 17,6 % chez les 55 ans et plus.

L'immobilier rend les gens confiants

Il reste qu'en général, il y a une légère montée de l'optimisme que Stéphan Harris attribue en partie à la hausse générale de la valeur des maisons. « Ceux qui sont propriétaires se sentent plus en sécurité », dit-il. Ainsi, 31,6 % des Québécois estiment que leur situation personnelle s'améliorera en 2005 (par rapport à 27 % l'an dernier), seulement 9,6 % croient qu'elle se détériorera (15 % l'an dernier) et 55,5 % pensent qu'elle demeurera inchangée.

Ce positivisme se voit également dans la proportion de Québécois qui jugent que ça va plutôt mal (33 %) ou très mal [6 %] au Québec : à 39 %, il s'agit du plus faible niveau de pessimisme en neuf sondages. « Ce n'est pas peu dire », lance M. Harris.

Toutefois, la proportion de Québécois qui croient que la situation économique du Québec s'améliorera atteint un creux en neuf sondages, à 14 %, comparativement à 16 % l'an dernier. En revanche, ceux qui croient qu'elle se détériorera a diminué, passant de 34 % l'an dernier à 29 % pour 2005. Pour 58 % des Québécois, ce sera le beau fixe.

Autre signe d'optimisme : la proportion de Québécois qui se disent préoccupés par leur capacité à payer leurs factures et à régler leurs dettes est descendue à 22 %, son deuxième meilleur taux en neuf ans de sondages. Il était de 24 % l'an dernier.

Montréal est dans sa bulle

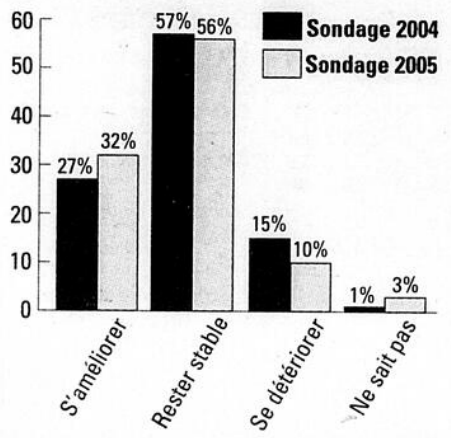
Par ailleurs, les Montréalais semblent porter des lunettes beaucoup plus roses que les répondants des autres régions.

Par exemple, il ont beaucoup plus confiance que l'économie québécoise s'améliorera en 2005 (18,1 % par rapport à 11,3 % pour les gens de la région de Québec et à 9,2 % pour ceux des autres régions).

Plusieurs autres indicateurs montrent un positivisme plus élevé chez la population de la métropole, ce qui fait dire à Stéphan Harris que « les Montréalais sont dans une petite bulle. L'économie montréalaise connaît de belles années et cela les éloigne un peu de la réalité qui se vit ailleurs dans les régions. » Le sondeur fait allusion aux difficultés vécues en région par l'industrie du bois et l'industrie manufacturière traditionnelle.

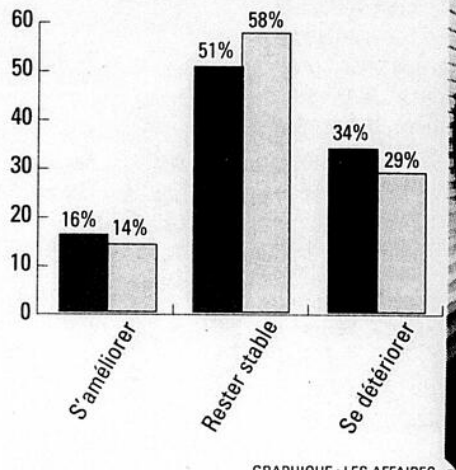
Les résultats de ce sondage mené par Ad hoc recherche pour le compte exclusif du journal LES AFFAIRES reposent sur 501 entrevues téléphoniques réalisées partout au Québec, entre le 12 et le 28 novembre 2004. La marge d'erreur statistique maximale s'établit à 4,4 %, 19 fois sur 20. ■

Votre situation personnelle va-t-elle s'améliorer, rester stable ou se détériorer en 2005 ?

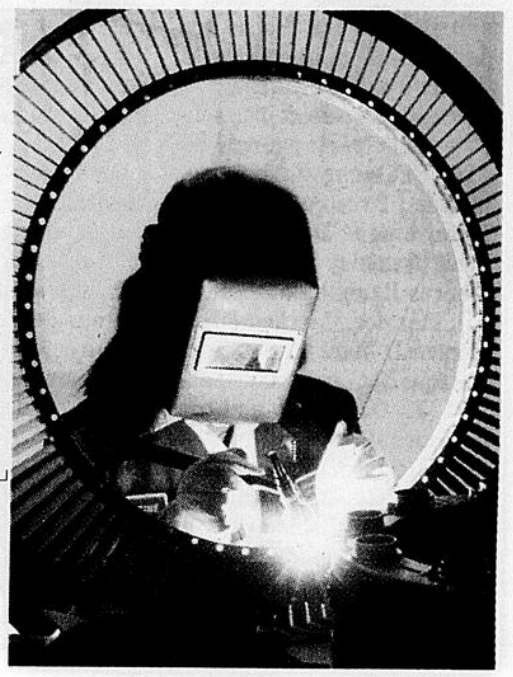


SOURCE : AD HOC RECHERCHE

La situation économique au Québec va-t-elle s'améliorer, rester stable ou se détériorer en 2005 ?



GRAPHIQUE : LES AFFAIRES



Le scandale des commandites fait mal

La confiance à l'égard d'Ottawa a pris tout un coup, une situation que le sondeur Stéphan Harris, d'Ad hoc recherche, attribue d'emblée au scandale des commandites.

Ainsi, une large majorité de Québécois, soit 64 %, ont peu [42 %] ou pas confiance [22 %] dans le gouvernement actuel pour gérer les affaires du pays.

Le sondage d'Ad hoc mené l'an dernier avait fait ressortir que cette proportion était de 48 %. ■ Y.D.



Tout dépendra de la force du dollar

L'économie canadienne devrait être plus dynamique, mais elle ne tournera pas à plein régime, surtout si le huard grimpe

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Pour une deuxième année consécutive, l'économie canadienne tournera à un régime inférieur à son potentiel, en 2005, tout en montrant des signes encourageants. Ainsi, à moins d'une hausse spectaculaire du huard, le Canada enregistrera une croissance de 2,8 %, alors que celle du Québec s'établira à 2,7 %.

C'est ce qui ressort d'un sondage réalisé par le journal LES AFFAIRES auprès de six économistes : **François Dupuis (Mouvement Desjardins)**, **Lucie Tremblay (Valeurs mobilières Banque Laurentienne)**, **Maurice Marchon (HEC Montréal)**, **Marc Pinsonneault (Banque Nationale)**, **Jim Stanford (Travailleurs canadiens de l'automobile)**, et **Rick Egelton (Banque de Montréal)**.

Les données qui suivent sont des moyennes établies à partir des prévisions de ces six spécialistes.



[2005 ÉCONOMIE]

La vigueur de notre devise, qui se maintient au-dessus de la barre des 0,80 $ US depuis octobre 2004, et le léger ralentissement économique aux États-Unis, notre principal marché d'exportation, expliquent entre autres pourquoi le Canada et le Québec se contenteront d'une croissance du produit intérieur brut (PIB) réel sous les 3 %, même si la situation s'améliora au second semestre.

« L'économie canadienne continuera de subir l'impact de l'appréciation du dollar canadien sur ses exportations nettes », note M. Marchon, professeur d'économie à HEC Montréal. Même son de cloche du côté de M. Dupuis, qui précise que « la demande intérieure contrebalancera à peine le repli anticipé de la demande extérieure ».

Malgré une décélération, la situation est plus reluisante aux États-Unis. Les spécialistes y prévoient une croissance de 3,5 %. « La demande sera soutenue par une création d'emplois mensuelle s'élevant à près de 200 000 postes, ce qui permettra à la **Réserve fédérale** américaine (*Fed*) de poursuivre l'augmentation des taux d'intérêt », mentionne M. Marchon.

L'année dernière, le premier moteur de l'économie mondiale a carburé au-delà des 4 %, tout comme l'ensemble du monde, qui a enregistré, lui, sa meilleure performance en près de 30 ans, malgré la flambée des prix de l'énergie. Même si le baril de pétrole est redescendu sous les 50 $ US, il demeure néanmoins très élevé à 41-42 $ US au **New York Mercantile Exchange** (NYMEX).

Le dollar américain sème l'inquiétude

En 2005, notre santé économique sera plus que jamais liée à ce qui se passera chez nos voisins du Sud. Les États-Unis sont aux prises avec un grave déséquilibre fiscal et budgétaire, souligne Mme Tremblay, ce qui risque d'accentuer encore la dépréciation du billet vert par rapport aux principales devises, dont le dollar canadien. Cela est inquiétant pour le Canada.

Le cas échéant, ce serait une autre tuile pour notre économie, déjà touchée par l'envolée du huard depuis deux ans. « Le risque le plus important pour le Canada en 2005 est une autre appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain », insiste d'ailleurs M. Egelton. Entre le 3 janvier 2003 et le 31 décembre 2004, le huard s'est apprécié de près de 30 %.

En 2005, les six économistes prévoient que notre monnaie s'établira à 0,815 $ US, avec une certaine constance d'un trimestre à l'autre. Individuellement, leurs prévisions varient cependant beaucoup. Par exemple, MM. Pinsonneault et Egelton entrevoient un dollar à 0,83 $ US, alors que Mme Tremblay a une cible de 79,5 $ US pour l'ensemble de l'année.

L'économie risque d'en souffrir

Cela étant dit, le dollar canadien demeure élevé pour les entreprises canadiennes, qui, de l'hiver 1994 à l'automne 2003, ont profité d'un huard à moins de 0,75 $ US. Mais aujourd'hui, cet avantage comparatif est chose du passé. L'économiste des TCA, Jim Stanford, s'attend d'ailleurs à ce que l'économie canadienne se ressente davantage de l'impact du dollar en 2005.

Du reste, les secteurs de l'économie ne seront pas tous touchés de la même manière, souligne M. Dupuis. Les industries les plus vulnérables sont celles tournées vers les marchés extérieurs (pâtes et papiers, matériel de transport, meubles, etc.), alors que les entreprises qui vendent leurs produits surtout au Canada (imprimerie, aliments, boissons, etc.) le sont moins.

Malgré la remontée prévisible des taux hypothécaires, M. Marchon pense que le secteur de la construction devrait encore faire belle figure. Il prévoit 51 000 mises en chantier au Québec et 214 000 au Canada.

La plupart des économistes interrogés par LES AFFAIRES s'attendent effectivement à une progression des taux d'intérêt, tant aux États-Unis qu'au Canada. Il en coûtera ainsi plus cher pour emprunter. Au moment de mettre sous presse, le taux des fonds fédéraux de la *Fed* s'établissait à 2,25 %, tandis que le taux financement à un jour de la **Banque du Canada** s'élevait à 2,5 %.

Le portrait devrait changer au cours des prochains trimestres. Ainsi, à la fin de 2005, les spécialistes prévoient que les taux atteindront 3,3 % aux États-Unis et 3 % au Canada. Un loyer de l'argent plus élevé au sud de la frontière atténuera les pressions à la hausse sur le dollar canadien, qui pourrait baisser.

Quant au taux de croissance de l'inflation, les économistes prévoient qu'il s'élèvera à 2,5 % aux États-Unis et à 2 % au Canada en 2005. Il va sans dire que le relèvement des taux d'intérêt de part et d'autre de la frontière ralentira la progression des prix des biens et services. Enfin, les six économistes qui ont répondu à nos questions prévoient que le taux de chômage s'établira à 8,5 % au Québec, à 7,2 % au Canada et à 5,3 % aux États-Unis. ■



Les prévisions des économistes sondés pour 2005



François Dupuis, DESJARDINS — « L'année ne sera guère plus flamboyante que 2004. »

	2005	T1	T2	T3	T4
É.-U.	3,3	2,7	3,0	3,6	3,7
Can.	2,6	1,9	2,6	3,5	3,8
Qc	2,4	1,9	2,6	3,0	3,3

É.-U./taux fonds fédéraux 3,25
Can./taux financ. un jour 3,25

É.-U.	2,5
Can.	2,0

É.-U.	5,4
Can.	7,3
Qc	8,3

	T1	T2	T3	T4	2005
	78	80	81	82,5	80,5



Lucie Tremblay, VMBL — « On s'attend à une dépréciation du dollar américain compte tenu de la taille du déséquilibre fiscal et budgétaire aux États-Unis. »

	2005	T1	T2	T3	T4
É.-U.	3,5	3,5	3,1	2,8	3,0
Can.	2,9	2,7	2,9	2,9	3,0
Qc	2,9	1,8	1,2	1,8	1,7

É.-U./taux fonds fédéraux 3,75
Can./taux financ. un jour 3,25

É.-U.	2,1
Can.	2,5

É.-U.	5,2
Can.	7,3
Qc	8,1

	T1	T2	T3	T4	2005
	81	80	79	78	79,5



Maurice Marchon, HEC MONTRÉAL — « L'économie canadienne continuera à subir l'impact de l'appréciation du dollar canadien. »

	2005	T1	T2	T3	T4
É.-U.	3,7	3,6	3,7	3,5	3,5
Can.	2,6	2,3	2,6	2,4	2,8
Qc	2,5	2,0	2,4	2,2	2,4

É.-U./taux fonds fédéraux 3,25
Can./taux financ. un jour 3,00

É.-U.	2,3
Can.	1,9

É.-U.	5,2
Can.	7,0
Qc	8,5

	T1	T2	T3	T4	2005
	81	83	84	81	82,25



Marc Pinsonneault, BN — « L'élément à surveiller en 2005 est la réaction du secteur manufacturier à un dollar canadien supérieur à 0,80 $ US. »

	2005	T1	T2	T3	T4
É.-U.	3,7	3,8	3,6	3,4	3,4
Can.	3,2	3,2	3,1	3,0	3,7
Qc	2,7	2,3	2,7	2,5	3,0

É.-U./taux fonds fédéraux 3,75
Can./taux financ. un jour 3,25

É.-U.	3,0
Can.	2,0

É.-U.	5,3
Can.	7,2
Qc	8,6

	T1	T2	T3	T4	2005
	81	82,65	83,4	85	83



Jim Stanford, TCA — « Je m'attends à ce que le dollar élevé ait un impact de plus en plus tangible sur l'économie canadienne. »

	2005	T1	T2	T3	T4
É.-U.	3,0	3,2	3,0	3,0	2,8
Can.	2,5	2,7	2,5	2,5	2,3
Qc	2,3	2,6	2,4	2,1	2,1

É.-U./taux fonds fédéraux 2,75
Can./taux financ. un jour 2,25

É.-U.	2,8
Can.	2,1

É.-U.	5,7
Can.	7,2
Qc	9,0

	T1	T2	T3	T4	2005
	82,5	82	80	78	80,6



Rick Egelton, BMO — « Le risque le plus important pour le Canada en 2005 est une autre appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain. »

	2005	T1	T2	T3	T4
É.-U.	3,7	3,7	3,6	3,5	3,6
Can.	3,2	3,0	3,2	3,3	3,1
Qc	3,2	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

É.-U./taux fonds fédéraux 3,25
Can./taux financ. un jour 3,00

É.-U.	2,0
Can.	1,4

É.-U.	5,2
Can.	7,1
Qc	8,3

	T1	T2	T3	T4	2005
	84	84,7	82,6	80,6	83

MOYENNE *des six économistes*

	2005	T1	T2	T3	T4
É.-U.	3,5	3,4	3,3	3,3	3,3
Can.	2,8	2,6	2,8	2,9	3,1
Qc	2,7	2,1	2,3	2,3	2,5

É.-U./taux fonds fédéraux 3,30
Can./taux financ. un jour 3,00

É.-U.	2,5
Can.	2,0

É.-U.	5,3
Can.	7,2
Qc	8,5

	T1	T2	T3	T4	2005
	81,3	82,1	81,7	81	81,5

1 Moyennes trimestrielles des cinq économistes qui ont fourni les données.

TABLEAU : LES AFFAIRES

VOX POP

Selon vous, les plus grands enjeux de 2005 au Québec seront d'ordre...

... économique
... énergétique
... environnemental
... politique
... social

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

VOTEZ SUR NOTRE SITE

LES AFFAIRES.com
L'expérience fait la différence

Le gouvernement Charest passe des idées aux actes

Au menu : négociations avec les employés du secteur public, PPP, nouveau pacte fiscal et modernisation de l'État

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

La nouvelle année risque d'être mouvementée pour le gouvernement **Charest** et ses partenaires.

Négociations syndicales, modernisation de l'État, lancement des partenariats public-privé (PPP) et renouvellement du pacte municipal arrivent tous à leur point culminant en cette année de mi-mandat électoral à Québec.

Comme le résume le vice-président de la **CSN, Louis Roy,** « le gouvernement passe de l'idéologie à la pratique ». Et dans tous les cas, ce sont des virages importants, pour ne pas dire historiques, que le gouvernement veut faire prendre à ses partenaires.

Vers la fin de janvier, on en saura plus. Un premier rapport sur la modernisation de l'État sera publié et il contiendra des recommandations quant aux 60 organismes d'État qui ont été étudiés en 2004. Le gouvernement passera en revue 180 organismes d'État au cours des trois prochaines années. Parions que des transferts de compétences seront recommandés...

Chose certaine, à partir de ce rapport, les intentions du gouvernement Charest se préciseront.



Bataille autour de la sécurité d'emploi

Dans les négociations actuelles avec les quelque 72 000 employés de la fonction publique, l'enjeu prioritaire est la sécurité d'emploi. Le gouvernement veut pouvoir transférer des postes – au privé, aux municipalités, à des sociétés mixtes, à des agences ou ailleurs à l'intérieur du réseau – sans que l'employé ait un droit de refus.

« On garantit la sécurité d'emploi, pas la sécurité de poste », dit **Jean-François Munn,** négociateur patronal en chef.

« Le gouvernement ne renie pas ses responsabilités face à ses employés, mais il doit être capable d'affecter un employé là où il sera le plus efficace », dit-il. En revanche, l'État promet que le salaire et les congés de maladie demeureront les mêmes pour les employés transférés dans une nouvelle entité.

La partie syndicale affirme que le principe de sécurité d'emploi est bafoué : l'employé, en plus de perdre son droit de refus et son droit de retour dans la fonction publique – à moins de soumettre sa candidature pour un poste nouvellement créé – perd aussi son appartenance syndicale, en vertu des modifications législatives adoptées l'an dernier.

« Il est clair que le gouvernement se prépare à des transferts de juridiction [*sic*] et qu'il veut sortir des gens de la fonction publique », affirme **Stéphane Caron,** porte-parole du **Syndicat de la fonction publique du Québec** (SFPQ).

De fait, l'objectif avoué du **Conseil du trésor** est de réduire de 20 % le nombre de fonctionnaires d'ici 10 ans. Autrement dit, de ne pas combler la moitié des postes laissés vacants à la suite du départ des employés à la retraite.

Du côté de la santé, les négociations sont marquées par de profonds chambardements. Le gouvernement a décentralisé plusieurs éléments de négociation, qui seront désormais négociés au niveau local au lieu de se retrouver à la table centrale. Il a reconfiguré les syndicats en quatre strates : les employés de bureau, les techniciens et professionnels, les infirmiers et les paramédicaux (entretien ménager, buanderie, etc.).

« Ce découpage correspond à l'idéologie de privatisation du gouvernement », soutient Louis Roy. Les syndicats concernés se disent prêts à se rendre jusqu'en Cour suprême pour faire échouer cette mesure, indique M. Roy. En attendant, les syndiqués doivent négocier les conditions de travail de leurs membres pendant que ceux-ci sont à choisir leurs nouvelles accréditations syndicales. « Désagréable », dit-on dans le milieu syndical.

Les syndicats dans l'incertitude ?

Du côté de l'éducation, les négociations avancent, mais les enseignants de cégeps ne savaient toujours pas, fin décembre, ce qu'il adviendra de leurs maisons d'enseignement.

Le Front commun dans le secteur public – le premier depuis 1989 – partage la même doléance : « Nous ne savons pas exactement ce que le gouvernement veut faire. Cela demeure flou », souligne M. Roy. Le problème est que les demandes syndicales ont été préparées en 2003, alors que rien de concret n'était annoncé du côté des PPP et de la modernisation de l'État, dit-il.

« Nous ne savons pas sur quel front nous battre, car nous ignorons sur quel front le gouvernement va nous attaquer. Mais en même temps, il faut renouveler nos conventions », lance Louis Roy.

« J'ai de la difficulté à croire qu'ils ne voient pas où on s'en va, répond Jean-François Munn. Qu'ils regardent ce qui se fait ailleurs. Et qu'ils cessent d'être contre ! Le gouvernement veut se moderniser. Inéluctablement, il devra trouver de nouvelles façons de dispenser les services. »

Au nom du maintien des acquis, les syndicats du secteur public « se retrouvent dans un conservatisme extrême », déplore-t-il.


JACQUES BOISSINOT, PRESSE CANADIENNE

Jean Charest devrait préciser les intentions de son gouvernement avec la publicaiton, fin janvier, d'un premier rapport sur la modernisation de l'État.

Nouveau pacte fiscal

Parallèlement aux affrontements qui s'annoncent avec ses employés, le gouvernement Charest doit signer un nouveau pacte fiscal avec les villes, pour qui 2005 est une année d'élections. Là aussi, il est en train de revoir le rôle de l'État.

Selon l'**Union des municipalités du Québec,** le gouvernement Charest dévoluera certaines responsabilités au secteur municipal – on parle de prisons et d'administration de l'aide sociale, entre autres – sans nécessairement lui fournir les compensations financières que les municipalités jugent suffisantes, ce qui risque de les pousser vers des PPP et des conflits avec les employés municipaux. ■

L'emploi est loin d'être la priorité nº 1

Est-ce parce que le marché du travail est vigoureux depuis des années ? Toujours est-il qu'une très faible proportion de Québécois, à peine 5 %, jugent que l'emploi doit être la première priorité du gouvernement du Québec au cours de la prochaine année.

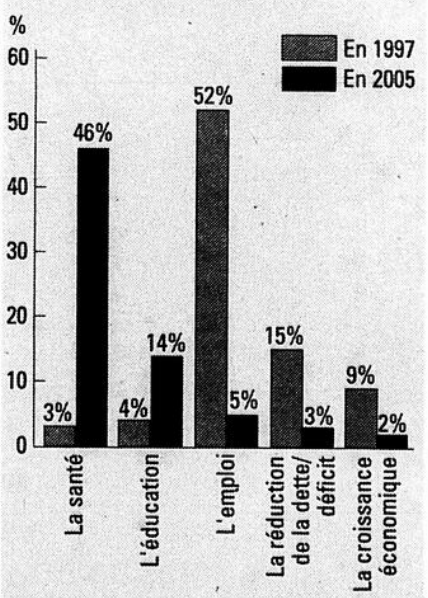
C'est tout un renversement de tendance par rapport au premier sondage sur les enjeux de l'année effectué par **Ad hoc recherche,** il y a huit ans : en effet, l'emploi était cité comme la première priorité par plus de la moitié des Québécois (52 %) pour 1997.

En fait, les Québécois n'en ont plus que pour la santé et l'éducation, dans une moindre mesure toutefois.

Ainsi, près d'un Québécois sur deux (46 %) estime que la santé doit être la première priorité du gouvernement provincial en 2005, comparativement à seulement 3 % il y a huit ans. Cette proportion grimpe à 56 % chez les 55 ans et plus.

L'éducation suit très loin derrière comme priorité numéro un, ayant été désignée par 14 % des répondants (22 % chez les 18 à 34 ans). Il s'agit néanmoins d'un bond important par rapport à la proportion de 4 % obtenue il y a huit ans.

Quelle doit être la première priorité de Québec pour la prochaine année



SOURCE : AD HOC RECHERCHE GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

Les diverses autres priorités ne recueillent qu'un faible appui. C'est le cas entre autres de la réduction des impôts des particuliers (3,7 %), de la réduction de la dette et du déficit (3,4 %), de la pauvreté (3,2 %) et de la croissance économique (2,3 %).

« Les gens travaillent et n'ont pas l'impression que l'économie va mal. En revanche, on doit faire face à des problèmes sociaux, et les Québécois disent clairement aux gouvernements : « Donnez-nous des services » explique **Stéphan Harris,** associé chez Ad hoc recherche.

Soucieux de plaire à l'électorat, les gouvernements s'adaptent en conséquence et il faut s'attendre à ce qu'ils misent gros sur la santé, selon lui. « Puisque la réduction du déficit n'est plus une préoccupation importante pour les Québécois, ça n'en sera donc plus une pour les gouvernements », avance le sondeur.

Et le développement durable, que le gouvernement Charest entend mettre à l'avant-scène ? C'est encore loin de tracasser la population semble-t-il, puisque même pas 1 % des Québécois font de l'environnement la première priorité. ■ **Y.D.**



C'est en 2005 que se jouera l'avenir énergétique du Québec

La commission parlementaire, qui débutera le 25 janvier, abordera plusieurs enjeux

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

La commission parlementaire sur l'avenir énergétique du Québec s'annonce comme l'enjeu clé de la nouvelle année dans le secteur de l'énergie. À terme, le gouvernement



formulera une nouvelle politique qui guidera la prochaine décennie, les choix nécessaires pour assurer la sécurité énergétique et maximiser le développement économique.

La commission débutant le 25 janvier abordera la diversification des sources d'énergie, la fiabilité des sources d'approvisionnement, l'équilibre entre l'offre et la demande d'électricité, le juste prix de l'énergie, la conciliation du recours à l'énergie et le développement durable. Les questions soulevées par ces enjeux seront multiples.

Doit-on construire des centrales thermiques ? Faut-il chauffer les nouvelles maisons au gaz naturel ? Les terminaux méthaniers sont-ils indispensables ? Que faire du potentiel hydroélectrique ? Faut-il exploiter les hydrocarbures dans le golfe du Saint-Laurent ?

À peu près tous les acteurs du secteur sont interpellés par ce débat, que ce soit **Hydro-Québec**, **Gaz Métro**, les pétrolières, les producteurs d'énergies dites alternatives (éolien, biomasse, solaire, géothermie, etc.) jusqu'aux spécialistes de l'efficacité énergétique.

« À long terme, cette politique énergétique sera déterminante pour le point d'origine de nos approvisionnements et pour le développement de notre réseau gazier et de nos insfrastructures », dit **Jean Simard**, vice-président, affaires publiques de Gaz Métro. Son projet de terminal méthanier près de Lévis en est un bon exemple. De son côté, Hydro-Québec saura au terme du débat si elle doit faire une croix sur la construction de centrales au gaz naturel, comme son controversé projet du Suroît.

La commission confirmera sans doute que le Québec doit réaliser le plein potentiel de ses ressources hydroélectriques. D'ici 2010, Hydro-Québec mettra quelques centrales en service, comme Easmain-1 (2007), mais aucun chantier ne démarrera en 2005. Elle a d'autres projets au-delà de 2010, comme La Romaine (2014-2015).

Bloc d'énergie éolienne

Outre ce débat public, l'un des enjeux importants en 2005 est le deuxième appel d'offres que lancera **Hydro-Québec Distribution** (HQD) pour un second bloc de 1000 MW d'énergie éolienne. Le distributeur n'attend plus qu'un décret du gouvernement fixant les règles et le cadre du processus, ce qui ne devrait tarder.

La grande question : où seront-elles installées ? La Côte-Nord, le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine bataillent fort pour les avoir. Rappelons que la production du premier bloc d'énergie éolienne sera implantée en Gaspésie et dans la région de Matane. Le décret contenait une obligation de contenu régional pour la fabrication des machines.

Pour ce qui est du prix de l'énergie, le cours du baril de pétrole est à surveiller. En fin d'année, il s'est stabilisé à 41-42 $ US. Bien malin qui peut prédire comment il se comportera en 2005, d'autant plus que les analystes s'attendaient à ce qu'il baisse en 2004.

Quant au prix de l'électricité, de nouvelles hausses sont en vue. HQD demandera une nouvelle augmentation à compter du 1er avril. **TransÉnergie**, la division transport de la société d'État, demandera aussi à la **Régie de l'énergie** de relever ses tarifs. Mais l'impact sur la facture ne se fera sentir qu'en 2006. ■

AUTRE TEXTE SUR LE PÉTROLE, EN PAGE 35

LES POINTS SAILLANTS DE 2004

> Explosion du baril de pétrole sur les marchés internationaux, atteignant même les 55 $ US au New York Mercantile Exchange (NYMEX) l'automne dernier.

> Ratification par la Russie du protocole de Kyoto, ce qui permettra à l'accord international pour réduire les émissions de gaz à effet de serre d'entrer en vigueur le 16 février 2005.

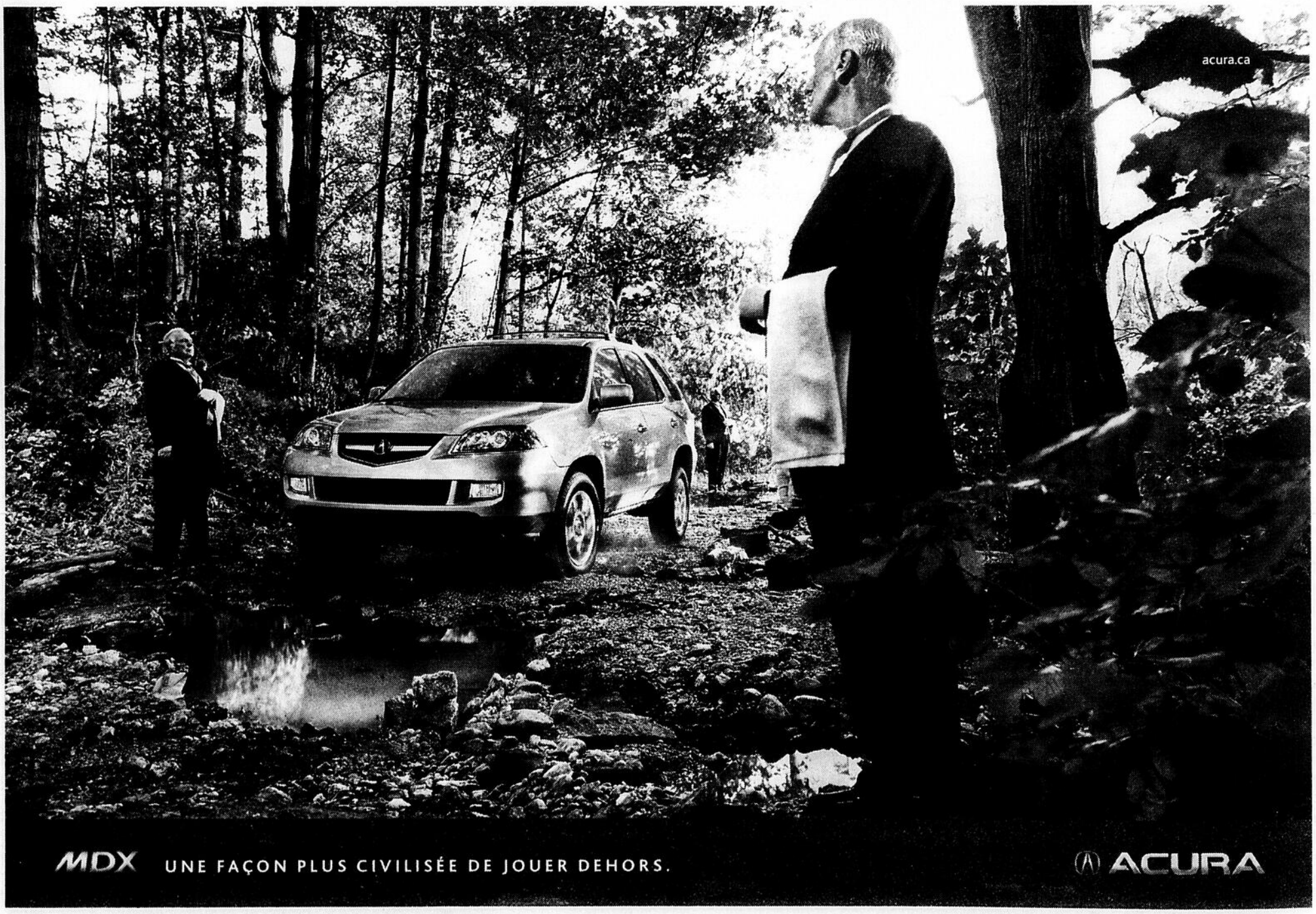
> Opposition monstre au projet de centrale thermique au gaz naturel du Suroît, en Montérégie. Le plan est actuellement sur la glace.

> Annonce officielle de deux projets de terminaux méthaniers sur le fleuve Saint-Laurent pour importer du gaz naturel liquéfié.

> Annonce de la mise en service au cours des prochaines années de huit parcs éoliens totalisant 990 mégawatts en Gaspésie, un projet évalué à près de deux milliards de dollars.

Au total, 2 410 MW d'énergie éolienne est en place ou projetée au Québec. Pour mieux comparer, seules trois centrales hydroélectriques ont une puissance supérieure à la somme de ces projets, soit Robert-Bourassa (5 616 MW), La Grande-4 (2 779 MW) et La Grande-3 (2 418 MW). Voici la liste des parcs éoliens en place ou projetés :
- 2 MW (Parc Saint-Ulrich, exploité par Hydro-Québec Production)
- 100 MW (Parc Le Nordais exploité par Axor, près de Matane)
- 108 MW (Site exploité par la québécoise 3Ci à Murdochville)
- 200 MW (MRC de Rivière-du-Loup. Le promoteur est l'ontarienne SkyPower)
- 1000 MW (Premier appel d'offres d'Hydro-Québec Distribution, dont l'annonce a été faite l'automne dernier)
- 1000 MW (Deuxième appel d'offres d'Hydro-Québec Distribution à venir, probablement en 2005). ■ **F.N.**

SOURCE : RAPPORT ANNUEL 2003 D'HYDRO-QUÉBEC



Syndicalisations et heures d'ouverture au menu

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

La syndicalisation du premier **Wal-Mart**, le prolongement des heures d'ouverture et l'invasion de chaînes de l'extérieur pourraient toucher l'industrie québécoise du commerce de détail pour un bon moment encore.



[2005 COMMERCE DE DÉTAIL]

C'est l'avis de plusieurs, dont **Gaston Lafleur,** président du **Conseil québécois du commerce de détail.** « C'est à un véritable symbole que se sont attaqués les employés de Wal-Mart à Jonquière », dit-il.

Vague de syndicalisation, fermetures de magasins, départ ou boycott de certaines chaînes étrangères… Nul ne sait ce qui en retournera de cette syndicalisation, une première mondiale pour Wal-Mart. « Je ne peux vous prédire l'avenir, mais il y aura des conséquences, c'est certain », craint M. Lafleur.

Même chose pour les heures d'ouverture. **Ivanhoé Cambridge** reculera à compter du 10 janvier, mais **Cadillac-Fairview,** qui a lancé le bal dans la région montréalaise, ne bronche pas. Pourra-t-elle encore tenir longtemps ? Ce sont les clients qui auront le dernier mot.

Invasion des chaînes de l'extérieur

Pendant ce temps, les chaînes de l'extérieur du Québec continuent de s'installer dans la province. L'albertaine **The Brick,** par exemple, pourrait faire mal aux détaillants de meubles.

La dernière année a aussi été marquée par l'arrivée de **Lush** dans les produits pour le bain, de **Best Buy** dans l'électronique, de **End of the Roll** dans les couvre-planchers, d'**American Eagle Outfitters** et de **Old Navy** dans le vêtement, de **Rogers Video** dans la location de films et de **HomeSense** dans la décoration.

On s'attend aussi à l'arrivée de **Sam's Club** dans l'alimentaire – Wal-Mart répliquera alors à **Costco –,** et dans le vêtement, de l'espagnole **Mango,** de la suédoise **H&M** et de l'américaine **Banana Republic**.

Ainsi, la pression sur les détaillants ne peut qu'augmenter, les forçant à opérer une gestion serrée. « Le Québec n'a pas le bassin de population pour faire vivre tant de nouveaux commerces à la fois. Il y aura un écremage, c'est évident », estime **Marie-Claude Frigon,** de **RSM Richter.**

Au nombre des victimes de 2004, notons la faillite de **J.B. Lefebvre**. Au rang des entreprises en difficulté, ajoutons entre autres les **Centres d'images Fotoclik** et **Cohoes Fashion**. Pour sa part, **Boutiques San Francisco,** devenue le **Groupe Les Ailes,** s'est trouvée un nouveau sauveur en la personne de **David Margolis,** fondateur de **Winners.** Mais une visite de ses allées aussi dégarnies que désertes avant Noël, suggérant qu'il faut une bonne dose de foi pour croire que la relance du magasin du centre-ville de Montréal soit assurée.

Heureusement, la confiance des consommateurs semble se maintenir : leurs dépenses ont grimpé de 4,3 % au Québec durant les 10 premiers mois de 2004, un taux semblable à celui prévu pour 2005.

Les secteurs qui profitent le plus de cet optimisme sont ceux de l'automobile, de l'électroménager et du meuble. Le vent souffle aussi sur le marché de la rénovation.

À suivre en 2005 : **Jean Coutu** poursuivra l'intégration de **Brooks** à la chaîne **Eckerd** aux États-Unis, et **Alimentation Couche-Tard,** par l'intermédiaire de **Circle K,** s'apprête à poser l'orteil en Asie. Enfin, le groupe **Aldo** continue sa croissance tous azimuts à l'étranger. Il pourrait en être de même, dit-on, pour **Simons.** ■

MIEUX CONSOMMER



Économies aux programmes

Hydro-Québec vous offre deux programmes en efficacité énergétique adaptés à vos besoins :
• *Appui aux initiatives – Optimisation énergétique des bâtiments**
• *Appui aux initiatives – Systèmes industriels**

Appui financier pouvant atteindre 500 000 $

Un appui financier de taille
- Réduction de la période de récupération de l'investissement.
- Économies d'énergie à long terme et réduction des coûts d'exploitation.

Bénéficiez des avantages de nos programmes dès maintenant en communiquant avec nos représentants ou consultez notre site : **www.hydroquebec.com/affaires/moyen**
*Certaines conditions s'appliquent.

Notre expertise à votre service.

Hydro Québec

Le nom de Bombardier restera sur toutes les lèvres

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

L'avenir de **Bombardier** continuera d'occuper l'avant-scène de l'actualité économique du Québec en 2005.

À l'âge de 67 ans, **Laurent Beaudoin** a repris précipitamment les commandes de l'entreprise après que **Paul Tellier** eut tenté pendant deux ans de redresser l'entreprise. Remercié 12 mois avant la fin de son contrat, il aura tout de même réussi à recapitaliser l'entreprise, à vendre sa division de produits récréatifs (aujourd'hui **BRP**) et à réduire de façon importante l'effectif de ses divisions **Aéronautique** et **Transport.**

Si ces changements ont été remarqués, les résultats financiers, eux, n'ont pas impressionné. Les agences de notation **Moody's** et **Standard & Poor's** ont abaissé sa cote de crédit au rang d'obligations de pacotille et la valeur de son titre en Bourse n'a jamais réussi à remonter. Au contraire, sa valeur aura régressé de 58 % en 2004.



[2005 AÉRONAUTIQUE]

Une décision fort attendue

Accompagné de son fils, **Pierre** (président de Bombardier Aéronautique), et d'**André Navarri** (président de Bombardier Transport), Laurent Beaudoin reprend donc du service à l'un des moments les plus critiques de l'histoire de la compagnie. Sa décision la plus attendue concerne le programme de fabrication de la nouvelle famille d'avions de plus de 100 sièges, baptisée *Série C.*

Ce projet de 2,1 milliards de dollars (G$) US viendrait compenser pour le ralentissement important observé du côté des avions régionaux (CRJ). Le hic : la nécessité d'une contribution gouvernementale d'au moins 700 M$ US, sans quoi l'entreprise menace de construire son usine d'assemblage ailleurs, aux États-Unis ou en Europe.

D'abord attendue en janvier, cette décision cruciale du conseil d'administration pourrait être repoussée d'au moins un mois, estime **Sue Dabrowski,** directrice générale de l'**Association québécoise de l'aérospatiale** (AQA), qui s'attend néanmoins à ce que Bombardier aille de l'avant.

C'est aussi l'avis d'**Isabelle Dostaler,** professeur au programme de MBA en aviation à l'**Université Concordia.** « Bombardier doit profiter du fait que **Airbus** et **Boeing** sont occupées à d'autres projets », dit-elle.

De cette décision dépendrait la création de quelque 5 000 emplois directs et indirects au Québec et, ni plus ni moins, l'avenir d'un secteur regroupant 250 entreprises et un peu plus de 40 000 travailleurs.

Qu'à cela ne tienne, d'autres observateurs estiment que Bombardier pourrait faire marche arrière dans ce projet, à cause de l'importance des coûts qui y sont associés et de l'avance que sa concurrente **Embraer** a prise dans ce créneau.

La chute de production des jets régionaux, sa réduction de cote et un taux de change désavantageux jouent également en faveur d'une telle décision, estime comme d'autres l'analyste **Steve Laciak,** de la **Financière Banque Nationale.**

« Je doute que cela arrive, soutient **Karl Moore,** spécialiste de ces questions à l'**Université McGill.** Mais il est indéniable que, d'ici 2008, bien des choses pourraient changer. Un risque que Bombardier n'a peut-être pas les moyens ou le goût de courir. » Et ce, même si les occasions de croissance pour l'entreprise sont nettement plus rares qu'elles l'ont déjà été.

De fait, malgré une reprise du côté des jets privés, le carnet de commandes des CRJ, le pain et le beurre de Bombardier Aéronautique, mincit à vu d'œil. À tel point que si les commandes de jets régionaux n'augmentent pas rapidement, il ne restera plus beaucoup de ces appareils à construire à la fin de 2005.

Et cela, sans compter les possibilités réelles d'annulation qui pourraient ralentir considérablement sa cadence de production, sinon y mettre un terme. Puisque 40 % de ce carnet repose sur les commandes de transporteurs tels **US Airways** ou **Delta,** aux prises avec d'importants ennuis financiers, ce risque est à prendre au sérieux.

Pénurie de main-d'oeuvre dans le secteur ?

Pendant ce temps, les choses semblent mieux se passer chez **CAE,** dirigée par **Robert E. Brown,** un ex-président de Bombardier. Le fabricant de simulateurs de vols est en train de se repositionner. Déjà, l'entreprise a déménagé son siège social de Toronto à Montréal et s'est adjoint les services de **Marc Parent,** vice-président et directeur général de Bombardier Aéronautique.

Même chose chez **Bell Helicopter Textron,** de Mirabel, qui a accéléré sa cadence de production et se prépare à embaucher quelque 300 nouveaux travailleurs en 2005. **Pratt & Whitney,** de Longueuil, qui en toute fin d'année arrivait à une entente avec son syndicat, est également en mode embauche, après en avoir recruté quelque 500 employés en 2004.

À tel point que le **Comité sectoriel de main-d'œuvre en aérospatiale** (CAMAQ) craint une pénurie de main-d'œuvre dans ce secteur. En 2005, le CAMAQ s'attend à la création de plus d'un millier de postes, s'ajoutant aux quelque 1 160 laissés vacants en 2004 dans ce secteur.

Cela dit, cette réalité en cache une autre : celle de plusieurs centaines de travailleurs mis à pied ces dernières années et qui arrivent difficilement à réintégrer le marché du travail. Et puis, toutes les entreprises n'ont pas encore remonté tout à fait la côte. C'est le cas entre autres de **Héroux-Devtek,** qui espère une reprise en 2005 dans le secteur des trains d'atterrissage.

À Lachine, par ailleurs, on craint des mises à pied importantes chez **Rolls-Royce,** pour ne nommer que celle-là. L'entreprise doit cesser progressivement la production d'une famille de moteurs, ce qui devrait entraîner la mise à pied de quelque 160 travailleurs, ou 10 % de son effectif, en 2005.

Et il y a finalement Bombardier. Si elle devait ne pas aller de l'avant, ou encore, choisir de s'installer ailleurs, d'autres coupes s'ajouteront aux quelque 11 900 déjà effectuées par Bombardier depuis septembre 2001, dont 5 400 dans la seule région de Montréal. ■

LES POINTS SAILLANTS DE 2004

> FÉVRIER

Des administrateurs d'OMF Canada rachètent les actifs de l'allemande OMF GmbH, tombée en faillite à la fin de 2003, et la propriété intellectuelle reliée à sa famille d'avions *Symphony.* La nouvelle entreprise, Symphony Aéronautique, de Trois-Rivières, prévoit livrer une cinquantaine d'avions en 2005 et augmenter la production à 200 en 2008.

Héroux-Devtek acquiert pour 57,6 M$ US Progressive Incorporated, une société du Texas spécialisée dans la fabrication de composants structuraux de grande taille.

> MARS

Paul Tellier annonce une restructuration majeure chez Bombardier Transport : 6 600 emplois sont supprimés, 10 usines sont fermées.

> AVRIL

CAE annonce la mise à pied de 300 travailleurs, dont 250 à Montréal.

> JUIN

Robert E. Brown, président du conseil d'Air Canada et président et chef de la direction de Bombardier, est nommé président et chef de la direction de CAE.

> JUILLET

Le gouvernement canadien accorde un contrat de 5 G$ à l'américaine Sikorsky pour l'achat de 28 hélicoptères pour remplacer les vieux *Sea King.* L'entente comprend un contrat de services de 20 ans.

> AOÛT

CAE annonce le déménagement de son siège social de Toronto à Montréal.

Sonaca NMF Canada nomme Jacques Comtois au poste de directeur général et chef de la direction de la nouvelle entreprise.

> SEPTEMBRE

Jean-Pierre Mortreux, qui dirigeait Thales Avionique Amérique du Nord, devient président et chef de la direction de CMC Électronique.

Héroux-Devtek obtient deux contrats de l'Armée de l'air américaine, pour la fabrication de composants de trains d'atterrissage destinés à l'avion de chasse *F-16.* Cette entente est d'une valeur de 22 M$ US.

> OCTOBRE

2 000 mises à pied de plus chez Bombardier Aéronautique, dont 1 440 dans la région de Montréal. Cette décision porte à 11 900 le nombre de mises à pied depuis septembre 2001, dont 5 400 à Montréal.

Pratt & Whitney Canada obtient un contrat pour livrer un composant du moteur F135, destiné à l'avion de chasse *Lockheed Martin F-035 JSF.*

Bombardier Aéronautique présente le nouveau *Bombardier Learjet 40 XR,* une version améliorée du biréacteur *Learjet 40,* entré en service en janvier 2004.

> NOVEMBRE

CAE annonce la signature d'un accord portant sur la vente de son unité d'affaires *Contrôles navals* pour la somme de 328 M$ à L-3 Communications. La clôture de la transaction est prévue d'ici le 31 mars 2005.

> DÉCEMBRE

2 200 mises à pied supplémentaires chez Bombardier Transport, dont 350 à La Pocatière, 150 en Ontario et les autres en Europe.

Paul Tellier est remercié à la tête de Bombardier, et deux membres du conseil, Michael McCain et Jalynn H. Bennett démissionnent. M. Tellier est remplacé par un triumvirat composé de Laurent Beaudoin, Pierre Beaudoin et d'André Navarri. ■ **M.J.**

ASSOCIATION DES MBA DU QUÉBEC
DÉJÀ 30 ANS
ENTRE GENS DE DÉCISION

Les déjeuners-rencontres
FASKEN MARTINEAU
de l'Association des MBA du Québec



M. PIERRE-YVES ARZEL
Président
L'Oréal Canada

Les vertus de la diversité

Le mercredi 26 janvier 2005, à 11h45
Hôtel Omni Mont-Royal
Salon Les Saisons

VISA, MasterCard, American Express et chèque acceptés. Seules les annulations reçues au moins 48 heures à l'avance seront acceptées.

Membre régulier: 45 $
Membre étudiant: 35 $
Membre retraité: 35 $
Non-membre: 75 $
Table de 8 personnes: 475 $
(taxes non comprises)

Pour réservation: (514) 282-3810
Internet: ambaq.com

Nos commanditaires
Bell · BANQUE NATIONALE · LA PRESSE

Appelez pour être sûr :

1 800 463-5229

REER Obligations boursières
Rendement selon l'Indice Québec-30MC*. Capital garanti.

5 ans	10 ans
Rendement maximal de 70 %	Sans limite de rendement

BONI DE 1 % du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.

www.epq.gouv.qc.ca
* Pour connaître les entreprises composant l'Indice Québec-30MC, visitez le www.iq30-iq150.org

Épargne Placements Québec

ACE est sauvée, mais rien n'est gagné dans le ciel canadien

Martin Jolicoeur
martin.jolicœur@transcontinental.ca

Malgré quelques éclaircies, provoquées surtout par le sauvetage *in extremis* d'**Air Canada** cet automne, l'industrie aérienne canadienne est encore loin d'être sortie du bois.



La flambée du prix du pétrole et la concurrence féroce que se livrent les transporteurs garderont les compagnies aériennes sur le qui-vive toute l'année. Il faut dire qu'ici comme ailleurs, les transporteurs n'arrivent pas, ou très peu dans certains cas, à profiter du retour de la clientèle et des fruits des restructurations faites au cours des dernières années.

Selon les plus récentes données de l'**Organisation de l'aviation civile internationale,** le trafic de passagers (exprimé en passager par kilomètre) a augmenté de 14 % en 2004.

La hausse fut telle qu'en dépit d'une hausse de plus de 10 % du nombre de sièges offerts, les transporteurs ont fait grimper leur coefficient de remplissage de deux points de pourcentage en moyenne, à près 74 %, note l'**Association du transport aérien international**.

Un problème commun à tous les transporteurs

Malgré tout, la santé de l'industrie demeure fragile. Aux États-Unis, **ATA Airlines** et **US Airways** ont demandé la protection des tribunaux en 2004 et d'autres transporteurs d'importance, dont **Delta,** pourraient bientôt les imiter.

Selon un récent rapport de **J.P. Morgan Securities,** si les prix pétroliers du troisième trimestre de 2004 avaient été les mêmes qu'au troisième trimestre de 2003, l'industrie américaine du transport aérien aurait enregistré des bénéfices d'environ 200 M$ US, au lieu d'inscrire des pertes, qui ont été trois fois plus importantes.

C'est ainsi qu'Air Canada n'a pas autant de marge de manœuvre qu'elle l'aurait espéré. Un baril de pétrole à 50 $ US augmente ses dépenses de 336 M$ par année, soit l'équivalent d'une fois et demi son bénéfice d'exploitation (avant les frais de restructuration) réalisé au troisième trimestre de 2004.

Le problème d'Air Canada et de ses semblables est le même : la concurrence empêche les transporteurs d'ajuster leurs prix au même rythme que les pétrolières, les forçant ainsi à réaliser des pertes.

N'empêche que pour le moment, Air Canada semble s'en tirer plutôt bien, dit **Jacques Roy,** professeur à **HEC Montréal,** l'un des observateurs les plus critiques à l'égard du transporteur national.

Même chose pour **Transat AT,** qui a réussi en 2004 à surprendre tout le monde en profitant de la relance dans le secteur du voyage. Transat a offert à ses actionnaires un rendement de 118 % en 2004, le meilleur qui soit au pays, tous secteurs confondus.

Vols internationaux et appareils plus petits

Air Canada met le cap sur les liaisons internationales, tout en défendant ses parts de marché au Canada grâce à des appareils plus petits.

Son succès est surprenant face aux transporteurs à tarifs réduits, comme **WestJet,** pourtant responsables de sa forte baisse sur le marché canadien. Entre 2000 et 2004, les parts de marché d'Air Canada et de ses filiales au pays ont dégringolé de 79,5 à 54,9 %.

Qu'à cela ne tienne, en novembre, le coefficient d'occupation d'Air Canada atteignait 74,6 %, en hausse de cinq points de pourcentage par rapport au même mois en 2003. Celui de WestJet était de 63,7 %, en baisse de quelque cinq points par rapport à la même période l'année dernière.

Mais si Air Canada continue à prendre du mieux, son succès pourrait finir par se retourner contre elle, craignent certains, comme **Isabelle Dostaler,** spécialiste de l'industrie à l'École de gestion John-Molson de l'**Université Concordia.**

Les syndicats des employés, qui ont consenti des millions de dollars à l'autel de la restructuration, ne tarderont probablement pas à réclamer leur part des bénéfices dès que le transporteur montrera des signes de vitalité. Sans compter, ajoute-t-elle, cette autre menace, soit l'américaine **JetBlue,** qui pourrait s'ajouter à la concurrence de ce côté-ci de la frontière.

Mais la saturation du marché canadien, qui pousse **Jetsgo** et **Canjet** à offrir de plus en plus de vols vers les États-Unis, constitue sans doute la meilleure protection des transporteurs canadiens contre la concurrence américaine. ■

LES POINTS SAILLANTS DE 2004

> JANVIER
L'Aéroport international de Montréal-Dorval change officiellement d'appellation pour Aéroport international Pierre-Elliott-Trudeau de Montréal.

> AVRIL
Air Canada poursuit WestJet Airlines pour « appropriation illicite et utilisation abusive de renseignements confidentiels ». C'est le début de longues procédures juridiques visant à prouver les pratiques d'espionnage de WestJet.

Québecair Express de la Côte-Nord a recours à la protection de la *Loi sur les arrangement avec les créanciers des compagnies.* En un an, l'entreprise s'est endettée de quelque 10 M$.

> SEPTEMBRE
Après trois ans de discussions, l'Aéroport de Saint-Hubert est cédé à Développement de l'Aéroport Saint-Hubert de Longueuil (DASH-L), par Transports Canada.

Après 18 mois d'efforts, Air Canada Entreprise reprend son envol et se libère finalement de la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies,* avec une dette réduite des deux tiers et des frais d'exploitation abaissés d'environ 15%.

> NOVEMBRE
C'est la fin des vols de passagers à l'Aéroport de Mirabel, qui demeure en service pour les activités de fret. ■ **M.J.**

PROGRAMME
MÉMENTO

OÙ ÊTES-VOUS ?
Anciens collègues de RCGT

RESTEZ EN LIEN AVEC NOUS

Vous qui avez contribué à l'essor de RCGT en tant que professionnels, nous souhaitons vous compter toujours parmi nous !

Inscrivez-vous au Programme Mémento, accessible à partir du site **www.rcgt.com**.
Ce véritable réseau de contacts professionnels vous permettra de :
- favoriser des liens d'affaires
- prendre des nouvelles de vos anciens collègues
- assister à certains événements corporatifs
- télécharger nos plus récentes publications
- clavarder avec nos experts-conseils

Pour tous les détails, contactez madame Geneviève Lessard au (514) 878-2691.

Raymond Chabot Grant Thornton
rcgt.com

« LA FORMATION EN VENTE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE »

APPRENEZ LES TOUTES DERNIÈRES TECHNIQUES DE VENTE, NOUVELLES ET VRAIMENT EFFICACES

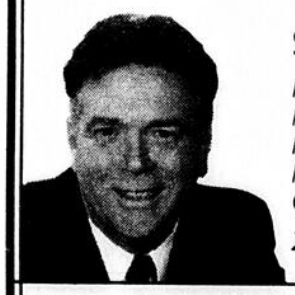
AVANT DE CHOISIR VOTRE PROCHAINE FORMATION OBTENEZ LE PLAN DE COURS EN TÉLÉPHONANT AU 1 877 737-2446

MONTRÉAL :
LES 20 ET 21 JANVIER OU LES 21 ET 22 FÉVRIER
QUÉBEC :
LES 24 ET 25 FÉVRIER OU LES 07 ET 08 AVRIL

VOTRE SATISFACTION GARANTIE À 100%
WWW.VENTEPNL.COM

525$

STRATÉGIE de VENTE et COMMUNICATIONS



Serge Hamel
Formateur agréé,
Psychothérapeute de la Programmation Neuro Linguistique
Conférencier et chroniqueur
29 ans d'expérience en vente

INFORMEZ-VOUS : 450 629-2446 (local)
1 877 737-2446 (sans frais)

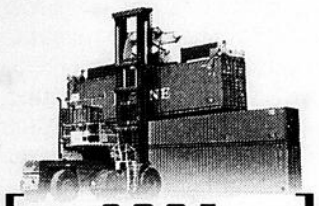
CSF 12 UFC / CHAD 12 UFC / E.Q. 1%

Le huard sur l'écran radar des exportateurs

La hausse du taux de change force les entreprises canadiennes à revoir leurs processus pour améliorer leur efficacité

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Avec un dollar américain qui menace de décliner à nouveau, l'altitude à laquelle volera le huard est l'enjeu numéro un en 2005 pour les entreprises qui exportent aux États-Unis.



2005 EXPORTATION

Depuis deux ans, le dollar canadien s'est apprécié de 28 % par rapport au billet vert. Du 13 mai au 26 novembre, on parle d'un bond de près de 19 %.

Quand notre monnaie s'apprécie, les produits expédiés aux États-Unis deviennent plus chers, et donc moins attrayants pour les clients américains.

Plusieurs facteurs expliquent la hausse du dollar canadien, dont l'augmentation du prix des matières premières et la dépréciation du billet vert.

Même si le dollar canadien est redescendu à 0,81-0,82 $ US depuis la mi-décembre, après avoir atteint 0,85 $ US, son niveau demeure très élevé pour les exportateurs.

« À près de 0,85 $ US, ça fait mal ! Ce ne sont pas toutes les entreprises qui fonctionnent avec des marges de 20-25 % », dit **Claude Tardif**, vice-président, international, des **Manufacturiers et exportateurs du Québec**.

Les « Made in China »

L'augmentation du taux de change nuit aux entreprises qui sont en compétition au Québec avec les produits chinois. Puisque le yuan chinois a la parité avec le billet vert, toute appréciation du dollar canadien rend moins coûteux les produits « Made in China ».

Les entreprises devront réduire leurs coûts, améliorer leur efficacité et ne pas perdre de clients, croit M. Tardif. « Ça va forcer des industries à se redéfinir. »

Par exemple, l'appréciation du huard fait en sorte qu'une multinationale comme **Home Depot** a le choix d'acheter des outils fabriqués aux États-Unis ou au Canada. Révolue cette époque des récentes années où les produits canadiens bénéficiaient d'un avantage concurrentiel important parce que le taux de change était sous les 0,70 $ US.

Sécurité et libre-échange

Outre la valeur du huard, la sécurité à la frontière demeure un enjeu pour les exportateurs cette année. Par exemple, l'administration **Bush** poursuivra la mise en place de l'accréditation *C-TPAT* (*Customs Trade Partnership Againts Terrorism*), une mesure du programme *EXPRES* (expéditions rapides et sécuritaires).

Par ailleurs, une nouveauté est aussi en place depuis le 15 décembre : en vertu du *Trade Act*, une loi américaine adoptée en 2002, les transporteurs routiers transitant par le poste frontalier Champlain /Saint-Bernard-de-Lacolle doivent aviser au moins quatre heures à l'avance les douaniers américains de toute expédition de marchandises.

Mais si la mesure ne suscite pas les passions, l'ouverture de nouveaux marchés est aussi un enjeu important, d'autant plus que les négociations pour libéraliser davantage le commerce international ne vont nulle part, que ce soit à l'**Organisation mondiale du Commerce** ou pour créer la Zone de libre-échange des Amériques.

D'ailleurs, le 29 novembre, le **Conseil canadien des chefs d'entreprises** (CCCE) sonnait l'alarme après que la Chine et les 10 pays membres de l'**Association des nations de l'Asie du Sud-Est** eurent annoncé la conclusion d'un accord prévoyant la création du plus vaste espace de libre-échange au monde, en 2010.

« Cet accord démontre à quel point l'Asie, ainsi que l'Europe avec son élargissement, ont progressé plus vite que l'Amérique du Nord. Avant, nous étions les leaders avec l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain], mais ce n'est plus le cas », dit **David Stewart Patterson**, vice-président de la direction du CCCE.

Il déplore que le Canada n'ait presque pas conclu d'accords de libre-échange depuis 1994, date de l'entrée en vigueur de l'ALENA. Outre les États-Unis et le Mexique, le Canada a signé des ententes avec le Chili, Israël et le Costa Rica. Mais en quatre ans, l'administration Bush a conclu une douzaine d'accords, et le Mexique, pas moins de 42, depuis 1994.

Cela ne veut pas dire pour autant que le Canada ne fait rien, rétorque-t-on à Ottawa. En ce moment, le pays est en pourparlers avec plusieurs pays d'Amérique latine, avec la Corée du Sud et, possiblement, avec la Chine. Les trois marchés prioritaires du Canada sont la Chine, l'Inde et le Brésil. ■

LES POINTS SAILLANTS DE 2004

> **Appréciation du dollar canadien** par rapport au dollar américain. Une hausse de seulement 4,9 % entre le 2 janvier et le 24 décembre 2004, mais un bond de 18,6 % entre le 13 mai (creux de 0,7159 $ US) et le 26 novembre (sommet de 0,8493 $ US).

> **Renforcement des mesures de sécurité** à la frontière, dont la mise en place du C-TPAT (Customs Trade Partnership Against Terrorism) visant les expéditeurs, transporteurs et camionneurs.

> **Poursuite du conflit du bois d'œuvre** avec les États-Unis, malgré des victoires du Canada devant l'Organisation mondiale du Commerce (OMC) et des tribunaux de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

> **Enlisement des négociations** pour créer la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et des pourparlers à l'OMC pour davantage libéraliser le commerce international et les investissements. ■ **F.N.**

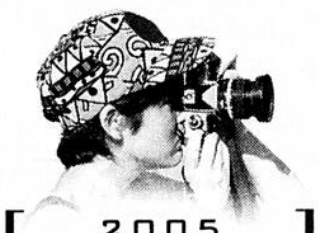
L'industrie touristique espère renouer avec la rentabilité

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Après une année de formidable reprise, l'industrie touristique devrait poursuivre son élan en 2005 et peut-être renouer avec la rentabilité.

C'est ce qu'espèrent les entreprises touristiques, meurtries par trois années de disette et une croissance cumulée inférieure à 1 %.

Selon les données de l'**Organisation mondiale du tourisme** (OMT), une croissance des voyages d'environ 10 % a été enregistrée en 2004, soit près de 70 millions d'arrivées internationales de plus qu'en 2003. La reprise a bénéficié à toutes les régions du monde. Cela est particulièrement vrai en Asie-Pacifique, responsable à elle seule de la moitié de la croissance mondiale. En Amérique, cette reprise s'est traduite par une augmentation impressionnante des recettes touristiques.



2005 TOURISME

À la lecture de ces résultats, il ne faut pas oublier les mauvaises performances de 2003 et 2002, imputables aux attentats de septembre 2001, à la guerre en Irak, à l'épidémie de SRAS, au virus de la vache folle et au ralentissement de l'économie, note **Guy Desaulniers**, porte-parole de la **Commission canadienne du tourisme** (CCT).

Des effets qui se feront sentir ?

Si on arrive à éviter une nouvelle épidémie ou une escalade de la violence au Moyen-Orient, la croissance des voyages devrait se poursuivre en 2005, mais à un rythme plus modéré, avoisinant les 4 %, à l'échelle mondiale et de 5 %, au Canada, estiment les analystes. On espère, sans en être convaincu pour le moment, que cette croissance permettra aux entreprises du secteur d'améliorer leur rentabilité.

C'est que, malgré une hausse de 9,8 % des voyages internationaux au Canada de janvier à octobre, l'industrie canadienne n'a pas réussi à combler le recul. Par exemple, les voyages des États-Unis entre janvier et octobre (13,4 M) ont augmenté de 6,4 % par rapport à 2003, mais sont demeurés en-deçà de 7 % des niveaux atteints en 2002, selon **Statistique Canada**.

La flambée des prix du pétrole et l'augmentation de la sécurité à la frontière pourraient expliquer cette situation étrange. Les voyages en voiture entre le Canada et les États-Unis ont diminué de 3,5 % en 2004, alors qu'on a remarqué une hausse de 11,7 % dans les autres modes de transport, l'avion en particulier.

Malgré tout, la plus récente enquête du **Conference Board du Canada** montre que les projets de vacances d'hiver des Canadiens sont à un excellent niveau, tant pour les destinations intérieures que pour celles ensoleillées.

La reprise de la demande continue donc de s'affirmer, mais une question demeure : quand cette relance améliorera la rentabilité de l'industrie ? Pour nombre d'entreprises, dont les compagnies aériennes et les hôtels, les prix sont encore trop bas pour souffler.

Selon **Tony Pollard**, président de l'**Association des hôtels du Canada**, les tarifs de la nuitée devraient revenir à ceux de 2002, mais l'indicateur clé du revenu par chambre disponible (RCD) continuera d'être inférieur pour un bon moment encore. En valeur absolue, il croit qu'il faudra attendre 2008 avant d'atteindre le niveau record de 2000.

Le taux d'occupation s'améliore

Au Québec, dans la région de Montréal en particulier, le taux d'occupation des hôtels (68,6 % pour les 11 premiers mois de 2004) s'est amélioré par rapport à 2003, mais demeure encore inférieur à 2000 (71,3 %). Cela ne semble pas décourager les investisseurs : deux nouveaux hôtels, l'**Hôtel Godin** et l'hôtel **W**, ont ouvert leurs portes au centre-ville, en 2004.

De l'avis de **Michel Archambault**, titulaire de la **Chaire de tourisme de l'Université du Québec à Montréal**, cela ne compensera pas la faible présence de chaînes internationales à Montréal, telles **Four Seasons**, **Westin** et **Shangri-La**, capables d'attirer à elles seules des milliers de visiteurs par année.

Néanmoins, **Tourisme Montréal** demeure confiante en l'avenir, en dépit l'augmentation marquée des efforts promotionnels de Toronto. C'est ainsi qu'elle espère que le gouvernement du Québec donnera son aval en 2005 à sa requête, qui ferait passer la taxe spéciale de 2 $ destinée à la promotion à 3 % du tarif de la nuitée.

Stade, centre de foires et casino

Sur un autre plan, l'avenir du Stade olympique, l'implantation d'un centre de foires et les plans de développement de **Loto-Québec**, qui songe à déménager le Casino de Montréal dans le Bassin Peel, seront capitals pour l'avenir touristique de Montréal.

C'est sans compter toute la question du financement des grands événements, en suspens depuis le scandale des commandites, et la pauvreté de l'entretien des principales artères du centre-ville, souligne **Pierre Bellerose**, vice-président de Tourisme Montréal.

Enfin, c'est en 2005 que la *Politique touristique du Québec*, sur laquelle planche le milieu depuis un an, devrait finalement être adoptée. Une nouvelle ère de partenariat entre les secteurs privé et le public pourrait s'ensuivre. ■

LES POINTS SAILLANTS DE 2004

JUIN

> Inauguration du **Quartier international** de Montréal.

AOÛT

> **Intrawest** confirme le début des travaux des deux dernières phases de **Mont Tremblant**, qui comprend 3 100 chambres et unités d'habitation sur 10 ans, pour des investissements d'un milliard de dollars. Les gouvernements provincial et fédéral apportent une aide totale de 95 M$. Depuis 1993, on a investi 850 M$, dont une contribution de 127 M$ des gouvernements.

> Un mois après avoir annoncé sa fermeture pour l'hiver, la station **Gray Rocks**, dans les Laurentides, est vendue à Daniel Cordier, qui veut y investir 100 M$ au cours des prochaines années.

DÉCEMBRE

> À peine un an après la fin des travaux d'agrandissement de 240 M$ au **Palais des congrès** de Montréal, la direction réclame un nouvel agrandissement au dessus du tunnel Ville-Marie.

> Inauguration de l'hôtel **W**, l'hôtel de la **Caisse de dépôt et placement du Québec**, et de l'**Hôtel Godin**, rue Sherbrooke à Montréal.

> Un jugement de la Cour supérieure du Québec vient interdire la circulation des motoneiges sur un tronçon de 38 km entre Saint-Faustin-Lac-Carré et Labelle. La décision oblige aussi la MRC des Laurentides et Québec à verser 10 000 $ en dédommagement à chacune des 600 familles qui vivent à moins de 100 mètres de la piste pour les désagréments subis depuis 1997. Devant les risques pour l'industrie du tourisme, le gouvernement Charest adopte rapidement une loi suspendant jusqu'en 2006 le droit des citoyens du Québec à tout recours judiciaire contre les municipalités ou les groupes de motoneigistes. ■ **M.J.**

Des négociations à suivre pour les droits des Jeux olympiques

Trois grands groupes s'affrontent en prévision des Jeux de Vancouver en 2010

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Dans l'histoire de la télédiffusion canadienne, ce sera peut-être la bataille la plus féroce : celle des droits de diffusion des deux prochains Jeux olympiques, dont ceux de Vancouver, en 2010.



On s'attend à ce que trois groupes présentent une soumission au **Comité international olympique** (CIO) à la fin de janvier : la **Société Radio-Canada, CanWest Global** et le consortium **Bell Globemedia** et **Rogers Communications**.

En effet, Bell et Rogers – deux concurrentes historiques dans le paysage des télécommunications canadiennes – ont décidé de s'unir pour faire échec au partenaire naturel des Jeux, le réseau de Radio-Canada.

Bell Globemedia, filiale de **BCE,** mettra à contribution son réseau de télévision généraliste anglophone *CTV,* de même que ses réseaux spécialisés en sport *RDS* (*Réseau des Sports*) et TSN (*The Sports Network*). Le réseau de *TQS,* dans lequel Bell n'a qu'une participation de 40 %, n'est pas de la partie. Bell peut aussi compter sur deux autres réseaux spécialisés : *Outdoor Life Network* et *CTV Newsnet.*

Pour sa part, Rogers mettrait *Rogers Sportsnet* à contribution pour le côté télévisuel.

De plus, les deux géants utiliseraient leurs réseaux de presse écrite. Rogers détient notamment l'hebdomadaire *Maclean's,* et Bell, le quotidien *The Globe and Mail.* Mentionnons par ailleurs que les deux géants sont assez développés du côté du sans-fil et d'Internet.

Si le CIO est intéressé à maximiser sa visibilité, l'offre de Bell–Rogers apparaît difficile à battre, compte tenu de toute la convergence sur laquelle ces deux empires privés peuvent s'appuyer.

Radio-Canada a beau être plus expérimentée en couverture olympique et assurer une télédiffusion plus large – elle touche mieux le Québec que Bell, qui ne peut offrir aux Québécois qu'une station sur le câble – son potentiel demeure moins varié, notamment dans les chaînes spécialisées.

« Il faut comprendre que le paysage de la télédiffusion a beaucoup changé au cours des 10-15 dernières années », signale à cet effet **Nick Marone,** directeur des communications du **Comité olympique canadien.** « Avant, l'atout principal était la plus grande portée en télédiffusion. Maintenant, avec le câble notamment, il y a une variété de moyens de rejoindre les gens. »

Chose certaine, la soumission rend nerveux les dirigeants de Radio-Canada. Au point où la société d'État a demandé au **Bureau de la concurrence** de se pencher sur la soumission de Bell-Rogers pour savoir si elle est en règle. « Nous voulons clarifier avec le Bureau de la concurrence quels sont les partenariats adéquats », dit **Ruth Ellen Soles,** porte-parole de *CBC* à Toronto.

Il s'agira peut-être de la bataille la plus féroce dans l'histoire de la télédiffusion canadienne.

Mme Soles a signifié aux AFFAIRES qu'aucun commentaire supplémentaire ne serait émis sur les Jeux d'ici la fin janvier.

La soumission de Radio-Canada comprendrait la radio et la télé de Radio-Canada dans les deux langues, y compris *Newsworld* et *RDI.*

CanWest aurait fait une démarche auprès de TVA

Quant au troisième acteur, CanWest Global, ses chances de gagner apparaissent moins élevées. CanWest, qui possède le réseau télévisé anglophone *Global,* la chaîne spécialisée *Xtreme Sports channel* et plusieurs journaux anglophones dont le *National Post,* n'a pas d'expérience dans la couverture des Jeux. Selon nos sources, CanWest Global a fait une démarche auprès du réseau de télévision *TVA* au Québec, mais aucune décision n'a été prise. Et le temps presse.

Une valeur de 125 M$

La valeur des droits de diffusion des Jeux d'hiver de 2010 (Vancouver) et d'été de 2012 (lieu à déterminer) pourrait atteindre les 125 M$ si on compte les droits pour Internet et le sans-fil, indique-t-on dans le milieu olympique.

Seulement pour les Jeux de Vancouver, on parle de 75 M$ à 80 M$, ce qui semble astronomique comparativement aux 28 M$ payés par Radio-Canada pour les Jeux de Turin en 2006 et aux 45 M$ payés pour les Jeux de Pékin en 2008. Mais les Jeux de Vancouver sont les premiers jeux canadiens depuis 1988, et tous les annonceurs qui se respectent voudront y être. Quant aux Jeux de 2012, il y a fort à parier que la destination choisie sera alléchante pour l'Amérique du Nord (Paris, Londres et New York sont en lice).

Déjà, Bell Canada a accepté de payer 200 M$ pour être le commanditaire officiel des Jeux de Vancouver. Les cotes d'écoute s'annoncent énormes, de même que le potentiel de marketing. Ne soyons pas surpris si Bell- Rogers et Radio-Canada mettent chacun le paquet pour gagner la mise. ■

D'AUTRES ENJEUX POUR LES MÉDIAS, EN PAGE 33





ÉDITORIAL

La Chine accroîtra encore son pouvoir économique en 2005



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

À n'en pas douter, la Chine a exercé une influence majeure en 2004. Premier importateur et consommateur de plusieurs matières premières au monde, l'empire du Milieu a fait monter les prix de nombreux métaux et du pétrole, mais sans attiser l'inflation mondial, grâce à l'importance grandissante de ses exportations de produits à faible coût. La Chine a reçu un volume record d'investissements étrangers et a devancé le Japon à titre de deuxième importateur de pétrole au monde.

En outre, elle a terminé 2004 avec une transaction spectaculaire : l'achat par la société chinoise **Lenovo** de la division des ordinateurs personnels (PC) d'**IBM**. Le fabricant chinois de PC a payé 1,75 G$ US comptant pour acquérir et fusionner cette division d'IBM, devenant ainsi le troisième fabricant mondial derrière **Dell** et **Hewlett-Packard**. IBM acquerra 18,9 % de Lenovo, qui pourra utiliser la marque IBM pendant cinq ans. Lenovo sera dirigée par le président actuel de la division des systèmes personnels d'IBM et aura son siège social près d'Armonk, dans l'État de New York, où IBM a le sien.

La transaction profitera aux deux partenaires. IBM se débarrassera d'une division qui perd de l'argent depuis trois ans et demi et aura un meilleur accès au marché chinois, alors que Lenovo, dans laquelle l'État conserve un intérêt de 46 %, acquiert une marque réputée, un réseau de distribution mondial et une expertise en gestion et en marketing.

Une autre société chinoise, **TCL**, avait auparavant fusionné avec la division des appareils de télévision de **Thomson** (France) et acquis la marque *RCA* aux États-Unis, devenant le premier fabricant au monde, grâce à des revenus de 4 G$ US en 2004. De son côté, **Shanghai Automotive Industry Corp.** a acquis 48,9 % du fabricant de camions **SsangYong**, de la Corée. L'entreprise chinoise aurait aussi les yeux sur le fabricant britannique **Rover**.

La Chine n'est plus seulement un importateur de matières premières et de technologies et un exportateur de produits manufacturés. Grâce aux imposants revenus tirés de l'exportation, elle a maintenant des capitaux à investir pour acheter des marchés et sécuriser ses approvisionnements en ressources naturelles.

Après la Russie et l'Amérique du Sud (la Chine vient de conclure une entente d'approvisionnement en pétrole avec le Venezuela), le Canada n'échappe pas à sa convoitise. **China Minmetals** négocie avec **Noranda**, alors qu'une société pétrolière s'intéresse à **Husky Energy**, titulaire d'une concession non exploitée dans les sables bitumineux de l'Alberta.

Toutefois, si le passé est garant de l'avenir, l'achat de Noranda ou d'éléments d'actif de celle-ci peut inquiéter. En 1993, la société **Shougang** a transféré en Chine l'équipement d'une fonderie acquise de **General Motors** à St.Catharines, Ontario. L'année précédente, Shougang avait fait de même après avoir acheté une usine de **Kaiser Steel** en Californie.

Dans le secteur du pétrole, **Sinopec** et **China Natural Petroleum Corporation** discutent avec des sociétés canadiennes qui ont des propriétés dans les sables bitumineux. Elles ont même pris livraison de pétrole synthétique provenant de ces sables pour vérifier la capacité de leurs installations à le raffiner.

Enbridge, qui exploite des oléoducs, mène des discussions avec un partenaire chinois (il s'agirait de Sinopec) qui pourrait acquérir 49 % d'un oléoduc de 1 160 km qui transporterait du pétrole synthétique d'Edmonton à la Côte-Ouest. Cet oléoduc, dont la valeur est estimée à 2,5 G$, pourrait transporter 400 000 barils de pétrole par jour, dont 80 % serait destiné à la Chine et le reste, à la Californie. Inutile de dire que les Américains ne voient pas d'un très bon œil l'intérêt de la Chine pour le pétrole canadien, qu'ils importent à raison de 1,55 M de barils par jour (65 % de la production canadienne) et qu'ils considèrent être leur cour arrière.

La Chine continuera de réaliser des premières en 2005, alors qu'elle remplacera les États-Unis comme deuxième partenaire commercial du Japon. C'est aussi cette année qu'elle devrait modifier sa politique de taux de change fixe du yuan avec le dollar américain. Elle ne réévaluerait pas le yuan, mais le ferait évoluer à l'intérieur d'un corridor. Dans les faits, le yuan pourrait s'apprécier jusqu'à la limite supérieure de la fourchette de taux, ce qui donnerait plus de pouvoir d'achat aux sociétés chinoises dans leur magasinage à l'étranger.

De plus, une appréciation du yuan aurait un impact salutaire sur la menace inflationniste qui a amené Beijing à ralentir la croissance de l'économie chinoise (à 7-8 % en 2005, au lieu de 9-10 %), rythme qui contribuera à maintenir à un niveau élevé les prix des matières premières, ce qui profitera à notre économie. ■

POINT DE VUE

Placement 101 pour 2005



Michel Kelly-Gagnon
mkellygagnon@iedm.org
Président de l'Institut économique de Montréal

L'économie est une science un peu spéciale. Comme nous prenons des décisions économiques à toute heure du jour, il est évident que nous avons tous une compréhension innée des lois de l'économie, sans même avoir à lire de gros volumes ouvrages universitaires.

Mais nous sommes aussi faillibles : nous trouvons le moyen de rationaliser des gestes posés en contradiction avec nos croyances et nous nous laissons influencer par des idées fallacieuses qui semblent *a priori* logiques.

Ainsi, nous savons que la clé de la réussite d'un investisseur est d'acheter lorsqu'un titre semble sous-évalué et de le vendre lorsque son prix a grimpé et qu'il devient trop cher. Pas besoin d'un doctorat en économie pour comprendre cela.

C'est sûrement ce que font des dizaines de milliers d'investisseurs individuels qui gèrent eux-mêmes leur portefeuille. Eh bien, détrompez-vous ! Au cours des 20 dernières années, les rendements obtenus par ces petits investisseurs ont été environ quatre fois moins élevés que ceux des indices boursiers, ce qui est catastrophique. Pourquoi ? Parce que, au contraire, ils suivent les modes, comme s'ils ne comprenaient rien à l'économie.

C'est sur cette révélation statistique étonnante que s'ouvre le fascinant ouvrage d'**André Gosselin**, *Lettre ouverte aux investisseurs irresponsables*. M. Gosselin est un chroniqueur financier bien connu qui a déjà publié sept ouvrages sur la finance et les stratégies d'investissement.

Dans ce livre, il fait carrément la leçon aux petits investisseurs qui « jouent » à la Bourse de façon irresponsable, perdent, et, ensuite, en rejettent le blâme sur les entreprises, les institutions financières, les gestionnaires, l'État ou les spéculateurs.

Ce n'est pourtant pas si compliqué, du moins en principe. L'auteur montre qu'il suffit d'éviter les pièges les plus évidents et de suivre quelques règles simples pour éviter la plupart des déboires. « Le succès en investissement réside moins dans le choix des titres que dans le bon comportement à adopter », écrit-il.

Le début du livre porte sur les divers aspects de la finance que tout investisseur devrait comprendre, même s'ils semblent encore mystérieux pour plusieurs : les bulles technologiques, la vente à découvert, les mauvais conseils des spécialistes, les caisses de retraite. Il y a là une mine d'information pour tous ceux qui s'intéressent aux marchés financiers.

Gosselin s'attaque ensuite aux mythes anticapitalistes et anti-mondialisation qui menacent le bon fonctionnement des systèmes financiers. Il dénonce en effet des essais démagogiques tels *L'horreur capitaliste* et *La dictature libérale*. « La plus grande menace qui pèse sur la volonté d'épargner et d'investir des Occidentaux que nous sommes n'est pas économique ou financière. Elle est idéologique. »

C'est pourtant grâce à la libéralisation de la finance, depuis la première Bourse en Hollande au XVII[e] siècle jusqu'aux innovations du XX[e] siècle, tels les fonds communs, qu'on peut marier le capital avec le talent et la créativité et, ainsi, augmenter la prospérité collective.

Ceux qui me lisent savent que l'éducation économique est l'un de mes dadas. À titre de résolution de début d'année, je suggérerais à tous de se procurer ce livre et de mettre à profit les leçons de l'auteur. ■



ON AIME

Selon Thomson Financial, la valeur des fusions et acquisitions mondiales réalisées le mois dernier a atteint 283,7 G$ US, ce qui est un nouveau record pour un mois de décembre. Durant l'ensemble de 2004, la valeur des transactions s'est accrue de 50 % sur celles de 2003, ce qui est la plus forte croissance depuis 1998. Si ce mouvement se révèle être le début d'une tendance, les marchés boursiers devraient réagir très favorablement.

ON N'AIME PAS

Depuis que les banques canadiennes ont mis la main sur l'industrie du courtage en valeurs mobilières, celle-ci a adopté la pratique des longs congés de l'industrie bancaire. La Bourse de Toronto, contrôlée par les courtiers canadiens, a été fermée les 27 et 28 décembre et le 3 janvier derniers, faisant perdre trois jours d'activité boursière aux marchés canadiens, alors que les bourses américaines demeuraient ouvertes.

REVUE DE LA SEMAINE

Ottawa appuie la générosité des citoyens



René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

L'immensité du malheur qui frappe l'Asie du Sud-Est a jusqu'ici suscité une générosité variable au Canada.

Le Québec ne s'est certes pas distingué en n'offrant que 100 000 $ aux organismes de secours. Pendant ce temps, les citoyens canadiens faisaient preuve d'une grande compassion en leur versant collectivement 36 M$. Pour aider à maintenir l'élan, Ottawa vient de permettre aux contribuables qui feront des dons d'ici le 11 janvier de faire valoir les reçus pour l'année d'imposition 2004.

Comme gouvernement provincial, c'est la Colombie-Britannique qui a répondu avec le plus grand empressement en versant 8 M$. L'Ontario et l'Alberta ont quant à elles donné chacune 5 M$. C'est 50 fois plus que le Québec, qui dit préférer offrir des services sur le terrain.

Outre la désolation causée par les quelque 150 000 morts, c'est le sort des survivants mal en point qui inquiète. Il faudra encore beaucoup de temps, d'énergie et de fonds pour les rescaper. De là l'appel à la charité publique lancé par les organismes capables d'acheminer des secours.

POUR FAIRE UN DON

- **Croix-Rouge**
  croix-rouge.ca
  1-800-418-1111
- **Développement et Paix**
  devp.org
  1-888-664-3387
- **Médecins sans frontières**
  msf.ca
  1-800-982-7903
- **Oxfam Québec**
  oxfam.qc.ca
  1-877-937-1614
- **Unicef**
  unicef.ca
  1-800-567-4483

> GROS CONTRAT POUR BOMBARDIER

L'année 2005 commence mieux pour **Bombardier** que la précédente ne s'était terminée.

Sa division Transports vient décrocher une importante commande de la **SNCF**, la **Société nationale des chemins de fer français,** pour 100 autorails grande capacité, en plus des 279 préalablement demandés.

Le montant de cette entente s'élève à plus d'un demi-milliard de dollars, plus précisément 350 millions d'euros.

Les autorails seront construits à Crespin, dans le Nord-Est de la France. Bombardier y exploite une usine qui emploie 1 500 travailleurs.

La bonne fortune de la division Transports se maintient, elle qui obtient régulièrement des commandes. C'est la marge bénéficiaire qui est étanglée : les coûts sont presque aussi élevés que les revenus. N'empêche : c'est le genre de nouvelles qu'aimerait bien avoir la division Aéronautique, dont de gros clients, telle **US Airways**, sont en sérieuses difficultés.

> L'ACTION DU FONDS DE SOLIDARITÉ EN HAUSSE

Après quelques années de vaches maigres, l'action du **Fonds de solidarité FTQ** connaît de meilleurs moments.

Les autorités du Fonds viennent d'en établir le nouveau prix à 21,80 $, alors qu'il se situait à 21,37 $ depuis le 5 juillet. L'action progresse maintenant depuis quatre semestres.

Cette hausse de 2,5 % reste bien inférieure à celle de l'indice S&P/TSX, de la **Bourse de Toronto,** qui a galopé de 9,5 % durant la même période. Mais le Fonds oeuvre dans le capital de risque et son mandat est associé à la création d'emplois. Les généreux crédits fiscaux que reçoivent les actionnaires, à l'achat, rendent théoriquement moins crucial un rendement supérieur. Reste à savoir ce que l'aventure de la **Gaspesia** coûtera en bout de piste au Fonds.

Le Québec a limité à 700 M$ le montant que pourra aller chercher le Fonds de Solidarité lors de sa campagne REER 2005.

> MILLER THOMPSON POULIOT EST NÉ

Le cabinet **PouliotMercure**, de Montréal, vient de passer aux mains de **Miller Thompson**, et l'ajout de ses 56 avocats permet au cabinet torontois de franchir la barre des 500 avocats au pays.

Au Québec, la firme portera dorénavant le nom de **Miller Thomson Pouliot.**

Avec neuf bureaux répartis de Whitehorse à Montréal, Thomson Miller se situe au dixième rang des grands cabinets d'avocats au pays. ■

EN ÉVIDENCE



RADIO-CANADA

Normand Maurice n'est plus

Il n'a jamais cherché les projecteurs et n'a jamais été décoré de l'Ordre national du Québec. Pourtant, **Normand Maurice** a marqué le Québec contemporain, et sa disparition laissera un grand vide. M. Maurice est mort du cancer, à 58 ans, en début d'année.

Il s'est battu toute sa vie pour faire accepter le principe de la récupération. C'est sous son impulsion qu'a débuté à Victoriaville, il y a 25 ans, le mouvement des « bacs verts » maintenant bien implanté au Québec. Mais ce professeur dévoué croyait aussi qu'on ne peut se permettre de gaspiller les cerveaux, et c'est pour offrir une vie meilleure aux jeunes « exclus » qu'il avait créé, en 1990, le **CFER**, le **Centre de formation en entreprise et récupération,** adjacent à l'école polyvalente Le Boisé, à Victoriaville. Des jeunes apparemment moins doués y acquéraient des connaissances tout en apprenant un métier et en propageant l'idéal de la récupération. On y avait fondé, quelques années plus tard, **Peintures récupérées du Québec,** devenue depuis une entreprise privée qui emploie ces même jeunes. Le Québec compte maintenant 17 CFER. « Dans nos détritus se cachent bien des richesses », disait-il. Si on l'admet volontiers aujourd'hui, c'est en grande partie grâce à lui. ■ **R.V.**

CITATION DE LA SEMAINE

« Le gouvernement en ligne peut améliorer radicalement le service et la satisfaction des clients tout en réduisant les coûts de 25 % ou plus.
À Singapour, la délivrance d'un permis d'exportation, qui requérait 21 formulaires et prenait trois semaines, ne nécessite plus qu'un formulaire électronique et se fait en 15 secondes. Il n'en coûte que 0,40 $ US au fisc américain pour traiter en ligne une déclaration de revenus, au lieu de 1,60 $ US pour une déclaration écrite. En Arizona, renouveler électroniquement un permis de conduire coûte 1,60 $ US, au lieu de 6,60 $ US dans un bureau. »

– Thomas Dohrmann et Lenny T. Mendonca, « Boosting Government Productivity », *The McKinsey Quarterly*, décembre 2004

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
Auberge Quilliams ★★★★ Hôtellerie de charme
LAC BROME - QUÉBEC - CANADA
1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com
572, CH. LAKESIDE, LAC BROME • AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTRÉAL

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 2005	PRINTEMPS 2005
Amélioration de la qualité de service	3 et 4 février	24 et 25 mai
Analyse des besoins de formation	15 au 17 février	
Animation d'une session de formation	16 au 18 mars	11 au 13 mai
Budget – états financiers pour non-financier	15 au 17 février	18 au 20 mai
Consolider mon équipe	8 au 10 février	24 au 26 mai
Créativité et innovation	24 et 25 février	2 et 3 juin
Décision par consensus	11 février	9 mai
Description d'emploi	8 et 9 février	
Diriger différents types de personnalité	24 et 25 février	31 mai et 1 juin
Élaboration d'une session de formation	14 et 15 mars	9 et 10 mai
Évaluation de la formation	4 février	30 mai
Évaluation des emplois	10 et 11 février	
Évaluation du rendement	15 au 17 mars	3 au 5 mai
Gestion de projet en équipe	22 et 23 février	17 et 18 mai
Gestion conflits interpersonnels et climat de travail	3 et 4 février	12 et 13 mai
Gestion des employés problèmes	10 et 11 mars	2 et 3 juin
Gestion des situations difficiles avec les clients	17 et 18 mars	5 et 6 mai
Gestion du stress	10 et 11 février	26 et 27 mai
Habiletés de présentation	10 et 11 mars	19 et 20 mai
Initier et influencer le changement	10 et 11 février	9 et 10 mai
Kaizen appliqué	1 au 3 février	1 au 3 juin
Le gestionnaire et son personnel	1 au 4 mars	24 au 27 mai
Mon style de leadership	7 au 9 février	3 au 5 mai
Négocier : une approche « gagnant-gagnant »	15 et 16 mars	3 et 4 mai
Production de rapports	8 et 9 mars	17 et 18 mai
Relations interpersonnelles en milieu de travail	15 au 18 février	10 au 13 mai
Rentabiliser mon temps	3 et 4 février	5 et 6 mai
Résolution de problèmes	22 et 23 février	31 mai et 1 juin
Réunions productives - conduite et participation	8 au 10 mars	1 au 3 juin
Rôle conseil en milieu organisationnel	8 au 10 mars	25 au 27 mai
Rôle et responsabilités du gestionnaire	1 au 3 février	11 au 13 mai
Sélection du personnel	14 et 15 février	16 et 17 mai
Techniques d'entrevue	16 au 18 février	18 au 20 mai
Techniques de communication-client	1 et 2 février	26 et 27 mai

Pour inscription 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
PLUS de 40 ans de CONFIANCE
Téléphone : (514) 288-6811
Sans frais : 1-877-288-6812
Télécopieur : (514) 288-7338
Internet : www.cose.qc.ca

Les ventes au détail en plein essor

Le secteur de l'automobile arrive en tête de la croissance



Raymond Théorêt
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Professeur d'administration à l'UQAM

Les ventes au détail ont augmenté de façon constante au Canada de janvier à octobre 2004, hormis une baisse de 0,7 % en avril. Cette évolution contraste avec celle observée en 2003, alors que les ventes fluctuaient sans tendance. L'année 2004 est donc caractérisée par un réveil des consommateurs canadiens.

Certes, le maintien du loyer de l'argent à un niveau très bas en 2004 a beaucoup à voir avec la bonne performance des ventes au détail. La croissance suivie de l'emploi a également stimulé les ventes. Le raffermissement marqué du dollar canadien est un autre facteur qu'il ne faut pas négliger. En effet, une hausse du dollar rend moins onéreux les biens dont les prix sont libellés en dollars américains, ce qui se traduit par une hausse de la demande pour ces produits exprimée en dollars canadiens.

Selon la **Société canadienne d'hypothèques et de logement** (SCHL), le nombre de mises en chantier atteindra en 2004 un sommet inégalé en 17 ans. Cette effervescence du secteur de la construction a fortement stimulé les ventes de meubles et d'accessoires de maison. Ainsi, d'octobre 2003 à octobre 2004, les ventes de ces articles ont augmenté respectivement de 10 et 13 %.

Le secteur de l'automobile tient le haut du pavé

En octobre, les ventes du secteur de l'automobile ont augmenté de 4 % en taux mensuel. D'octobre 2003 à octobre 2004, la croissance des ventes de ce secteur aura été de 8,4 %, comparativement à une progression de 6,6 % de l'ensemble des ventes.

Les magasins de vêtements et d'accessoires également connaissent des jours difficiles.

Certes, c'est la hausse du prix de l'essence qui explique en grande partie la vigueur des ventes du secteur de l'automobile. À preuve, la croissance mensuelle des ventes des stations-service s'est établie à 6,7 % pour le seul mois d'octobre 2004. D'octobre 2003 à octobre 2004, elle a atteint 23,6 %.

Par ailleurs, si le mois d'octobre a été un très bon mois pour les détaillants d'automobiles neuves, ceux-ci ont encore du retard à rattraper du côté de leur chiffre d'affaires en raison des baisses subies au cours de la seconde moitié de 2003.

La hausse mensuelle de la croissance des ventes de ces détaillants fut en effet de 2,8 % en octobre. Mais, selon Statistique Canada, au cours des 10 premiers mois de 2004, les ventes moyennes d'autos neuves étaient encore en retrait de 1,2 % en regard de leur niveau moyen calculé sur la même période de 2003. Mais le rattrapage va bon train, surtout en raison de programmes incitatifs alléchants offerts par les détaillants.

Les ventes des magasins de boissons et d'alimentation font montre de vigueur

L'année 2004 se sera révélée faste pour les magasins de boissons et d'alimentation. Les ventes de ce secteur représentent 25 % du total des ventes au détail. Elles pèsent donc très lourd dans la croissance du total de ces ventes.

D'octobre 2003 à octobre 2004, les ventes de ces magasins ont crû au rythme de 6,1 %, soit un taux de croissance proche de celui du total des ventes. Les ventes des magasins d'alcool ont connu la meilleure croissance au cours de cette période, soit 14,1 %.

Par ailleurs, Statistique Canada note que 2004 a été parmi les années les plus florissantes en huit ans pour les les magasins de boissons et d'alimentation. De janvier à octobre 2004, la croissance des ventes de ces magasins s'est en effet chiffrée à 5,2 %. Les deux autres années à avoir surpassé ce taux au cours de la même période furent 1997 (5,8 %) et 2002 (5,4 %).

Les grands magasins ont également repris du poil de la bête en 2004. D'octobre 2003 à octobre 2004, la croissance de leurs ventes (6,9 %) fut quelque peu supérieure à la moyenne nationale (6,6 %). Pour le seul mois d'octobre, la croissance des ventes de ce secteur s'est fixée à 1 %. Cela augurait bien pour la période des fêtes.

Les magasins d'appareils électroniques et électroménagers moins favorisés

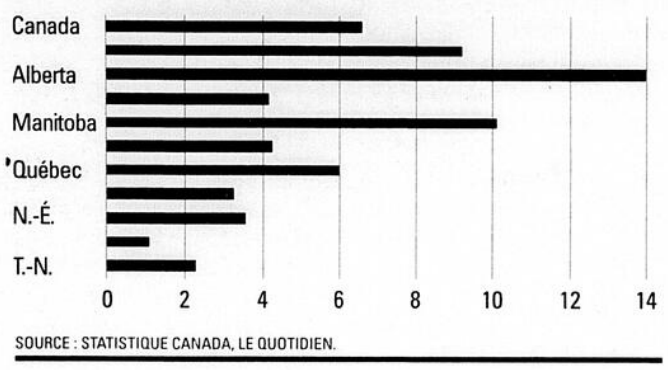
D'octobre 2003 à octobre 2004, les ventes des magasins d'appareils électroniques et électroménagers ont diminué de 14,6 %. Le mois d'octobre a également enregistré une baisse de 0,3 % dans ce secteur.

Statistique Canada attribue la baisse de la valeur nominale des ventes de ce secteur à une chute substantielle des prix des appareils électroniques et électroménagers depuis le début de 2004. On peut sans doute expliquer cette baisse de prix par une politique délibérée des détaillants pour soutenir une demande chancelante. La vigueur du dollar canadien, en favorisant une diminution des prix des biens importés libellés en dollars américains, peut également rendre compte de la chute des prix dans ce secteur.

Les magasins de vêtements et d'accessoires connaissent également des jours difficiles. D'octobre 2003 à octobre 2004, la croissance de leurs ventes ne fut que de 2,5 %, ce qui excède à peine le taux d'inflation observé au cours de la même période. Ces magasins ont même vu leurs ventes fléchir au taux de 1,2 % en octobre dernier.

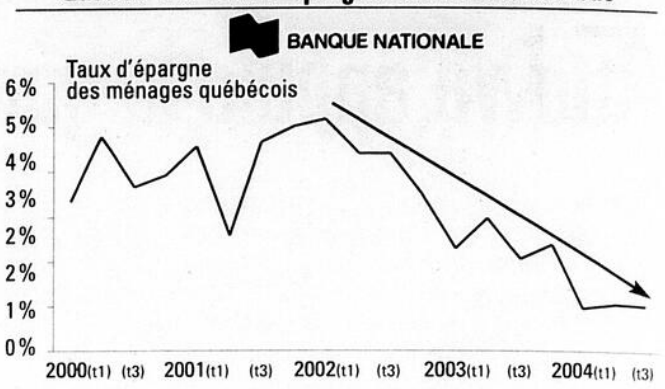
Statistique Canada note cependant une meilleure performance de ce secteur au cours des 10 premiers mois de 2004 en regard de la même période de 2003. Les pressions déflationnistes dans ce secteur ont été également plus faibles en 2004 qu'en 2003, ce qui semble indiquer un raffermissement de la demande. En effet, au cours des 10 premiers mois de l'année, les prix des vêtements avaient baissé de 2,3 % en 2003, par rapport à seulement 0,3 % en 2004. ■

Forte croissance des ventes au détail dans les provinces de l'Ouest



SOURCE : STATISTIQUE CANADA, LE QUOTIDIEN.

Québec : Le taux d'épargne demeure aussi bas



Selon l'Institut de la statistique du Québec, l'économie québécoise a crû de 3,0 %, en rythme annualisé, au troisième trimestre de 2004. Ce chiffre se compare au 3,2 % réalisé au niveau canadien. La consommation des ménages, en hausse de 2,7 %, et l'investissement des entreprises (équipements et structures), en hausse de 9,6 %, ont joué un rôle déterminant au cours du trimestre à l'étude. Le solde commercial a été négatif aussi bien quant aux échanges avec le reste du Canada que ceux internationaux. Fort heureusement, la reconstitution des stocks est venue atténuer l'impact négatif du commerce extérieur provincial. La baisse du taux d'épargne des Québécois à 1 % du revenu personnel disponible constitue une source d'inquiétude pour la consommation des prochains mois, à moins que les ménages constatent une amélioration de leur revenu disponible ou de leur richesse nette. ■

SOURCE : DATASTREAM

Indicateurs économiques

		Croissance mensuelle en %		Var. sur
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	12 mois en %[3]
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	nov.	0,1	0,8	7,2
Commandes de biens durables	oct.	0,5	0,0	8,7
Commandes en carnet	oct.	0,5	0,9	8,5
Mises en chantier	nov.	1 771	2 039	2 054
Production industrielle	nov.	0,2	0,7	3,8
Balance commerciale (M$)	oct.	- 55	- 51	- 41
Prix à la consommation	nov.	0,2	0,6	3,6
Prix à la production	nov.	0,5	1,7	5,1
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	nov.	5,4	5,5	5,9
Revenu personnel	nov.	0,3	0,6	4,9
Indicateur avancé US	nov.	0,2	- 0,4	0,9
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	nov.	0,0	0,2	6,8
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	oct.	1,4	0,3	6,6
Ventes de voitures (000)	oct.	2,8	- 0,9	3,6
2. Livraisons manufacturières	oct.	- 1,3	- 0,7	9,7
Nouvelles commandes	oct.	- 0,8	- 0,9	11,5
dont : biens durables	oct.	- 0,8	- 1,8	8,7
3. Stocks manufacturiers (M$)	oct.	0,1	0,7	6,1
Ratio stocks/expéditions	oct.	1,25	1,23	1,29
4. Mises en chantier (000)	nov.	238,2	225,0	216,8
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	oct.	0,0	0,0	3,2
dont : production manufacturière	oct.	- 0,3	- 0,2	4,8
Construction	oct.	- 0,6	0,1	1,9
Services	oct.	0,1	0,1	3,2
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	oct.	- 1,1	- 2,8	10,1
Importations de marchandises	oct.	0,9	0,4	13,7
Balance commerciale (M$)	oct.	4 350,8	5 042,6	4 854,1
INFLATION				
Prix à la consommation	nov.	0,4	0,2	2,4
Prix industriels	oct.	- 0,5	- 0,5	5,4

MARCHÉ DU TRAVAIL				
Taux de chômage désaisonnalisé (%)		**Mois de référence**	**Mois précédent**	**Il y a un an**
Canada	nov.	7,3	7,1	7,5
Québec	nov.	8,9	8,6	9,1
Rémunération hebdomadaire[4]	oct.	0,2	1,0	4,0

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	**Trimestre de référence**	**Dernier trimestre**	**Trimestre précédent**	**2003**
PIB Canada†	T3-04	3,2	3,9	2,0
Investissements des entreprises[4]	T3-04	5,2	3,7	3,2
Revenu personnel disponible[4]	T3-04	1,3	1,7	1,3
Profits des entreprises‡	T3-04	8,5	33,0	10,0
% d'utilisation des capacités industr.†	T3-04	85,7	84,7	82,9
PIB États-Unis‡	T3-04	4,0	3,3	3,0

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

SOURCES : GROUPE ÉCONOMIE ET STRATÉGIE, BANQUE NATIONALE DU CANADA, STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)



ENTREPRENDRE

icriq.com pour trouver un **produit fabriqué** ou **distribué au Québec**
www.icriq.com

Les exportateurs doivent davantage miser sur l'originalité

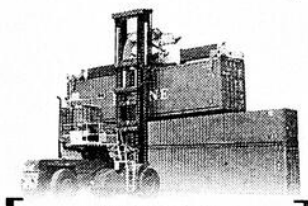
Il ne faut pas seulement se fier aux bas prix et au taux de change



Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Originalité et spécificité des produits sont les mots clés pour les entreprises québécoises qui veulent exporter à l'étranger. Surtout aux États-Unis, principal marché de nos exportations, là où, pendant toute la dernière année, l'appréciation de la valeur du huard a perturbé les acquis et gêné l'expansion.

Les prix, ainsi que les hauts et les bas du taux de change de la devise canadienne, ne sont pas les seules variables dans une opération commerciale internationale. Ainsi, en 2005 plus que jamais, les exportateurs devront voir à offrir des produits et services qui se démarquent autrement que par le prix.



2005 EXPORTATION

« Je ne pense pas que nos prix soient en eux-mêmes un problème. Mais il faut nous démarquer par notre qualité et par notre valeur ajoutée », dit **Gilles Gravel**, pdg de l'**Association des manufacturiers d'équipement de transport et de véhicules spéciaux** (AMETVS) qui regroupe quelque 300 entreprises.

L'industrie manufacturière du matériel de transport au Québec, à l'exclusion du secteur de l'aéronautique, emploie quelque 35 000 personnes et son chiffre d'affaires annuel avoisine les 7,5 milliards de dollars (G$). Le secteur automobile de l'industrie subit encore le contrecoup de la fermeture à l'été 2002, de l'usine de montage de **General Motors** (GM), à Boisbriand.

« Nous en sortons plus forts et plus unis entre nous », affirme M. Gravel. Au second forum *Autovision*, en juin prochain, l'industrie attend 500 participants, dont la moitié proviendra de l'étranger.

« Nous fabriquons en moins grand volume, mais notre production est adaptée aux besoins particuliers de la clientèle, dit M. Gravel. Les Américains manquent de souplesse et sont incapables de faire du surmesure. Mais nos ingénieurs, nos techniciens et nos designers le font tous les jours. »

Aux yeux d'**André Coutu**, directeur général du **Club export agro-alimentaire**, les marchés étrangers resteront indifférents et impénétrables si nos produits ne se distinguent pas par leur spécificité.

« Si nous proposons un produit semblable, un « *me too* », nous n'avons aucune chance. Il faut être novateur. Les marchés étrangers recherchent des produits nouveaux, intéressants et originaux. »

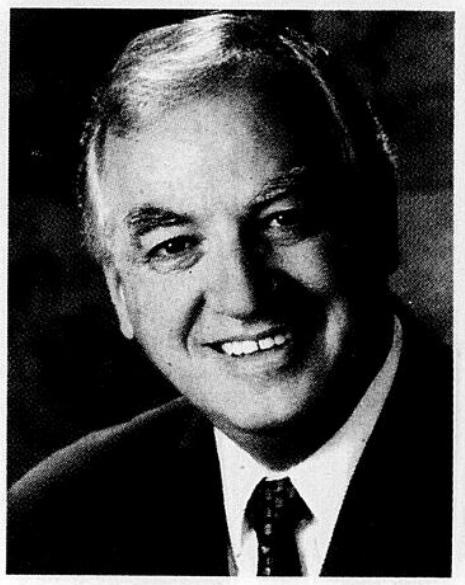
M. Coutu cite l'exemple des cidres de glace, qui ont mobilisé l'attention dans les salons internationaux, et des produits de grands gibiers, qui se rendent jusque sur les tables des gourmets européens.

Le Club export agro-alimentaire réunit quelque 425 entreprises du commerce international des aliments et boissons, un secteur qui, l'an dernier, a fait des recettes de près de 3,5 G$.

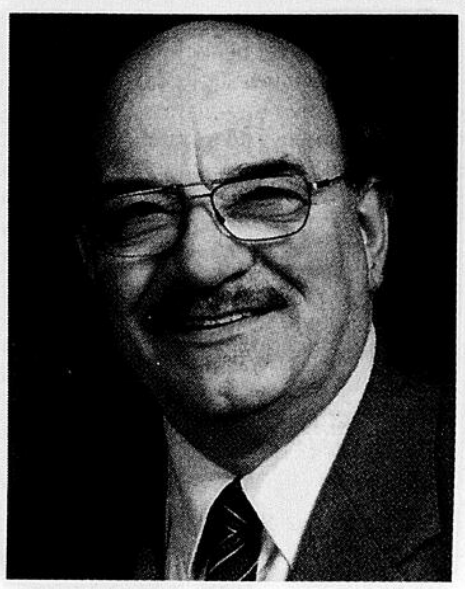
Les conditions essentielles à la réussite

Certes, les exportateurs doivent se prémunir des effets pervers des variations du taux de change et s'assurer contre les mauvais payeurs au moyen de garanties financières.

Mais l'innovation dans l'offre et dans la commercialisation ainsi que la persévérance dans la planification et dans la mise en œuvre de la démarche apparaissent comme des conditions *sine qua non* de réussite.



« Il faut se démarquer par notre qualité et notre valeur ajoutée », dit Gilles Gravel, de Association des manufacturiers d'équipement de transport et de véhicules spéciaux.



« Les marchés étrangers recherchent des produits originaux. Avec un produit identique, on n'a aucune chance », rappelle André Coutu, du Club export agro-alimentaire.

Après la Floride en début d'année 2004, le Club export agro-alimentaire a ouvert l'automne dernier un bureau de commercialisation et un entrepôt à Mexico. Depuis un an, les *amigos* ont acheté pour 12 M$ de produits alimentaires québécois et, dans trois ans, ils en achèteront quatre fois plus, selon M. Coutu.

« Nous avons commencé par des produits surgelés et nous offrirons bientôt les produits secs. Nous serons de plus en plus présents. Le Mexique est un marché plus que prometteur. »

« La recherche et développement doit demeurer bien présente à l'esprit de nos entrepreneurs. Notre concurrence internationale ne nous laisse aucun autre choix ! », ajoute-t-il.

Unir ses forces

Gilles Gravel ne le contredit pas et souhaite que les gouvernements configurent leur soutien en tenant compte des particularités de l'industrie, notamment à l'étape du prototypage et de la précommercialisation des produits. « Il est toujours question de prêts garantis, mais plus rarement d'aide », note-t-il.

L'AMETVS a adopté l'approche du tir groupé en favorisant le regroupement de manufacturiers complémentaires les uns des autres dans l'offre de services.

Elle vient d'ailleurs de s'associer à un groupe bavarois, **Bayern Innovativ**, dans le lancement d'un portail mondial unique dans le secteur automobile. D'ici à deux ans, quelque 1 000 fournisseurs et manufacturiers devraient y être inscrits.

« Nos entreprises seront plus visibles pour les acheteurs des grands manufacturiers, croit M. Gravel. Ce portail les placera en bonne position pour obtenir des contrats qui, autrement, leur échapperaient. » ■

PLANIFIEZ VOS **INVESTISSEMENTS** AU COURS DES PROCHAINES SEMAINES!

LES AFFAIRES.com

Q. Posez vos questions à nos trois spécialistes

Claude Boisvenue — Conseiller en valeurs mobilières — SERVICES FINANCIERS DR

Claude Chauret — Conseiller en placement — VALEURS MOBILIÈRES BANQUE LAURENTIENNE

Anne-Marie Girard-Plouffe — Administratrice agréée et planificatrice financière — SERVICES FINANCIERS OPTION FORTUNE

Lisez au sujet de **nouveaux produits financiers**

PRÉSENTÉ PAR
DisnatDirect
Desjardins Courtage en ligne Disnat

Cliquez sur INVESTIR

TECHNOLOGIE

Une excellente année en perspective pour les technos



Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Des ventes en ligne et des revenus publicitaires sur Internet qui explosent, des *point-coms* qui volent à nouveau la vedette en Bourse; qu'on se le dise, la techno est bel et bien de retour. Si l'année 2004 a été fertile en rebondissements, 2005 s'annonce encore plus passionnante.



Une année clé pour le jeu vidéo

La nouvelle génération de consoles de jeu, les *Xbox2, PlayStation 3* et *Revolution,* pointe son nez, et les principaux éditeurs de jeux s'y préparent. Les vagues d'embauche se poursuivront donc.

À Montréal, par exemple, **Ubisoft** prévoit engager entre 100 et 150 personnes pour un total de 1 150 employés. **Electronic Arts** (EA), son plus dangereux rival, devrait lui aussi embaucher une centaine de personnes en 2005, pour un total de 180.

La vague d'embauche des deux entreprises en 2004 avait pour but de créer des équipes qui évalueraient les technologies des nouvelles consoles. La vague de 2005 leur donnera plus de muscle, d'autant plus que le développement de jeux sur les nouvelles plateformes nécessitera 20 à 25 % plus de personnes qu'auparavant et qu'il y aura encore pendant plusieurs années des employés affectés à la conception des jeux sur les anciennes consoles.

Dans cette optique, le gouvernement et les acteurs de l'industrie québécoise devront se pencher sur la question du recrutement de travailleurs qualifiés dans ce secteur.

Alain Tascan, directeur général d'EA à Montréal, rappelait en novembre dernier qu'il y avait désormais un grand décalage entre les besoins des entreprises et ce qu'offrent les établissements d'enseignement du Québec.

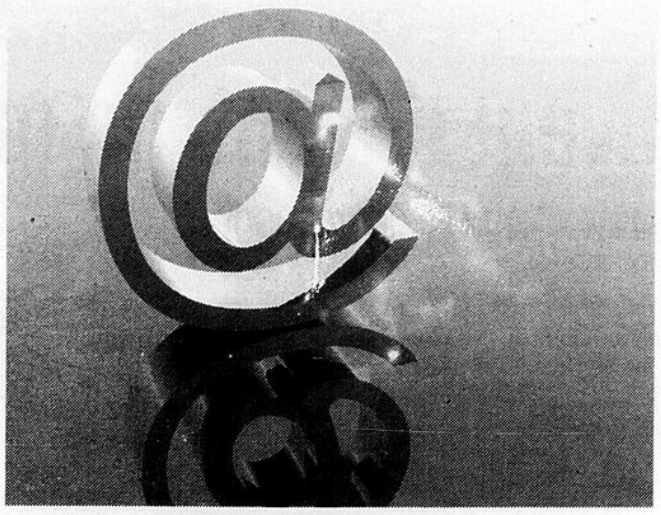
Il faudra aussi avoir à l'œil l'évolution du dossier entre les deux entreprises. L'américaine EA vient d'acquérir 20 % du capital de la française Ubisoft. Plusieurs analystes s'attendent à ce que cette dernière se fasse avaler.

Un tel scénario pourrait avoir des suites importantes au Québec, car au lieu d'avoir deux studios faisant travailler de 1 600 à 1 800 employés, il pourrait n'en rester qu'un seul qui emploie deux fois moins de personnel.

« La fusion EA-Ubisoft aura des impacts négatifs ici, c'est certain, estime **Voicu Valentir**, analyste chez **Mondvega Capital**. Une compagnie de moins, c'est moins de contrats octroyés à des sous-traitants. C'est aussi de nombreuses personnes des services administratifs congédiées. Oui, EA offre de bons salaires, mais elle a la réputation d'imposer un rythme de travail infernal à ses employés. »

Gare à Virgin Mobile

L'arrivée au pays de **Virgin** en 2005 aura l'effet d'une bombe dans l'industrie du sans-fil. La filiale canadienne de l'entreprise du milliardaire britannique **Richard Branson** devrait faire grimper le taux de pénétration des cellulaires au Canada de 42,4 % à 54 %, soit à 17,2 millions d'utilisateurs.



C'est ce que pense **Brian Sharwood**, analyste de **SeaBoard Group** : « Virgin apportera de nouvelles façons de faire et de nouvelles applications. Pour elle, il reste beaucoup de place à prendre au pays. Les autres opérateurs, qui s'étaient assis sur leurs lauriers ces deux dernières années et essayaient de générer un maximum de revenus, devront réagir. »

M. Sharwood s'attend à ce que le marché se segmente autour de plusieurs marques orientées vers les jeunes, les familles et les entrepreneurs-travailleurs. Virgin mettra l'accent sur les jeunes et tous ceux qui veulent l'être, comme il le fait déjà en Grande-Bretagne et aux États-Unis. Rogers lancera à ses trousses *Fido*, la marque de l'ancienne **Microcell**, et **Bell Mobilité** rafraîchira sa marque *Solo*.

Le président de **TELUS Mobilité, George Cope**, qui rappelait fin 2004 qu'il n'était pas question de lancer une nouvelle marque, pourrait changer d'idée.

« De nouveaux services comme les walkie-talkies (*push to talk*) feront aussi leur apparition, poursuit M. Sharwood. Bell projette d'en lancer, et peut-être que TELUS l'offrira à un plus large public [son service *Mike* est actuellement offert aux clients d'affaires]. Aux États-Unis, **Boost Mobile** vend le *push-to-talk* aux jeunes et c'est très populaire. »

Offensive des câblos dans la téléphonie IP

« Tout le monde aura les yeux tournés sur les câblodistributeurs et leurs offres de téléphonie par Internet [IP ou *Internet Protocol*] », souligne **Brahm Eiley**, président de **Convergence Consulting Group**, une société de recherche et de consultation en télécommunications de Toronto.

Rogers devrait offrir ce service en juillet, **Shaw** et **Vidéotron** dans la première moitié de 2005. Le câblodistributeur québécois a déjà amorcé un début de déploiement sur la Rive-Sud de Montréal.

On compte 15 000 abonnés de la téléphonie IP au pays, mais il devrait y en avoir 20 fois plus à la fin de 2005.

Les opérateurs téléphoniques traditionnels n'entendent pas demeurer sur la voie de service. « Bell a déjà réduit les tarifs de ses offres groupées [téléphone, télévision et Internet] ainsi que ceux des appels interurbains », dit M. Eiley.

Bell entend aussi investir 1,2 milliard de dollars en quatre ans pour hausser la capacité de son réseau au Québec et en Ontario jusqu'à 26 mégabits par seconde pour offrir la télévision haute définition.

M. Eiley prévoit que les câblodistributeurs contrôleront 10 % du marché de la téléphonie résidentielle canadienne en 2007 tandis que les opérateurs de télécommunications comme Bell, **MTS** ou **SaskTel** détiendront 5 % du marché de la télévision sur un réseau de fil téléphonique.

Télévision : lentement, mais sûrement

À part l'offensive de Bell, le secteur de la télévision ne devrait pas être très secoué.

« La croissance se poursuivra tranquillement, croit **Mario Mota**, vice-président de **Decima Research**. On verra plus de chaînes haute définition, plus de gens qui achèteront des décodeurs numériques enregistreurs, et les services de vidéo sur demande attireront plus d'adeptes. »

Selon Convergence Consulting Group, le nombre d'abonnés à la télévision haute définition au pays passera de 180 000 à 385 000, en 2005. Le nombre de personnes possédant un décodeur-enregistreur numérique passera de 140 000 à 310 000.

Enfin, les revenus que tirent les câblodistributeurs de la vidéo sur demande – essentiellement Shaw et Rogers – grimperont de 85 M$ à 170 M$ au pays. ■

PETIT BLOGUE GRANDIT

Les blogues, qui se présentent comme des carnets de bord personnels, ont volé la vedette en 2004 et prendront encore plus de place en 2005. Il y a cinq ans, il n'y en avait guère plus d'une vingtaine. Il y en a près de cinq millions aujourd'hui, reliés par près de 717 millions de liens hypertextes, selon la société de recherche américaine Technorati.

Durant la dernière campagne américaine, ce sont eux qui ont entre autres révélé que des républicains finançaient en sous-main le candidat indépendant Ralph Nader.

« Les blogues cassent le monopole éditorial des médias traditionnels au moment où le grand public dénigre de plus en plus le travail des journalistes. Les blogues vont changer la façon de faire des médias », soutient Philippe Le Roux, associé de VDL2.

Certains ont d'ailleurs emboîté le pas. Durant la guerre en Irak, la BBC a ouvert un blogue et invité ses correspondants à l'alimenter de textes plus personnels.

Plusieurs voient un nouvel eldorado dans la popularité des blogues, comme l'américaine Six Apart, qui vend des outils de mise à jour des textes en un clic de souris. D'autres vendent des outils pour diffuser des blogues sur les téléphones sans fil. Enfin, quelques-unes reluquent avec envie les statistiques de fréquentation des blogues en espérant tirer des revenus publicitaires ou encore profiter des millions d'adresses courriel des collaborateurs à ces carnets pour lancer des campagnes de marketing direct. ■ J.P.





La guerre des moteurs de recherche battra son plein

Les revenus publicitaires qu'ils drainent font saliver de plus en plus les géants des technos

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

La guerre des moteurs de recherche amorcée en 2004 devrait s'accentuer cette année.

Google, **Yahoo!**, **AOL**, et maintenant **Microsoft**, qui a lancé en novembre son *MSN Search*, lutteront à couteaux tirés. La montréalaise **Mamma.com** entend aussi avoir son mot à dire dans cette bataille.



2005 TECHNOLOGIES

L'enjeu est de taille. En popularité, la recherche sur Internet est aujourd'hui la deuxième fonction après le courriel, mais, surtout, les moteurs de recherche constituent les premières portes d'entrée sur le Web. Selon **Philippe Le Roux**, associé de **VDL2**, une société montréalaise spécialisée en stratégie Internet, 4 internautes sur 10 passent d'abord par un moteur de recherche avant de visiter un site. « En outre, ces sites drainent de plus en plus de revenus publicitaires, explique-t-il. Depuis quelque temps, on observe un déplacement des budgets marketing des sites Web et autres portails [dans les bandeaux et fenêtres *pop-up*] vers les moteurs de recherche, l'achat de mots clés et les liens sponsorisés. »

À l'assaut de votre PC

Selon l'**Interactive Advertising Bureau** et **Forrester Research**, le marché mondial des liens sponsorisés pourrait atteindre 10,5 milliards de dollars d'ici 2008. Et pour être sûr d'être le site priviligié des internautes, Google, Yahoo! et Microsoft multiplieront les offres de nouveaux services à valeur ajoutée. Dernièrement, Google a annoncé qu'elle numériserait et mettrait à la disposition des internautes plusieurs millions de livres de bibliothèques comme celle de l'**Université d'Oxford.**

Enfin, les moteurs de recherche ne se limiteront plus au Web, car ils entendent aussi explorer l'ordinateur de l'utilisateur. Mamma.com a d'ailleurs acheté **Copernic** pour disposer de son l'outil de fouille à partir du micro-ordinateur, le *Copernic Agent*, et ainsi compléter sa gamme de services de recherche.

Les moteurs de recherche constituent les premières portes d'entrée sur le Web.

Google, pour sa part, offre désormais le *Google Desktop Search* et teste une version directement téléchargeable sur le bureau qui permet d'aller sur le Web sans même avoir à lancer son navigateur Internet. C'est une véritable déclaration de guerre contre Microsoft, qui s'est assurée il y a quelques années le monopole des navigateurs Internet aux dépens de **Netscape**.

D'ailleurs, à ce chapitre, le géant de Redmond doit désormais compter avec la montée en puissance de nouveaux acteurs, **Safari** et **Firefox**, développés par la **Fondation Mozilla**.

« Derrière la stratégie de Google se cache la volonté de prendre le contrôle de l'environnement de l'utilisateur : transformer l'outil de recherche en porte d'entrée du PC [et fusionner système d'exploitation et navigateur Web] », explique M. Le Roux. ■

Des dossiers qui mériteront un signet en 2005

> Le WiMAX (*Worldwide Interoperability for Microwave Access*). Soutenu par de grands industriels comme **Intel**, ce nouveau standard sans-fil va prendre une place croissante au Canada. Son atout : il permet des transmissions de données par ondes radio à très gros débit sur de longues distances – 10 Mbit/s sur 20 km aujourd'hui –, alors que la technologie *Wi-Fi* reste cantonnée à quelques dizaines de mètres.

> Les projets d'impartition des entreprises informatiques. En juillet dernier, le quotidien montréalais *La Presse* indiquait que la société informatique **CGI** allait abolir entre 200 et 300 postes et confier des contrats octroyés par **Bell** à des informaticiens installés en Inde. Selon la firme de conseillers en gestion **Mercer**, ces transferts d'emplois informatiques vers l'Asie devraient se multiplier.

> Les premières radios numériques par satellite au Canada. Elles verront le jour si le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) répond favorablement aux trois demandes de licence que lui ont été déposées [par **CHUM/Astral**, **Sirius Canada** et **CSR**]. « Je m'attends toutefois à ne pas voir un déploiement grand public avant la fin de 2005, compte tenu des contraintes logistiques tant sur le plan technologique que commercial », dit **Brian Sharwood**, analyste auprès de **SeaBoard Group.**

> La poursuite du déploiement du gouvernement en ligne du Québec. Les instances provinciales travaillent d'ailleurs à la refonte du site du gouvernement (*www.gouv.qc.ca*), qui devrait à moyen terme regrouper tous les services en ligne de l'État. ■ **J.P.**

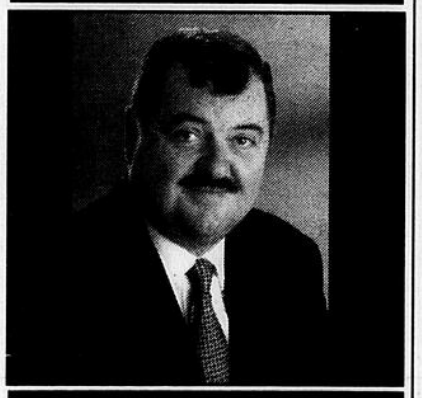
LeRéseau HEC MONTRÉAL

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.

PRIX RELÈVE D'EXCELLENCE
Le Réseau HEC Montréal

Président d'honneur



Henri-Paul Rousseau
Président du conseil et directeur général
Caisse de dépôt et placement du Québec

Caisse de dépôt et placement du Québec

Le jury 2005

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

Monsieur Jean-Pierre Desrosiers
Président - directeur général
KPMG

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

Monsieur Michel Gendreau
Président
Garaga

Monsieur Robert Lacroix
Recteur
Université de Montréal

Monsieur Bernard Lamarre
Président du conseil
École Polytechnique

Monsieur Guy Tremblay
Coassocié directeur
Heenan Blaikie

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

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

Monsieur Alain Thibault
Président
Meloche Monnex

Madame Florence Junca Adenot
Présidente
Société Centre Péladeau

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

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

Monsieur Richard Cacchione
Président
Hydro-Québec Équipement

Monsieur Benoit Labonté
Président
Chambre de Commerce du Montréal Métropolitain

Monsieur Michel Pauzé
Président
Michel Pauzé & Associés

Monsieur Richard F. Dolan
Associé directeur
Lavery, de Billy

Madame J..de La Durantaye
présidente
Bureau de l'Ordre des CMA du Québec

Appel de candidatures

date limite du dépôt du dossier : 14 janvier 2005. Pour toute information appelez au (514) 340-6027.

Petit-déjeuner Gala

Le jeudi 17 mars 2005
7h15
Hôtel Fairmont - Le Reine Élizabeth
900, René-Levesque Ouest,
Montréal, QC, H3B 4A5

Coût :
45$ (plus taxes) membres en règle
55$ (plus taxes) non-membres
Tables de 10 personnes disponibles

Réservation :
Appelez au (514) 340-6027
sans frais au 1 888 861-1222
par courriel reservation@hec.ca
Visitez notre site Internet
www.reseauhec.qc.ca

Parrains d'honneur

TD Meloche Monnex | Banque Nationale | Les Affaires | Enjeux | Bombardier | CN | CMA Ordre des comptables en management accrédités du Québec | Lavery, de Billy

Une année d'acquisitions

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

> JANVIER

Nortel cède ses dernières usines de fabrication à la singapourienne **Flextronics International**. Le transfert des 900 employés de Nortel à Montréal est lancé. Entre-temps, l'équipementier en télécommunication est secoué par plusieurs scandales financiers et doit reporter la divulgation de ses résultats financiers. Sa comptabilité fait l'objet d'enquêtes judiciaires et un nouveau pdg, **Bill Owens,** est nommé en avril, après que la compagnie eut congédié trois dirigeants, dont son ancien président, **Frank Dunn**.

C'est aussi en janvier que débute au Canada la bataille de la vente de musique en ligne. **Quebecor** lance son site de musique *Archambaultzik.ca*, quelques mois après **Moon Media** et son service *Puretracks*.

Les deux entreprises seront suivies quelques mois plus tard par **Bell**, **TELUS** et **Future Shop** et son site *Bonfire*, puis,en novembre, par l'américaine **Apple** et son *iTunes Music Store*.

Enfin, **Primus** lance le premier service téléphonique résidentiel par Internet. Plusieurs autres petits opérateurs, comme **Vonage** ou **Babytel,** lui emboîteront le pas, pavant ainsi la voie pour l'arrivée des câblodistributeurs en 2005.

> MARS

Mamma.com, le métamoteur de recherche et fournisseur d'outils marketing sur Internet de Montréal, fait la une des journaux financiers quand le milliardaire et propriétaire de l'équipe de basket-ball de Dallas, **Mark Cuban**, acquiert 6 % de son capital.

> MAI

TELUS lance une offre publique d'achat (OPA) hostile sur l'opérateur montréalais **Microcell** et ses téléphones sans fil *Fido*.

> JUIN ET JUILLET

Les contours du gouvernement québécois en ligne se dessinent peu à peu. Québec lance coup sur coup trois portails de services en ligne, dont le guichet aux entreprises et le service de changement d'adresse.

> AOÛT

L'américaine **Google** fait une entrée remarquée en Bourse. L'action, offerte à 85 $ US le premier jour de sa cotation à New York, grimpe très vite vers des sommets de 201 $ US.



2005 TECHNOLOGIES

La capitalisation boursière de l'américaine frôle aujourd'hui les 50,94 milliards de dollars américains (G$ US).

> NOVEMBRE

Les visées de TELUS sur Microcell sont frustrées.

C'est la torontoise **Rogers**, avec le consentement de la direction de la montréalaise, qui emporte la mise. En avalant Fido, Rogers devient le numéro un du sans-fil au Canada.

> DÉCEMBRE

Le groupe chinois **Lenovo** s'offre la branche PC d'**IBM** pour 1,75 G$ US. L'américaine aura toutefois encore son mot à dire en conservant 18,9 % de cette division. Par cette transaction, Lenovo devient le troisième fabricant mondial d'ordinateurs personnels, derrière **Dell,** qui contrôle 16,4 % du marché, et **Hewlett-Packard,** 13,9 %. Cette acquisition, l'une des plus importantes à l'étranger de l'histoire de la Chine, témoigne de l'ambition du pays de devenir un acteur clé de l'industrie mondiale.

C'est aussi en décembre que Mamma.com refait parler d'elle en annonçant qu'elle mettra la main sur un autre fleuron Internet québécois, **Copernic**.

Dans la même période, le géant américain du jeu vidéo **Electronic Arts** (EA) entre en force dans le capital d'**Ubisoft** en achetant 20 % des actions de la française.

EA contrôlera désormais 18,4 % des droits de vote d'Ubisoft, juste derrière les fondateurs de l'entreprise, les frères **Guillemot**. ■

EN VRAC

1 070 000 000 Le nombre d'internautes atteindra 1,07 milliard (G) en 2005, soit 14,5 % de plus qu'en 2004, selon le *Computer Industry Almanac*.

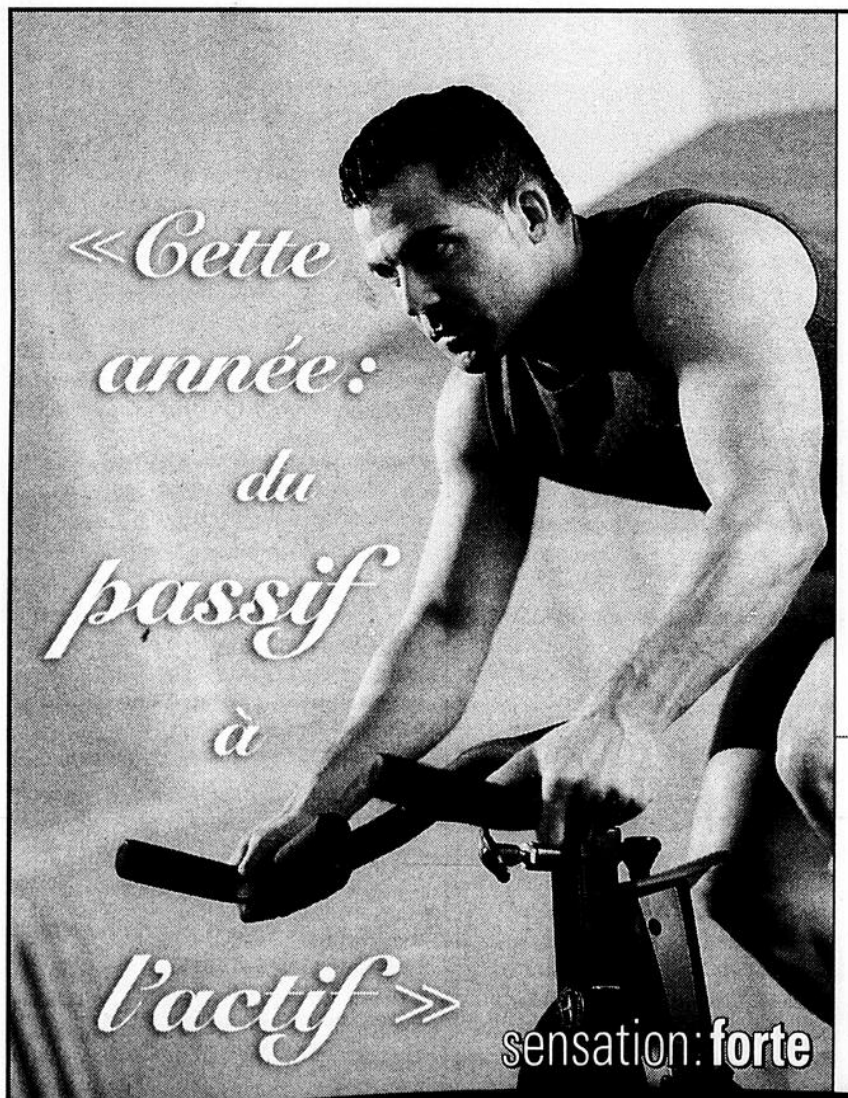
14 % La croissance du commerce électronique en Amérique devrait tourner chaque année autour des 14 % jusqu'en 2010, nous apprend Forrester Research. Le commerce électronique au consommateur (B2C en anglais) devrait représenter 12 % des ventes totales au détail aux États-Unis, soit 316 G$ US, par rapport à 7 % en 2004.

80 % Les pourriels représentent désormais 80 % de tous les courriels envoyés dans le monde. En 2003, cette proportion était de 62 %. Le nombre de messages non sollicités va continuer d'augmenter jusqu'à représenter 92 %, tout comme celui des virus et des fraudes par hameçonnage (sources : MX Logic et Postini). Le marché mondial des solutions de sécurité informatique dégage aujourd'hui des revenus de 13 G$ US, indique le Yankee Group.

+ 3,9 % Les dépenses en technologies de l'information, dont une grande partie sera affectée au remplacement et à la mise à jour du parc informatique et des systèmes d'exploitation, augmenteront de 3,9 % en 2005 (source : Forrester Research).

16 100 000 000 $ US Les dépenses publicitaires sur Internet devraient atteindre 16,1 G$ US en 2009, prévoit Jupiter Research.

1 500 000 000 La téléphonie sans fil a dépassé le téléphone fixe. La planète compte plus de 1,5 milliard d'abonnés au téléphone cellulaire, comparativement à 1,2 milliard d'utilisateurs de ligne fixe (source : Union internationale des télécommunications). ■ J.P.



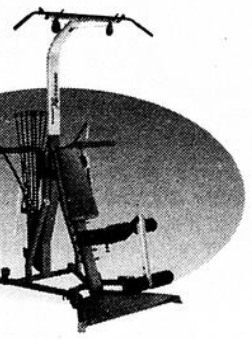
VÉLO DIAMONDBACK 800 888$
30,27$ par mois!*



TAPIS ROULANT SCHWINN 820 1488$
50,72$ par mois!*
CR MEILLEUR ACHAT Consumer Reports 2005



BOWFLEX XTREME 1618$
55,15$ par mois!*



TAPIS ROULANT PROPLUS II 1988$
67,77$ par mois!*
GARANTIE MEILLEUR PRIX AU CANADA
MEILLEUR ACHAT Consumer Digest 2004



Ballon de gymastique — à partir de 19,88$
Tapis de yoga — 19,88$
Moniteur de frequence cardiaque Polar — à partir de 38,88$
Adipomètres — à partir de 68$
Jeu de haltères Nautilus SelectTech™ — 448$

Toute demande de crédit est assujettie à l'approbation de crédit par « Services au detail Societe Financiere Blue Line ». Le financement auprès de « Services au detail Societe Financiere Blue Line » est offert uniquement pour les achats supérieurs à 500 $. Tous les prix et les paiements sont assujettis aux taxes applicables. Les frais de livraison, taxes et frais d'administration doivent être payés à l'achat. Des montants égaux seront facturés à votre compte chaque mois, et ce, jusqu'à la fin de l'entente. Le paiement mensuel obligatoire doit être fait avant la date limite. Le premier paiement sera prélevé dans votre compte 20 jours après la réception des produits ainsi qu'à tous les 30 jours par la suite. Un intérêt annuel de 14 % (taux annuel) sera calculé sur tout solde impayé. Exemple du coût de financement : Un achat de 1 850 $, financé sur 36 mois avec versements égaux correspond à 36 paiements égaux de 63.06 $. L'intérêt total payé est de 420.16 $ au taux d'intérêt annuel de 14 %, compose mensuellement. Le coût total du plan de financement est calculé comme suit : 63.06 $ paiement mensuel X 36 mois = 2270.16$ capital et intérêt - 1 850 $ montant financé = 420.16 $ le coût total de financement.

PRIX ET DISPONIBILITÉ PEUVENT CHANGER SANS PRÉAVIS

LONGUEUIL 616 Place Trans Canada 450-677-9999
LAVAL 3216, Autoroute 440 450-688-1440
BANLIEUE O. 61A, boul. Brunswick (DDO) 514-421-2302
ST. LÉONARD 6131, boul. Métropolitain E. 514-321-7000
Autres magasins: Québec 355 Marais 418 688-8352
Sherbrooke 2500 rue King Ouest 819-821-9211

Lundi au vendredi 10h-21h Samedi 10h-18h Dimanche 12h-17h (heures peuvent varier)
35 magasins et encore plus bientôt!

fitness DÉPÔT
vos SUPERMARCHÉS D'ÉQUIPEMENTS D'EXERCICES
www.fitnessdepot.ca

Les transporteurs sont à la limite de leur capacité

Les transporteurs routiers, maritimes et ferroviaires doivent déployer une chaîne intermodale

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Engorgement dans les ports maritimes et dans les triages ferroviaires, congestion routière... Les transporteurs canadiens n'avaient rien vu de tel depuis belle lurette.



2005 TRANSPORT DE MARCHANDISES

La vigueur du commerce international pousse à la limite de sa capacité l'infrastructure de transport canadienne. Les importations conteneurisées en provenance de la Chine croissent de 6 à 13 % par année et continueront à ce rythme d'ici 2020. Le port de Vancouver croule sous les empilades de boîtes, celui de Montréal prévoit un trafic de plus de 23 millions de tonnes de marchandises en 2004, un sommet inégalé depuis une vingtaine d'années.

Mais il manque des chefs de train et des chauffeurs de camion pour assurer le relais terrestre dans les temps impartis des expéditions. Les délais aux postes-frontières exacerbent les problèmes.

Dès lors, l'instauration d'une chaîne intermodale se déployant en continuité dans les voies maritimes, sur les chemins de fer et sur les routes s'impose dans tous les esprits comme une voie d'avenir dont la mise en oeuvre devient urgente.

L'investissement dans les infrastructures est considérable. **Robert Ritchie**, président du **Canadien Pacifique** (CP), a fait état d'un investissement de l'ordre de 600 M$ pour augmenter la capacité de son réseau ferroviaire. La **Société du Port de Montréal** songe à une expansion hors de l'île et vient d'adopter un plan quinquennal d'investissement de l'ordre de 150 M$.

Les gouvernements du Canada et du Québec et les chemins de fer régionaux planchent sur un programme tripartite d'investissement de 100 M$ dans la mise à niveau des voies ferrées et l'installation de plaques tournantes intermodales.

Nouvelle collaboration

Pour l'heure, les grands chemins de fer, jadis concurrents féroces, découvrent tout le mérite de ce qu'on nomme les « collaborations concurrentielles ».

En 2004, ils ont échangé des droits de passage et ont conclu des accords de halage entre eux pour accélérer l'acheminement des marchandises depuis les ports de Montréal et de Vancouver. C'est ainsi que le **Canadien National** a convenu de plusieurs arrangements avec le CP et les transporteurs américains **Norfolk Southern** et **Union Pacific.**

Le dispositif, imaginé en situation de sommet de la demande, ne préfigure en rien l'ouverture du réseau ferroviaire privé à tout transporteur du Canada ou des États-Unis. « La demande ne cessait de croître, et c'était donc une façon d'optimiser les ressources actuelles », précise **Gérald Gauthier**, directeur, liaisons avec l'industrie, de l'**Association des chemins de fer du Canada.**

« Si le gouvernement ouvrait l'accès aux voies ferrées sans que les États-Unis le fassent, il concéderait un avantage important aux chemins de fer américains », souligne-t-il.

Une occasion unique pour les caboteurs

De leur côté, les caboteurs fluviaux et côtiers entrevoient enfin une conjoncture favorable au développement de leur offre. « C'est l'occasion à ne pas rater, dit **Marc Gagnon**, directeur général de la **Société de développement économique du Saint-Laurent.** Le transport maritime est encore bien loin de sa pleine capacité. »

Les grands chemins de fer découvrent le mérite des collaborations concurrentielles.

L'industrie canadienne du transport maritime est persuadée qu'elle peut contribuer à la décongestion des réseaux terrestres et à la diminution des émissions polluantes. Elle se propose d'ailleurs en 2005 de faire valoir le mérite de son offre dans une campagne publique. Il s'agit d'une première dans cette industrie.

En 2003, la marine marchande canadienne affectée au trafic intérieur se composait de 122 navires de transport – une diminution de 85 navires par rapport à 1983 – et de 61 traversiers.

Les ports, les armateurs et les arrimeurs auront encore fort à faire pour améliorer leur prestation de service de manière à s'intégrer à une chaîne intermodale.

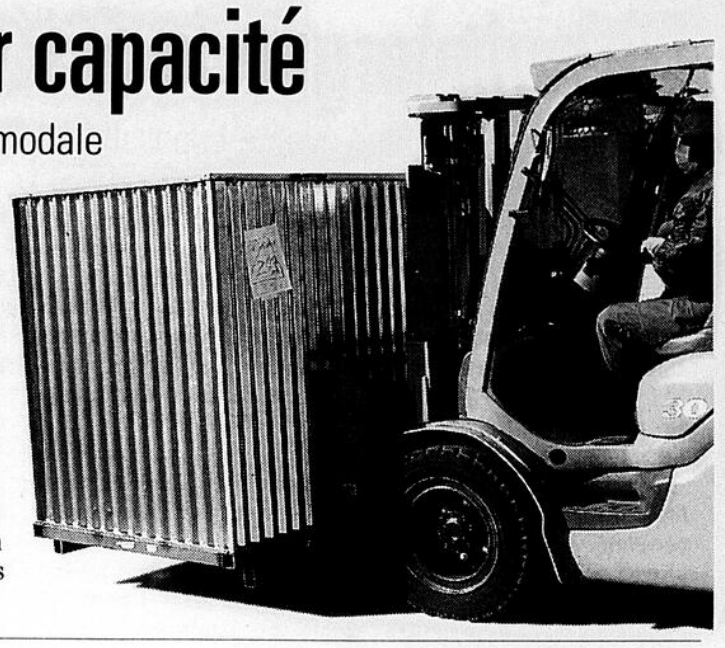
Ottawa et Québec sont sur le point de mettre un terme à une longue controverse sur la cession des ports laurentiens et de lever enfin les entraves aux investissements.

Marc Brouillette, président de l'**Association du camionnage du Québec** et de **SAS International**, appelle à une large révolution culturelle chez les expéditeurs tout autant que chez les transporteurs.

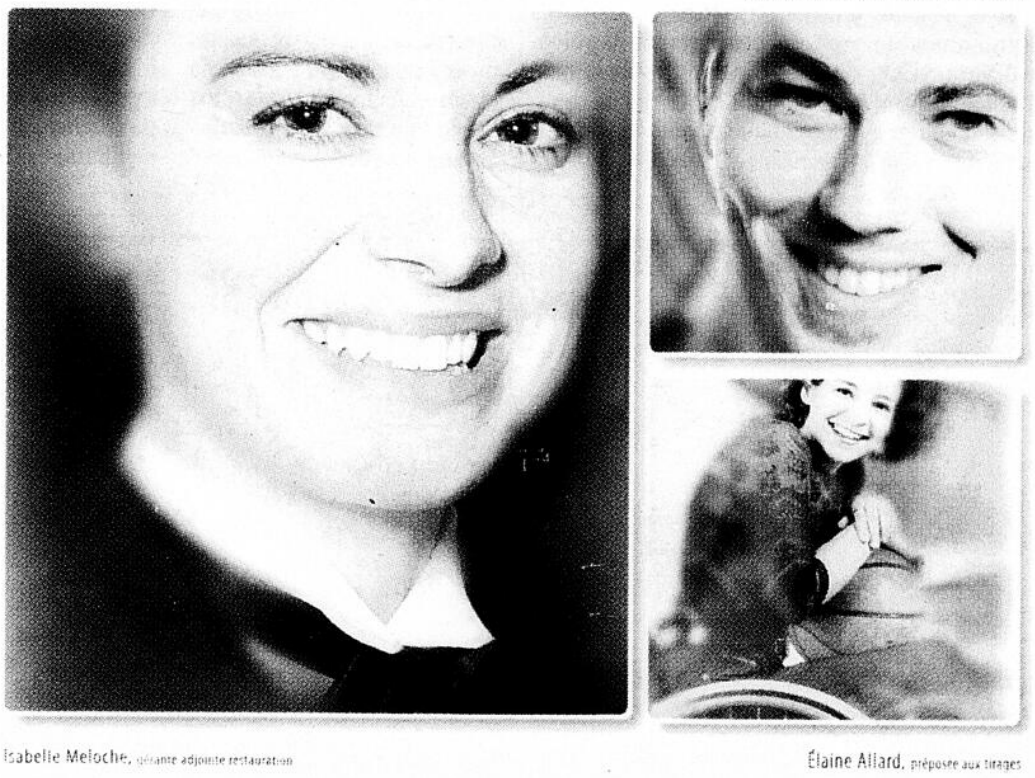
« Ce n'est pas vraiment nous qui déterminerons si le transport intermodal s'imposera. Ce sera quand l'économie dictera que le juste-à-temps ne prime plus et quand les expéditeurs admettront que ce n'est pas si grave d'avoir un peu d'inventaire dans les entrepôts plutôt que dans les camions.

« Mais il faudra que les transporteurs maritimes et les transporteurs ferroviaires s'intègrent dans la continuité du système de transport routier. Ils doivent se rendre compte que le camionnage est leur client et s'adapter à nos contraintes. »

Le parc québécois de camions se compose d'un peu plus de 108 000 tracteurs et véhicules lourds. ■



On change pas le monde,



sauf que...

Nous employons plus de 7 000 personnes

En 35 ans, Loto-Québec est devenue une entreprise majeure au Québec et emploie aujourd'hui plus de 7 000 personnes. Les activités de la Société contribuent de façon significative à l'économie québécoise et permettent de maintenir plus de 24 500 emplois directs et indirects.

LOTO QUÉBEC

En savoir plus? www.loto-quebec.com

Ubisoft lorgne la Cité Multimédia

L'éditeur de jeux vidéo évalue la possibilité de déménager ses locaux de la rue Saint-Laurent

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Ubisoft Canada pourrait déménager ses installations dans la *Cité Multimédia*.

Le journal LES AFFAIRES a appris que l'éditeur de jeux vidéo montréalais et principal studio de création de l'entreprise française Ubisoft aurait récemment sondé ses employés pour savoir ce qu'ils pensaient d'un possible déménagement au sud du centre-ville de Montréal, dans l'ancien Faubourg aux Récollets, à proximité de l'autoroute Bonaventure et de la rue de la Commune.

« Nous avons tâté le terrain, reconnaît **Martin Carrier**, porte-parole d'Ubisoft Canada. Nous sommes une entreprise en croissance et nous risquons d'être à l'étroit dans nos locaux actuels. »

Ubisoft occupe en ce moment trois étages d'un immeuble situé sur le boulevard Saint-Laurent. Elle vient tout juste d'y faire installer son nouveau logo. « À 1 000 personnes [l'effectif du studio de la française à la fin 2004], ça va, mais au-delà, il faudrait déménager notre gym pour le remplacer par des bureaux, ajoute M. Carrier. Et aujourd'hui, aucun autre étage n'est disponible. Nous tenons toujours à offrir les meilleures conditions possibles de travail à nos employés qui oeuvrent, rappelons-le, dans le domaine de la création. »

Précisons qu'Ubisoft prévoit embaucher entre 100 et 150 nouveaux employés en 2005.

La Ville de Montréal serait aussi intéressée

Dans la Cité Multimédia, l'édifice qui pourrait accueillir un aussi gros contingent de développeurs serait celui de la phase 8. Or, en octobre, on apprenait que la Ville de Montréal lorgnait cet édifice pour y installer environ 1 600 fonctionnaires de ses services du génie, des sports, loisirs, parcs et espaces verts, du développement culturel et de la qualité du milieu de vie, du développement social et communautaire et de la direction des immeubles.

Aux dernières nouvelles, ce scénario d'achat en cinq ans n'aurait pas encore obtenu l'approbation des autorités politiques. La Ville n'aurait même aucun échéancier précis pour ce projet. La phase 8 appartient à un consortium formé de la **Société de développement de Montréal**, du groupe immobilier de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et de la **Solim**, bras immobilier du **Fonds de solidarité de la FTQ**.

« La Cité fait partie des options envisagées. Je n'entrerai pas dans le détail. Tout ce que je peux dire, c'est qu'il y a plusieurs options : rester sur la rue Saint-Laurent, la Cité, et d'autres », dit M. Carrier.

Selon une source proche d'Ubisoft, la française aurait l'oeil également sur un immeuble proche du métro Rosemont. Cette option ne serait toutefois que provisoire et ne concernerait qu'une partie des employés.

Notons aussi que ce projet de déménagement pourrait tomber à l'eau si **Electronic Arts** (EA), la grande rivale d'Ubisoft à Montréal, décidait d'acquérir la majorité du capital de celle-ci. L'américaine EA, un des géants mondiaux du jeu a acheté en décembre 20 % du capital d'Ubisoft. Cette transaction reste toutefois assujettie à l'approbation des autorités américaines. ■

Nouvel acteur en capital de risque dans le secteur du logiciel au Québec

Jean-François Barbe
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Pierre Donaldson, ex-dirigeant de **Descartes Systems** et de **Bioscrypt,** et **André Petitclerc,** ancien vice-président, investissement technologies de l'information, chez **Desjardins Capital de risque,** travaillent à la mise sur pied d'un nouveau fonds de capital de risque spécialisé en commercialisation et visant les sociétés québécoises de logiciel.

Le nouveau fonds, baptisé **Clareo Capital,** vise à réunir de 50 M$ à 100 M$ auprès d'anges financiers et d'investisseurs institutionnels du Québec, des États-Unis et de l'Europe. Mis sur pied l'été dernier et devant prendre son envol au premier trimestre de 2005, le fonds compte 1 M$ provenant de ses deux dirigeants et revendique la signature de quelques lettres d'intention de la part d'anges financiers québecois.

Ces investisseurs individuels auront pour mission d'ouvrir les portes. « On veut qu'ils s'engagent dans les conseils d'administration et les comités consultatifs. En somme, on leur demande non seulement leur argent, mais aussi leur carnet d'adresses, indique M. Petitclerc. Ils limiteront le risque financier par l'effet de diversification et s'épargneront les pièges des conventions d'actionnaires et de *vérification diligente.* »

« Dans l'industrie québécoise du logiciel, nous avons une capacité de création phénoménale, peut-être en raison de notre côté latin, mais nous manquons de *coaching* et des *contacts* nécessaires pour ouvrir les bonnes portes », ajoute de son côté M. Donaldson.

Objectif : une dizaine d'entreprises

La société cliente type aura un chiffre d'affaires de quelques millions, ainsi qu'un potentiel élevé de ventes à l'international. L'investissement initial de Clareo varierait en moyenne de 1 à 3 M$ et représenterait une participation de 20 à 40 %. Le pourcentage serait maintenu lors des rondes de financement subséquentes.

Selon Clareo, en raison de la restructuration actuelle de l'industrie du capital de risque au Québec, plusieurs parmi les 950 sociétés conceptrices de logiciel ont mis un frein à leurs dépenses en attendant la reprise et sont donc à l'affût d'argent neuf.

« Nous voulons avoir, à terme, un portefeuille d'une dizaine d'entreprises, à raison de deux ou trois investissements par année », précise M. Petitclerc.

Pierre Donaldson et André Petitclerc veulent combler les lacunes dans le financement à la commercialisation des logiciels québécois.

Pour faire avancer ses futurs protégés, Pierre Donaldson compte se servir du réseau qu'il a tissé lors de son passage chez Descartes en tant que vice-président directeur, exploitation mondiale, et son expérience de président et chef de la direction de la biotech torontoise Bioscrypt.

« C'est un rêve que nous caressons, André et moi, depuis la fin des années 90. Si ça fonctionne, qui sait jusqu'où cela peut nous mener… La fortune est peut-être ici, au Québec ! » lance M. Donaldson. ■

1er ET 2 FÉVRIER 2005
Plus de 550 personnes au Palais des congrès de Montréal
CRIM
La BOULE DE CRISTAL du CRIM
présentée par TELUS
Vivez un voyage dans le futur, à la conquête des prochaines technologies
FAITES LE POINT SUR :
Les tendances du marché des TI
René Vézina, rédacteur en chef du journal Les Affaires
Pierre Donaldson, président du conseil de Bioscrypt
L'évolution des technologies
Terence H. Matthews, cofondateur de Mitel
Savvas Chamberlain, président et fondateur de Dalsa Corp.
Les meilleures pratiques et la gestion des TI
Jean-Marc Léger, président de Léger Marketing
Panel – Gestion de projets en TI
Jacques Boulva, directeur des technologies de l'information du Fonds de solidarité du Québec
Les grandes questions d'éthique
André Mondoux, doctorant en sociologie, Université du Québec à Montréal et journaliste
Denis Poussart, professeur émérite de l'Université Laval et vice président scientifique du CRIM
Anne-Marie Dussault, animatrice et journaliste
IBM LGS NATIONAL LES AFFAIRES Sirius Services Conseils
Banque Nationale du Canada 5/5 Communication Marketing cefrio Trisotech FiQ Le réseau des TI au Québec MITEL Direction informatique MAXIMIZ Développement économique et régional et Recherche Québec
Détails et inscription : www.crim.ca ou 514.840.1251

commerce
ABONNEZ-VOUS!
12 numéros pour seulement 15 $ + taxes
(514) 392-2030 ou 1 800 361-7215

NOUVEAU

CARREFOUR PME

On a le sens des affaires

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires.
Visitez www.lesaffaires.com/carrefourpme

Consultez l'annonce complète avec le numéro de référence

ENTREPRISES / COMMERCES

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1013

Entreprise de création, design, assemblage, finition et distribution de lampes haut de gamme pour marchés résidentiel et commercial, usine de 11 300 p.c. et 37 500 p.c. de terrain
SODET (CLD)

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1010

Vente et location d'équipements et accessoires pour réception, mariages, événements promotionnels ou sportifs, fêtes corporatives ou d'employés
Groupe Quadro

Commerce à vendre
Web ref. : VC35

Superbe lave-auto à la main établi depuis 10 ans, situé à Montréal, deux portes motorisées et chauffage industriel, bonne clientèle et bon chiffre d'affaires
Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC36

Restaurant Chez Cora déjeuners, service de restauration pour déjeuners et dîners avec excellent chiffre d'affaires
Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC37

Salle de quilles, 8 allées avec permis de bar, cantine, billard, centre sportif et entrepôt, clientèle établie et fidèle, plusieurs types de ligues
Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC30

Bâtiment commercial entièrement rénové de 5000 pi carré, regroupant un bar country américain de 35 places avec vidéo poker et une épicerie-boucherie de 4000 pi carré
Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC1029

Motel de 10 unités avec une salle de réception pour 100 personnes, terrain de camping pour 50 véhicules récréatifs et 25 tentes
Annonceur direct

Commerce à vendre
Web ref. : VC1053

Situé au bord de l'eau, cette épicerie licenciée comprend : essence, agence SAQ, propane, boucherie, club vidéo, matériaux de quincaillerie et logis de 6 pièces pour les propriétaires, bonne occasion
Annonceur direct

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1011

Cabinet de traduction et révision anglais/français dans les domaines de l'automobile, du marketing, du soudage, de la robinetterie, de la mise en page et de la traduction simultanée
Groupe Quadro

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP28

Recherche des agents accrédités pour l'ensemble du Québec pour un nouveau service de carte de débit et de fidélisation Cirrus, Maestro et Interac
Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1027

Monargent.ca aide les agents immobiliers à poursuivre leur croissance, partenaire financier recherché pour supporter une demande constante, investissement garantie
Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1050

Pano boutique - fournisseur de produits et services de publicité et de signalétique, à destination des artisans, commerçants, des petites et moyennes entreprises, service d'impression révolutionnaire
Annonceur direct

Partenariat d'affaires
Web ref. : CP1041

Recherche intégrateur ou distributeur pour un système de gestion documentaire par la reconnaissance optique permettant la gestion personnalisée d'ententes, de contrats
Annonceur direct

PRODUITS / SERVICES

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1049

Fabrication et maturation de fromages de spécialités, brie, camembert, pâte molle à croûte lavée, bleu et cheddar à partir de lait de vache, chèvre et brebis
Concept ORION Inc.

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1044

Solutions logiciels pour optimiser vos processus d'affaires. Leader international des solutions graphiques de management, accompagne plus de 1 000 clients depuis 10 ans
LG Consultants inc.

Services proposés
Web ref. : OS1065

Consultant informatique qualifié et expérimenté, offrant services-conseils, afin d'accroître vos performances et celles de vos systèmes informatiques
Annonceur direct

RECHERCHE DE FINANCEMENT

Financement de projets d'affaires
Web ref. : FA1012

Développement, fabrication de systèmes d'éclairage spécialisés à base de leds (light emitting diodes), de fixtures et de systèmes de contrôle avancé, investissement de 1,5 millions $
Développement économique Longueuil

Financement d'entreprises
Web ref. : FE1016

Krypton agit à titre d'agence mondiale de concession de licences pour relancer l'image de Charlie Chaplin, financement recherché pour la distribution de produits
Développement économique Longueuil

Produits
Web ref. : FP1052

Nouveau concept de cintre avec pinces innovatrices à usage multiple permettant le séchage de vêtements sur les cordes à linge, produit exclusif en instance de brevet
Annonceur direct

Projets d'affaires
Web ref. : FA1064

Fabrication d'autobus électriques hybrides écologiques avec réserve d'énergie mécanique, sans batteries, fonctionne en mode tout-électrique en milieu urbain, recharge en énergie en moins de 4 minutes
Annonceur direct

Entreprises
Web ref. : FE1054

L'entreprise en technologie environnementale détient une expertise unique dans le domaine de l'optimisation d'énergie pour génératrices diesels
CAE de la Rive-Sud

Projets d'affaires
Web ref. : FA1058

Notre entreprise est spécialisée dans la vente et la commercialisation d'envolés en montgolfière, nous visons une clientèle corporative et touristique sur les marchés du Québec
Ressources Entreprises

Projets d'affaires
Web ref. : FA1043

Service de croisière avec passagers sur le fleuve St-Laurent entre Montréal et St-Pierre-Miquelon durant la saison estivale et les Antilles durant l'hiver
Annonceur direct

Projets d'affaires
Web ref. : FA1059

L'entreprise oeuvre dans le secteur de la biotechnologie marine pour la production de pigments naturels fonctionnels issus des microalgues
Ressources Entreprises

Projets d'affaires
Web ref. : FA1038

Impression de photos, dessins et logos sur des chandails et objets divers en utilisant un procédé complètement informatisé et des encres spéciales
Annonceur direct

Services
Web ref. : FS1066

Analyse de risques, plan de mesures d'urgence, de continuité des affaires, formation et simulation (traditionnelle et en ligne), planification et accompagnement stratégique, recherche et développement
Developpement économique Longueuil

Projets immobiliers
Web ref. : FI1040

Projet de lotissement pour 10 à 15 lots avec tous les services, nouvelle rue dans secteur paisible en bordure de rivière, secteur recherché à Prévost
Annonceur direct

Carrefour Capital

Commerce à vendre
Web ref. : VC1014

Commerce de produits haut de gamme, bon choix de produits, beaucoup d'exclusivités, clientèle fidèle, situé à Blainville, excellent potentiel de croissance
SODET (CLD)

Projets d'affaires
Web ref. : FA1055

Nous sommes manufacturiers de caissons empilables pour l'entreposage du vin à la maison
CAE de la Rive-Sud

Projets d'affaires
Web ref. : FA1057

Le «Frequencer» est un appareil conçu pour aider les patients dans le domaine de la physiothérapie pulmonaire, le nettoyage bronchique ou toilette bronchique
SODET (CLD)

Produits
Web ref. : FP1015

Production et commercialisation exclusive d'un nouveau système de lubrification pour les moules de pressage en métallurgie des poudres, licence exclusive mondiale
Développement économique Longueuil

OFFRES DE FINANCEMENT

Entreprises
Web ref. : IE1060

Les critères justifiant un investissement repose sur l'identificaton d'avantages stratégiques spécifiques qu'il est possible de mettre en valeurs rapidement plutôt que sur le type de produit ou service
CLD de la MRC de Deux-Montagnes

Offres de financement d'entreprises
Web ref. : IE1061

Dans les domaines suivants: aliments et boissons, chimie et plastique, machineries et équipements, produits métalliques et non-métalliques. Possibilité d'investir d'en d'autres projets et secteurs
CLD Les Maskoutains

CARREFOUR PME

Annoncez vos projets et occasions d'affaires.

Soyez visible dans le journal et sur Internet

(514) 392-4100

CARREFOUR Conseils

Consultez des professionnels

FASKEN MARTINEAU
Partenaire avec CARREFOUR PME
Consultez notre bibliothèque d'ententes contractuelles
www.lesaffaires.com/carrefourpme

TOUR DE LA BOURSE
C.P. 242, 34e étage
800, Place Victoria
Montréal (Québec)
H4Z 1E9
Téléphone : 514 397 7400

KPMG
Pierre Ste-Marie, CA
Associé
KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.
Bureau 1900
2000, avenue McGill College
Montréal (Québec) H3A 3H8
Téléphone : (514) 840-2196
Télécopieur : (514) 840-2389
pstemarie@kpmg.ca
www.kpmg.ca
KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., société canadienne à responsabilité limitée

GOWLINGS
Claude J. Melançon
Gowling Lafleur Henderson s.r.l.
Avocats
Agents de brevets et marques
1, Place Ville Marie
37e étage
Montréal (Québec) Canada H3B 3P4
Téléphone : (514) 392-9542
Télécopieur : (514) 878-1450
claude.melancon@gowlings.com

Desjardins Valeurs mobilières
Jean-Marc Milette
Conseiller en placement
Groupe Dalpé-Milette
DISTINCTION PROGRAMME
LAURÉAT NATIONAL 1999
2, Complexe Desjardins
Tour Est, 15e étage
C. P. 394, succ. Desjardins
Montréal (Québec) H5B 1J2
(514) 281-8763
1 800 361-4342
Télécopieur : (514) 987-1214
jmmilette@sabius.com
www.sabius.com

Langlois Kronström Desjardins
AVOCATS
1002, rue Sherbrooke Ouest, 28e étage
Montréal (Québec)
H3A 3L6
Téléphone : (514) 842-9512

ANNONCEZ VOS SERVICES-CONSEILS AUPRÈS DES ENTREPRENEURS.

Multipliez les occasions d'affaires dans le journal et sur internet en insérant votre carte d'affaires.

Pour réserver votre emplacement, communiquer avec Annie Lafrenière au (514) 392-9000 poste 305



Créez un tableau de bord et augmentez votre rentabilité

Un suivi constant des divers aspects de l'entreprise permet de tenir le cap sur ses objectifs



Richard Gascon
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Directeur de pratique, Conseil en performance, chez Raymond Chabot Grant Thornton

Le tableau de bord de gestion est un outil de premier ordre pour assurer l'efficacité d'une entreprise.

Il fournit au dirigeant toute l'information nécessaire pour prévenir le dérapage par rapport aux objectifs, corriger le tir avant que la situation ne dégénère et fournir les résultats financiers attendus.

Prenons l'exemple d'une entreprise spécialisée en distribution de livres. Elle doit effectuer une gestion serrée de son entrepôt et de ses stocks afin d'être rentable. Elle doit tenir compte de la rapidité d'acquisition de nouveaux titres et de la durée des produits en tablette. Elle doit conclure des ententes avec les producteurs afin d'obtenir rapidement les meilleurs titres et pouvoir retourner les produits non vendus, sans frais.

L'ensemble de la chaîne d'achats et de retours doit fonctionner sans heurts pour être en mesure de traiter rapidement les nouveautés, de les livrer au détaillant, de recevoir et de traiter les retours pour les retourner au producteur.

Toutes ces activités peuvent nécessiter plus de 20 processus opérationnels. La mauvaise performance de l'un ou de plusieurs de ces processus aura des effets négatifs sur les résultats. Le dirigeant doit donc s'interroger sur des éléments qui ne sont pas exclusivement de nature financière.

C'est là que le tableau de bord de gestion devient d'un grand secours.

D'abord comprendre l'entreprise

Avant toute chose, le dirigeant doit comprendre son entreprise.

En utilisant la méthode de l'analyse de la valeur des processus et des activités, il obtiendra une représentation schématique de son entreprise, axée sur sa finalité. Il saura pourquoi chaque activité existe et comment elle est réalisée, et il sera en mesure de lier les objectifs stratégiques aux préoccupations de gestion.

Aligner les ressources

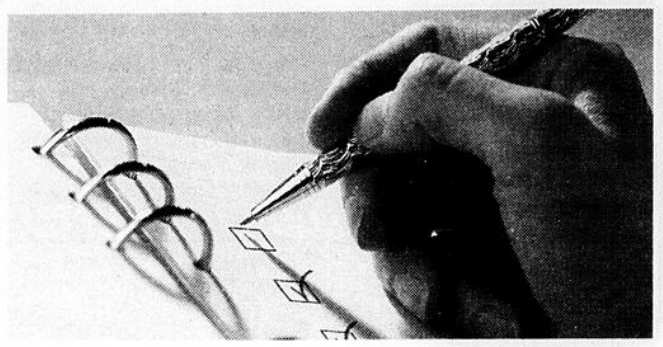
Une fois l'entreprise bien comprise, le dirigeant est en mesure de poser un diagnostic sur la performance globale de ses décisions selon quatre perspectives :

> la perspective financière, c'est-à-dire la performance attendue pour satisfaire les propriétaires;

> la perspective client, soit combler les attentes du client pour réaliser la mission de l'entreprise et survivre;

> la perspective processus : produire les biens et services à livrer au client de manière performante en matière de gestion des opérations, de clientèle, de nouveaux produits et de réglementation;

> la perspective apprentissage et croissance, c'est-à-dire veiller au maintien et au développement du capital humain, informationnel et organisationnel.



Ce diagnostic permet de faire le lien entre l'analyse de la valeur des fonctions de l'entreprise et les quatre perspectives afin de définir les indicateurs de performance les plus pertinents.

Mesurer les résultats

Afin de suivre l'état d'avancement des divers aspects de l'entreprise, le gestionnaire doit miser sur une série d'indicateurs qui sont consignés dans un tableau de bord de gestion. Ces indicateurs renseignent le gestionnaire sur différents aspects des activités, aussi bien sur les résultats que sur la capacité de l'entreprise de remplir ses obligations et d'atteindre ses objectifs.

Le tableau de bord de notre entreprise de distribution de matériel littéraire peut se doter d'indicateurs tels que :

> la profitabilité : le pourcentage de bénéfice brut sur les ventes et le ratio de liquidité;

> la productivité des ressources : le nombre de commandes préparées et livrées par l'équipe d'entrepôt à l'heure;

> la capacité de l'équipe à répondre à la demande : le ratio de personnel formé aux techniques d'entreposage; le nombre d'erreurs/100 commandes;

> la réduction des pertes sur les retours : le délai de traitement des retours des clients vers les producteurs; le pourcentage de retours acceptés;

> la capacité d'attirer et de retenir les détaillants : les efforts des techniques de commercialisation par rapport à celles de la concurrence; le nombre de détaillants desservis.

Certains indicateurs informent sur l'atteinte des résultats par rapport aux objectifs, alors que d'autres renseignent sur des facteurs qui influent sur les résultats désirés.

Le dirigeant arrêtera son choix sur les indicateurs qu'il désire porter à son tableau de bord en fonction des objectifs stratégiques et opérationnels poursuivis par l'entreprise, de même que des facteurs qui ont le plus d'influence dans la relation de cause à effet des divers processus, selon les quatre perspectives d'analyse.

Le choix et le suivi des indicateurs sont des gages de réussite dans l'atteinte des objectifs de rentabilité de l'entreprise. ■



MANAGEMENT

L'innovation est la clé face aux défis actuels de la gestion

Les entreprises misent beaucoup sur la collaboration avec les clients pour améliorer leurs pratiques



Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Être plus productives, commercialiser de nouveaux produits et services, investir dans de nouvelles technologies, accéder à de nouveaux marchés et accroître les compétences de leurs employés : voilà les principaux défis de gestion que devront relever les entreprises au cours des mois à venir. Et l'innovation est le maître mot pour y parvenir.



Devant la hausse des coûts d'exploitation, les nouvelles exigences des clients, la pénurie de main-d'oeuvre compétente et expérimentée, la concurrence accrue de la Chine et le raffermissement du dollar canadien, les dirigeants d'entreprises sont appelés « à relever un grand nombre de défis stratégiques qui, selon eux, modifieront la nature de leurs activités d'ici trois à cinq ans », note **Jayson Myers,** premier vice-président et économiste en chef des **Manufacturiers et exportateurs du Canada,** en préambule à L'*Enquête sur les enjeux de gestion* menée récemment par cet organisme.

L'étude, réalisée auprès de 834 entreprises canadiennes dont 133 du Québec, jette un éclairage sur de nombreux enjeux de gestion importants pour la compétitivité actuelle et future des entreprise.

L'innovation est au coeur de ces enjeux. Mais « malgré l'importance qu'elles accordent à l'innovation, relativement peu d'entreprises font état d'un taux de réussite élevé dans la mise en oeuvre de projets d'innovation. Quelques-unes seulement appliquent des systèmes reconnus de gestion de l'innovation », note M. Myers.

Parmi les activités d'innovation particulièrement efficaces, les entreprises citent celles liées à la gestion du service à la clientèle et à la mise au point de produits ou de procédés de fabrication.

Par ailleurs, elles misent davantage sur la collaboration avec les clients, plutôt qu'avec des chercheurs externes, pour mener leurs activités d'innovation.

Seulement 38 % des entreprises tirent parti des régimes de crédits d'impôt à la recherche et au développement, tandis que 28 % d'entre elles disent ne pas être au courant de ce type de programmes.

Gérer la chaîne d'approvisionnement

La gestion efficiente de la chaîne d'approvisionnement figure aussi parmi les premières priorités des entreprises sondées.

« Les manufacturiers et exportateurs canadiens n'auront d'autre choix que de s'intéresser davantage aux problèmes de gestion des chaînes d'approvisionnement », affirme M. Myers.

La plupart des entreprises manufacturières s'approvisionnent auprès d'entreprises du Canada et des États-Unis. Un nombre croissant s'approvisionne aussi en Europe de l'Ouest et en Chine. En fait, plus du quart des entreprises d'ici indiquent qu'elles font partie d'une chaîne d'approvisionnement à laquelle des fournisseurs et des clients de la Chine sont liés. Les entreprises se tournent aussi de plus en plus vers d'autres partenaires, notamment au Mexique, au Brésil, en Inde et en Europe de l'Est.

On le sait, la Chine pose des défis importants aux manufacturiers et aux exportateurs. Outre la concurrence accrue, mentionnons entre autres la décision d'y implanter des installations de production et les difficultés à protéger la propriété intellectuelle.



En s'attaquant aux marchés internationaux, les entreprises doivent également apprendre à gérer certains risques inhérents, notamment l'instabilité des devises, la possibilité de bris de contrat de même que la fragilité des cadres législatifs et réglementaires des marchés.

La souplesse d'exécution

Le temps, c'est de l'argent, dit-on. Ainsi, la souplesse d'exécution apparaît comme un avantage stratégique important à une majorité de manufacturiers et d'exportateurs.

« De nombreuses entreprises considèrent qu'elles devancent leurs concurrentes en ce qui a trait à leur capacité de répondre avec souplesse aux demandes de leurs clients. Toutefois, la plupart ont du rattrapage à faire dans ce domaine », lit-on dans l'enquête.

Parmi les obstacles à l'amélioration de la souplesse d'exécution, les entreprises citent notamment la capacité de production restreinte, les retards dans l'obtention de composants, les contraintes organisationnelles, et la qualité des fournisseurs.

Composer avec le vieillissement de la main-d'oeuvre

Les entreprises éprouvent encore des problèmes de recrutement de main-d'oeuvre. Elles disent se heurter d'une part à des pénuries de compétences professionnelles et, d'autre part, éprouver des difficultés à recruter et à conserver du personnel qualifié.

Or, les entreprises devront composer avec le départ massif d'employés qui prendront leur retraite au cours des 5 à 10 prochaines années. Ce phénomène ne pourra qu'ajouter à leurs difficultés de combler les besoins de main-d'oeuvre.

Pour pallier cette situation, les entreprises entendent améliorer les compétences des employés actuels, recourir à des stratégies plus dynamiques de recrutement, instaurer des pratiques de travail encourageant les employés à demeurer en poste, et recourir davantage à l'automatisation.

Les entreprises estiment que les programmes de formation professionnelle et les programmes de formation interne sont les moyens les plus efficaces pour combler leurs besoins de main-d'oeuvre. À ce chapitre, l'immigration et l'apprentissage en ligne ne sont pas considérés comme des solutions très efficaces.

Enfin, pour les aider à améliorer leur système de gestion de la réglementation, les entrepreneurs font certaines recommandations aux gouvernements. Par exemple, assurer une meilleure harmonisation des exigences de conformité canadiennes avec celles des États-Unis, accélérer les approbations réglementaires et éliminer les différences entre les réglementations provinciales. ■

VISA Fait l'affaire.

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

• 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



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.

Quand les taquineries et les plaisanteries dépassent les bornes

Si la personne manifeste son désir que cela cesse, la continuation de ces gestes à répétition peut devenir du harcèlement

Marie-Josée Sigouin
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Avocate chez Loranger Marcoux

La distinction entre les plaisanteries et le harcèlement psychologique peut parfois être délicate à faire dans un milieu de travail. L'arbitre **Marcel Morin** a dû établir cette distinction dans une décision rendue le 8 décembre 2004[1].

L'arbitre devait se prononcer sur la justesse d'un congédiement pour harcèlement psychologique imposé à un travailleur.

Dans cette affaire, une travailleuse oeuvrant dans un centre de tri de **Purolator** alléguait avoir été victime de harcèlement psychologique de la part d'un de ses collègues sur une période de plus de trois ans.

La travailleuse était la seule femme parmi les 14 personnes travaillant dans cet entrepôt. Elle avait tenté à plusieurs reprises, sans succès, de faire cesser les comportements importuns.

La femme reprochait entre autres à son collègue de lui tirer les cheveux, de la toucher aux épaules, de la faire sursauter en se cachant pour la surprendre lorsqu'elle passait, de lui demander un mot de passe pour la laisser passer et de lui bloquer le passage.

La travailleuse, pensant pouvoir faire cesser certains des agissements de son collègue, avait même fait couper ses cheveux !

Des gestes répétés

Le tribunal devait d'abord décider si ces gestes pouvaient constituer du harcèlement psychologique et, ensuite, si le congédiement était justifié dans les circonstances.

L'arbitre estime que les plaisanteries font partie du milieu de travail, tout comme les taquineries, et qu'elles sont un signe d'amitié. Mais selon lui, la taquinerie peut toutefois se transformer en harcèlement dans certains cas.

En effet, lorsque la personne visée par les taquineries ou par certains gestes manifeste d'une façon claire sa désapprobation et son désir que cela cesse, la continuation de ces comportements à répétition peut facilement devenir du harcèlement.

L'arbitre arrive donc à la conclusion que la juxtaposition de l'ensemble de ces gestes sur une longue période constitue du harcèlement psychologique.

L'employeur doit agir s'il est informé

Il faut préciser que la travailleuse n'a jamais demandé le renvoi du travailleur, mais qu'elle souhaitait plutôt le retour à une situation normale et la fin de ces taquineries répétées.

De prime abord, l'employeur pensait qu'une mise au point en présence des deux personnes en cause règlerait définitivement la situation. Le travailleur a plutôt adopté une attitude de vengeance et de dénégation après avoir fait l'objet d'une plainte.

La plaignante avait tenté à plusieurs reprises de faire cesser les comportements importuns.

Afin de limiter la responsabilité du travailleur, le syndicat a reproché à l'employeur de ne pas avoir rempli ses obligations dans une situation potentielle de harcèlement.

L'arbitre précise que l'employeur doit être vigilant et ne pas laisser croire qu'il s'agit de comportements acceptables dans son milieu de travail. Cependant, pour qu'il puisse agir, celui-ci doit être au courant du problème, ce qui n'était pas le cas, puisque la travailleuse tentait de le régler par elle-même.

En ce qui concerne la mesure appropriée, le tribunal prend en considération les gestes posés, le comportement du salarié à la suite de la plainte et l'impossibilité pour l'employeur de relocaliser le travailleur dans un autre lieu de travail.

En effet, l'arbitre précise que s'il avait été possible de réaffecter ce travailleur dans un endroit où il n'aurait plus eu de contact avec cette collègue, il aurait probablement été suspendu pour une longue période et non pas congédié.

L'arbitre a donc donné son aval au congédiement imposé par l'employeur, en plus d'interdire au travailleur de communiquer directement ou indirectement avec la plaignante et son conjoint. ■

1 *Le Conseil canadien des Teamsters et Purolator Courrier ltée*, 8 décembre 2004, AZ-50284791.

Des prix pour rendre hommage aux bénévoles du Québec

La période de mise en candidature pour l'attribution annuelle des *Prix Hommage Bénévolat-Québec* vient de s'ouvrir. Elle prendra fin le 4 février 2005.

Le gouvernement québécois a institué ce prix en 1998 afin de souligner le mérite des personnes qui se dévouent à une cause, à une action communautaire ou à une entraide solidaire.

Au Canada, on estime à 6,5 M le nombre des personnes bénévoles. Il s'agit d'une grande affaire puisque le secteur bénévole a des revenus annuels de l'ordre de 90 milliards de dollars (G$), des actifs évalués à 109 G$ et compte pour environ 12 % du produit national brut. Quelque 175 000 organismes sans but lucratif emploient 900 000 salariés.

Au Québec, 1 135 000 personnes, environ un cinquième de la population âgée de plus de 15 ans, donnent 180 millions d'heures par année à une action bénévole. On estime que le temps bénévole équivaut à 100 000 emplois à plein temps. Le bloc de bénévoles le plus nombreux (526 701) oeuvre dans les services sociaux et de santé. Environ 3,5 M de Québécois aident des proches sans recourir à un organisme communautaire.

Le *Prix Hommage bénévolat-Québec* récompensera 47 personnes et organismes dans trois catégories : le *Prix Jeune bénévole Claude-Masson* attribué à une personne de 14 à 30 ans; le *Prix Bénévole en action* remis à une personne de plus de 31 ans; et le *Prix Organisme en action* sera attribué à des organismes reconnus pour leur sens de l'innovation dans l'encadrement, le soutien et la promotion de l'action bénévole.

Un jury national indépendant a la tâche d'élire les lauréats parmi toutes les candidatures que lui proposeront des organismes ou des personnes du secteur privé ou public. Le ministre de l'**Emploi, de la Solidarité sociale et de la Famille, Claude Béchard,** remettra les prix au printemps 2005 au cours d'une cérémonie à l'Assemblée nationale. ■ **A.D.**

Un concours qui invite les meilleurs employeurs à se faire connaître

La période d'inscription à la quatrième édition du *Défi Meilleurs Employeurs* se poursuit jusqu'en mars.

Ce concours annuel est basé sur une analyse comparative des meilleures pratiques en ressources humaines et l'évaluation de l'engagement des employés.

Le Défi comporte trois catégories : les organisations de 50 à 199 employés; celles de 200 à 499 employés; et celles de 500 employés. Les gagnants seront dévoilés à l'automne 2005.

Ouvert à toutes

Le Défi s'adresse tant aux entreprises qui ont leur siège social au Québec qu'à celles de l'extérieur qui y ont des activités. Elles peuvent s'inscrire sur le site *www.defimeilleursemployeurs.com*

Le concours est organisé par **Watson Wyatt Canada,** le magazine *Affaires Plus* et l'**Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec.** Cette année, 40 organisations y ont participé. ■ **Y.D.**

Services PROFESSIONNELS

AFFAIRES

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

APPELS D'OFFRES

APPELS D'OFFRES
Centaines de projets publics.
Pas besoin d'internet.
Essai Gratuit : 1-866-760-9627
www.soumissionnez.com

CADEAUX

CADEAUX PROMO Prestige
Cadeaux d'entreprise — Objets promotionnels
Service personnalisé
4243, rue Beaubien est, bureau 3, Montréal
infos@cadeaux-prestige.com
(514) 729-9537 ou 1-877-729-9537

FINANCE

Pour le financement d'équipements
Optez pour le crédit-bail
FAGUY - THÉRIAULT
COURTIERS EN FINANCEMENT
Montréal : (514) 941-0207 • Québec : (418) 580-3690
Sans frais : 1-888-955-5775 • www.faguytheriault.com

IMMOBILIER

Location résidentielle à Rivière-des-Prairies (adossée à la rivière)
Projet de 6 condos neufs à Montréal (Village).
POUR L'EFFICACITÉ CONTACTEZ
Maxime Nadeau
(514) 990-8157
Sutton
Groupe Sutton Actuel inc., CRTR

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.
(PMB 2004, 18+, Qc franco.)
65% de nos 374 000 lecteurs ont de l'influence d'achat au sein de leur entreprise.

PUBLICITÉ – PROMOTION – MARKETING

Placements média
radio, télé, affichage, imprimé
média premier
Vous devez faire de la publicité ?
Confiez tout cela à une compétence objective.
25 ans d'expertise à votre service
www.media-premier.com
Tél. : (514) 634-8604

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414 www.conseilpro.com
• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière

Pour annoncer : (514) **392-7782** ou **1-800-361-7210** ou courriel : carrefour@transcontinental.ca

CARRIÈRES LES AFFAIRES

Offre d'emploi

Une société canadienne oeuvrant à l'International dans le domaine de l'aérospatiale, est à la recherche d'un

directeur senior des finances (CFO).

Les fonctions du poste incluent la gestion financière des activités du Groupe en Europe. Votre base d'affaire sera à Montréal.

Pour mener à bien vos fonctions en qualité de conseiller financier, vous assumerez un rôle principal au sein de la direction stratégique de l'ensemble du groupe.

En tant que personne d'affaire chevronnée, vous êtes bilingue, possédez une formation universitaire de deuxième cycle en administration des affaires et possédez un titre professionnel (CA, CGA ou CMA). Vous avez une expérience d'environ 7 ans en finance, dont au moins quatre (4) en tant que directeur financier ou contrôleur dans une entreprise internationale. Vous êtes autonome et dynamique; près pour un poste rempli de défis.

Veuillez faire parvenir votre curriculum vitae en toute confiance à **cvconfidentiel@transcontinental.ca** en mentionnant le titre du poste.

Vous voulez être dans la prochaine parution ?

Vous avez jusqu'à Lundi pour le faire !

RÉSERVATION

Renée Fortin
directrice adjointe, ventes spécialisées
(514) 392-2085

Chantal Normandin
conseillère publicitaire
(514) 392-4126

Nouveaux défis

Représentants(es) en logiciels ERP

Profil :
La personne idéale sera un **gestionnaire** ou **entrepreneur**, recherchant de nouveaux défis, soit de :

- Distribution (grossiste/détaillant)
- Construction
- Imprimerie, emballage.

Fonction :
- Solliciter les clients éventuels.
- Évaluer les besoins et méthodes en place.
- Recommander des améliorations et nouvelles méthodes.
- Faire des présentations, soumissions.
- Obtenir des mandats et suivre avec nos équipes l'évolution des mandats obtenus.

POSTES OFFERTS À MONTRÉAL ET À QUÉBEC

Voir notre site web, faites parvenir votre cv à ***rh@icc.qc.ca*** *et contactez-nous pour une entrevue téléphonique au* ***1 800 363-7252***

www.icc.qc.ca *Depuis 1978*

ICC Technologies

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

La CDÉC Centre-Nord est présentement à la recherche **d'un CONSEILLER ou d'une CONSEILLÈRE EN DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES – FINANCEMENT/GESTION**

La description complète de ce poste est accessible au **www.cdec-centrenord.org**.

La rémunération et les autres conditions de travail sont définies par les politiques en vigueur dans l'organisme. L'échelle salariale varie de 37 776 $ à 46 924 $. La CDÉC Centre-Nord pratique une politique d'équité en matière d'emploi.

Les personnes intéressées par ce poste sont invitées à faire parvenir leur dossier de candidature à l'attention du directeur général, avant 17 h, le 13 janvier 2005 par courriel au emploi@cdec-centrenord.org. Seules les personnes retenues après évaluation des candidatures seront invitées à des tests et entrevues préliminaires qui auront lieu le 19 janvier 2005 de 8 h 30 à 12 h.

GROUPE OPTIMUM INC.®

Groupe Optimum, un important groupe financier québécois dans les secteurs de l'assurance de personnes, de la réassurance de personnes, de l'assurance de dommages, de la consultation et de la gestion d'actifs, présent sur les scènes nationale et internationale et comptant près de 600 employés, souhaite pourvoir au poste à la Direction des communications à son siège social situé à Montréal.

Direction des communications

Description de l'emploi
Relevant du Vice-président, affaires juridiques et Secrétaire, le titulaire à la Direction des communications est responsable d'élaborer et de superviser l'exécution des outils, actions et activités de communication de Groupe Optimum à l'intérieur du plan de communication de l'entreprise et en harmonie avec les plans de communication de chacune de ses filiales.

Principales responsabilités
- Préparer, présenter et exécuter les plans de communication tant à l'interne que pour les clientèles externes
- Assurer la réalisation des outils de communication requis (communiqués de presse, brochures et dépliants, site Web corporatif, etc.)
- Offrir un soutien continu en communication aux filiales
- Représenter Groupe Optimum à diverses activités

Rémunération
Salaire et conditions concurrentiels selon les qualifications et l'expérience.

Exigences
- Expérience de 8 à 10 ans comme gestionnaire en marketing, en publicité ou en communications dans une entreprise en services financiers ou dans une industrie connexe
- Expérience en planification, réalisation et mise en œuvre de plans de communication
- Bonne connaissance des tendances et des enjeux du marché des services financiers
- Capacité d'analyse et de synthèse développée
- Esprit créatif
- Sens de l'initiative
- Grande autonomie et aisance à travailler en équipe
- Rigueur, minutie et souci du détail
- Bilinguisme tant à l'oral qu'à l'écrit
- Goût marqué et fortes compétences pour la rédaction
- Aptitude à gérer simultanément des dossiers destinés à plusieurs clientèles distinctes, aussi bien à l'interne qu'à l'externe
- Connaissances approfondies de MS Office et des outils informatiques courants

Éducation
Formation universitaire en communications, en finance, ou en droit.

Date limite
Les candidatures doivent être adressées avant le vendredi 28 janvier 2005 par courriel à l'adresse suivante : lfontaine@groupe-optimum.com

Seuls les candidats considérés seront contactés.
® Marques de commerce de Groupe Optimum inc.

➢ VEUILLEZ PRENDRE NOTE ➣

que depuis le 1er novembre 2004, la grille graphique de la section Carrières du journal LES AFFAIRES est de 6 colonnes au lieu de 9

Pour plus d'informations sur nos nouveaux tarifs et spécifications techniques, communiquez sans plus tarder avec vos conseillères :

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

CHANTAL NORMANDIN : conseillère publicitaire
(514) 392-4126

1-800-361-5479



Ensemble, nous irons toujours plus loin

CAA-Québec en a fait du chemin. Poursuivez-le avec nous! Offrez-nous vos compétences, votre énergie et votre intérêt pour les gens; nous vous offrirons l'équilibre, le soutien d'une équipe chaleureuse, une formation hors pair, des avantages de première classe et une foule de défis fascinants.

Que diriez-vous de vous joindre à notre équipe en qualité d'expert conseil dans la recherche et le développement de nouvelles technologies?

Chef de secteurs

Description des tâches :
Sous l'autorité du directeur du centre de services :
- assiste le directeur dans la supervision des opérations du centre de services;
- assure le contrôle de la qualité des services rendus;
- participe activement à l'embauche, à la formation, à l'évaluation du rendement et aux autres aspects de la gestion du personnel;
- stimule les ventes afin de s'assurer de la rentabilité des opérations;
- participe activement aux activités quotidiennes et assure un climat de travail sain et motivant;
- assure l'utilisation efficace des ressources humaines, matérielles et financières mises à sa disposition;
- participe au processus budgétaire;
- joue un rôle important dans la livraison de services favorisant l'intégration des secteurs club et agence;
- effectue toute autre tâche que peut lui confier son supérieur.

Exigences :
- Formation collégiale dans un domaine connexe au poste et un minimum de deux années d'expérience pertinente.
- Sens de la planification et de l'organisation.
- Bon jugement et leadership.
- Facilité à travailler en équipe, à motiver et à diriger des équipes de vente.
- Bilinguisme (anglais et français)
- Expérience en supervision de personnel sera considérée comme un atout.

Échelle salariale annuelle de 38 644 $ à 48 306 $
Lieu de travail : Centre de services Laval, 3131 boul. St-Martin Ouest

Indiquer vos attentes salariales. Ce poste est régulier avec une gamme complète d'avantages sociaux.

Faites parvenir votre curriculum vitæ en indiquant le numéro du concours 2004-049 au Service des ressources humaines, 444, rue Bouvier, Québec (Québec) G2J 1E3, par télécopieur au (450) 682-1007 ou par courriel à rh@caa-quebec.qc.ca au plus tard le 21 janvier 2005.

CAA QUÉBEC MD

Nous favorisons l'équité en matière d'emploi. Nous remercions tous ceux et celles qui soumettrons leur candidature, mais seuls les candidats considérés pour une entrevue seront contactés.

AUTOMOBILE HABITATION VOYAGE

LES HEBDOS DU QUEBEC NOUS TOUCHENT TOUS

Le Bureau de commercialisation des Hebdos du Québec

DIRECTRICE-DIRECTEUR

L'association Les Hebdos du Québec est à la recherche d'une directrice ou d'un directeur pour son Bureau de commercialisation dont la mission est d'appuyer les efforts marketing des journaux hebdomadaires et des maisons de représentation.

⇨ DÉFIS

Vous devrez faire la promotion de l'hebdomadaire comme véhicule publicitaire crédible et en démontrer les atouts. En ce sens, vous serez appelé à identifier des occasions d'affaires, réaliser des projets de développement en vue d'accroître les ventes, entretenir des liens étroits avec les décideurs publicitaires et collaborer de près avec les deux maisons de représentation (Les Hebdos Select et Quebecor Ventes Média) ainsi qu'avec l'Association.

⇨ PROFIL RECHERCHÉ

Idéalement, vous possédez un baccalauréat en marketing ou en administration, une expérience pertinente d'au moins sept ans dans un domaine connexe, et maîtrisez l'anglais. On vous reconnaît des habiletés de stratège, d'analyse et de résolution de problèmes, de communication, de capacité à gérer plusieurs projets à la fois, et de leadership. Vous avez une très bonne connaissance des outils de mesure des médias ainsi que des outils informatiques.

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre curriculum vitae, avant le 10 janvier 2005, à l'adresse suivante :

Service des ressources humaines
538, place Saint-Henri
Montréal (Québec) - H4C 2R9
rh@hebdos.com
Télécopieur : (514) 861.1966

Seuls les candidats retenus seront contactés.

LES AFFAIRES.com / carrieres

Les postes professionnels par excellence

Aérospatiale / Aéronautique

Agents Passagers — Réf:63476
Handlex
aarsenau@handlex.ca
Ressources humaines
5959 boul. de la Côte-Vertu O.
Montréal, QC, H4S 2E6
Télec.:(514) 906-5179

Préposé(e) d'escale — Réf:63477
Handlex
aarsenau@handlex.ca
Ressources humaines
5959 boul. de la Côte-Vertu O.
Montréal, QC, H4S 2E6
Télec.:(514) 906-5179

Directeur senior des finances — Réf:63509P
Confidentiel
cvconfidentiel@transcontinental.ca

Associations / Syndicats

L'offre de la semaine

Directrice-Directeur — Réf:63365P
Les Hebdos du Québec
rh@hebdos.com
Service des ressources humaines
538 place Saint-Henri
Montréal, Qc, H4C 2R9
Télec.:(514) 861-1966

Automobile

Chef de secteurs — Réf:63505P
CAA-Québec
rh@caa-quebec.qc.ca
Service des ressources humaines
444, rue Bouvier
Québec, Qc, G2J 1E3
Télec.:(450) 682-1007
concours 2004-049

Construction / Matériaux de construction

Directeur, dév. des affaires — Réf:63418P
Belle Isle Djandji
sml@bidi.com
Marielle Létourneau
Belle Isle - Djandji
1555, rue Peel
bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
Tel.:514-844-1197 Télec.:514-844-0539
0581

Développement économique

Cons. en dév. des entreprises — Réf:57616P
CDEC CENTRE-NORD
emploi@cdec-centrenord.org

Divers / Autres

Rep. en logiciel ERP — Réf:63510P
ICC Technologies
rh@icc.qc.ca
Tel.:(800) 363-7252

Économie / Finance

Directeur général — Réf:63496P
Banque CIBC
Rive Sud, QC,
J1204-0806

Informatique / Technologie de l'information

ADMINISTRATEUR TECHNIQUE — Réf:63427
CAE
ST7486

TECHNICIEN DES SYSTÈMES — Réf:63426
CAE
ST7497

Analyste processus d'affaires — Réf:63438
CGI
82482

Chef d'équipe Sarbanes Oxley — Réf:63437
CGI
104448

Coord. analyste de proc. — Réf:63440
CGI
104522

Coordonnateur crédit-bail — Réf:63436
CGI
101671

Gestionnaire de portefeuille — Réf:63435
CGI
100141

Traducteur/Traductrice — Réf:63439
CGI
104429

Analyste de test senior — Réf:63432
LGS
191

Analyste fonctionnel senior — Réf:63434
LGS
189

Analyste-programmeur C++ — Réf:63433
LGS
190

Conseiller Crystal Analysis — Réf:63431
LGS
181

Responsable de Cédule de prod. — Réf:63430
LGS

Pharma / biotechnologie

Coordonnateur, projets cliniques — Réf:63428
Anapharm

Infirmier auxiliaire — Réf:63429
Anapharm

Préposé(e) à l'emballage — Réf:63475
Laboratoires Confab (DRH)
emplois@confab.ca
Ressources humaines
4355 boul. Sir Wilfrid-Laurier
St-Hubert , QC, J3Y 3X3
Télec.:(450) 443-4466

Santé

Coordonnatrice des soins — Réf:63500
Résidence 600 Bousquet
Louyse Gamache
600, Bousquet
Drummondville J2C 5V9
Télec.:477-6890
398512D

Textile / mode

Directeur , ress. humaines — Réf:63417P
Belle Isle Djandji
sml@bidi.com
Marielle Létourneau
Belle Isle - Djandji
1555, rue Peel
bureau 1200
Montréal, Qué, H3A 3L8
Tel.:514-844-1197 Télec.:514-844-0539
0582-0583

Valeurs mobilières

Direction des communications — Réf:61630P
Groupe Optimum
lfontaine@groupe-optimum.com

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

IMMOBILIER

Du pain sur la planche dans la construction en 2005

Les 125 000 travailleurs québécois du secteur connaîtront leur deuxième meilleure année depuis 1990



André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Les 125 000 travailleurs de la construction ne manqueront pas d'ouvrage, en 2005, s'il faut en croire les prévisions de la **Commission de la construction du Québec** (CCQ).

Approximativement 115 millions d'heures seront travaillées cette année, un recul de 4 % par rapport à 2004. Mais qu'on ne s'y trompe pas, 2005 restera la deuxième meilleure année depuis 1990.

En fait, 2004 a présenté un sommet d'activité comparable à ceux que l'industrie avait connu en 1975 et 1989. Une période de baisse devrait normalement suivre à compter de 2005, mais la CCQ est loin d'en être convaincue.

« Si on en croit les prévisions économiques à moyen terme, l'économie mondiale demeurera favorable et une récession n'est pas à nos portes, bien que la situation américaine soit préoccupante. Dans ce contexte, l'industrie de la construction réussit normalement à bien faire », écrit la CCQ dans ses perspectives de l'année.

L'an dernier, la croissance était au rendez-vous dans presque tous les secteurs, à l'exception du secteur industriel. En 2005, seul le secteur du génie civil et de la voirie continuera d'avancer.

Toutefois, une surprise n'est pas à exclure dans l'industriel. Ce secteur devrait connaître une baisse avec la fin imminente de grands chantiers comme l'**Aluminerie Alouette** (5 M d'heures), à Sept-Îles, et l'annulation du projet **Papiers Gaspésia** (entre 1,5 et 2 M d'heures), à Chandler. Les projets d'**Ultramar** (400 M$), à Saint-Romuald, et **QIT Fer et Titane** (489 M$), à Sorel-Tracy, tempèrent cependant ce recul.

Peu de projets prennent la relève, et les rares qui le font sont d'une ampleur d'environ 100 M$, comme c'est le cas de l'usine **Temlam**, à Amos, et de la mine Casa Berardi, à La Sarre.

Par contre, il ne faudrait pas s'étonner de voir une multiplication de chantiers de 5 M$ et plus au cours des prochains mois, compte tenu de l'amélioration du contexte économique dans le domaine manufacturier, à l'exception du textile et des vêtements, un secteur qui subit la pression de la concurrence chinoise.

Cette multiplication probable de plus petits projets s'explique par la hausse importante des livraisons des fabricants, enregistrée en 2004, après trois années de stagnation relative. Il y a aussi l'utilisation de la capacité de production par les fabricants qui atteint un sommet des 25 dernières années, soit 86,6 %.

Rappelons que les manufacturiers ont ralenti leurs investissements depuis 2000 dans un contexte d'incertitude alimentée par une série d'événements comme la crise des technos, les attentats du 11 septembre 2001, la récession américaine, la faible création d'emploi aux États-Unis, et enfin, la hausse de la devise canadienne.



Plusieurs projets institutionnels

Vous êtes-vous promenés récemment sur les campus des universités québécoises ? Les pavillons poussent comme des champignons. Ce sera encore le cas en 2005 : facultés de médecine de l'**Université Laval** et de l'**Université de Montréal**, **École de technologie supérieure**, École de gestion de l'**Université Concordia**.

Si d'aventure le gouvernement du Québec devait se brancher quant au choix d'un site pour le **Centre hospitalier de l'Université de Montréal** (CHUM), ou que l'**Université McGill** construise son mégahôpital, le secteur institutionnel pourrait connaître une année encore meilleure que 2004.

Une année calme dans le secteur commercial

Du côté du bâtiment commercial, l'année 2005 sera plus calme. Des centres commerciaux de plusieurs centaines de millions de dollars ont été annoncés, comme celui du Lac Mirabel, mais il est loin d'être assuré qu'ils sortent de terre en 2005.

Après avoir atteint un sommet de 2,7 milliards de dollars (G$) d'investissements en 2001, le secteur devrait poursuivre sa douce descente en 2005 pour terminer près des 2 G$.

Travaux de génie et voirie

Le dieu Éole est bon pour le Québec. Les promoteurs **Cartier Wind Energy** et **Northland Power** amorceront les travaux d'installation de 660 éoliennes en vue de livrer 990 MW entre 2006 et 2012.

Hydro-Québec ne néglige pas ses premières amours pour autant. Plus de 3 G$ seront investis en immobilisations liées à l'hydroélectricité en 2005. La centrale de Toulnustouc sera terminée, celle d'Eastmain-1 ralentira, mais les travaux s'accéléreront sur la Péribonka et aux centrales Outardes 3 et 4.

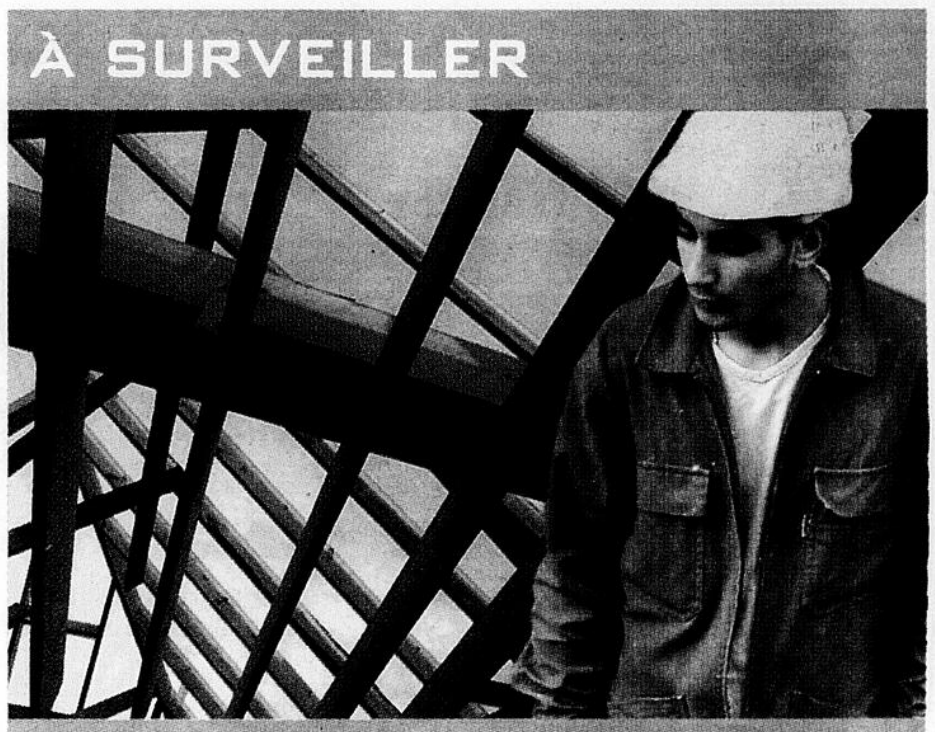
Pour ce qui est de la voirie, la CCQ rappelle que de nombreux programmes ayant fait l'objet d'annonces dans le passé sont en train de prendre forme. C'est le cas de *Travaux d'infrastructures Canada-Québec 2000*. La Commission se montre par ailleurs optimiste quant aux chances que le gouvernement fédéral débloque des fonds additionnels pour le renouvellement des routes, aqueducs et égouts dans son prochain budget.

Autre bonne année dans le résidentiel

Dans la construction résidentielle, l'année 2005 sera moins active que 2004, un rare millésimé. La CCQ prévoit tout de même 50 000 mises en chantier en 2005, comparativement à 57 000 en 2004. Dans les deux cas, il faut remonter en 1989 afin de retrouver pareille performance.

Pour ce qui est des perspectives régionales, la Côte-Nord et la Baie-James subiront en 2005 une baisse considérable de l'activité, en raison de la fin de quelques grands chantiers cités plus haut. À l'inverse, le Saguenay–Lac-Saint-Jean fera bonne figure grâce aux travaux hydroélectriques sur la rivière Péribonka. ■

À SURVEILLER



Les manufacturiers recommenceront-ils à investir, en 2005 ?
Quelle sera l'ampleur du ralentissement dans le secteur résidentiel ?
Quels seront les budgets alloués par nos gouvernements à la réfection des infrastructures urbaines ?
Quelles seront les suites de l'examen de l'impact de l'assujettissement des travaux de machinerie de production aux modalités de la convention collective de l'industrie de la construction ?

ACTIVITÉ RÉGIONALE

(Taux de variation dans les heures travaillées par rapport à l'année précédente)

	2004 (estimation)	2005 (prévision)
Province	9 %	- 4 %
Bas-Saint-Laurent–Gaspésie	0 %	-15 %
Saguenay–Lac-Saint-Jean	9 %	10 %
Québec	12 %	5 %
Mauricie–Bois-Francs	-18 %	0 %
Estrie	2 %	5 %
Grand Montréal	8 %	5 %
Outaouais	- 4 %	- 5 %
Abitibi-Témiscamingue	0 %	5 %
Baie-James	117 %	- 30 %
Côte-Nord	55 %	-50 %



ÉVOLUTION DES HEURES TRAVAILLÉES

(en millions d'heures)

	2004 (estimation)	2005 (prévision)	Variation
Industrie au complet	120	115	-4 %
Institutionnel et commercial	57	56	- 2 %
Industriel	16	13	- 19 %
Génie civil et voirie	22	23,5	7 %
Résidentiel	25	22,5	-10 %



SOURCE : COMMISSION DE LA CONSTRUCTION DU QUÉBEC — TABLEAU : LES AFFAIRES

CARREFOUR

(514) 392-7782
Jour de tombée : lundi avant 17h
Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES

OCCASIONS D'AFFAIRES page 30
Antiquités / œuvres d'art
Appels d'offres
Associés demandés
Bateaux et voiliers
Billets hockey / spectacles
Commerces
Développements résidentiels
Distributeurs demandés
Divers
Divers à vendre
Échanges immobiliers
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Manufacturiers
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services aux entreprises
Services financiers
Services spécialisés
Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL page 31
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre / à louer
Entreposage
Entrepôts à louer
Entretien / réparations
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à louer
Immeubles commerciaux à vendre
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Semi-commercial
Services spécialisés
Terrains
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL page 31
Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction / rénovation
Déménagement / entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre / à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides
Lofts à vendre
Maisons de campagne
Maisons de ville
Mont-Tremblant
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Studios à louer
Terrains résidentiels

CARREFOUR DE L'AUTO page 31
Automobiles de prestige
Services
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.

OCCASIONS D'AFFAIRES

APPELS D'OFFRES

APPEL D'OFFRES

Réserve faunique des Laurentides

CONSTRUCTION ET OPÉRATION D'UNE AIRE DE SERVICE À LA HALTE ROUTIÈRE DE L'ÉTAPE

La Société des établissements de plein air du Québec (Sépaq) sollicite des propositions pour un projet d'aire de service à la halte routière connue sous le nom de l'Étape et située sur la route 175, dans la réserve faunique des Laurentides, à 134 km de Québec, 93 km d'Alma et 84 km de la ville de Saguenay. Ledit projet devra être conçu, financé, construit, aménagé, exploité et entretenu par le soumissionnaire retenu.

Les documents de soumission peuvent être obtenus à compter 21 décembre 2004 auprès du comptoir des ventes de la Sépaq, sur les heures d'affaires, situé à Place de la Cité – Tour Cominar au 2640, boulevard Laurier, bureau 250, 2e étage à Sainte-Foy (Québec), numéro de téléphone 1-800-665-6527, par remise d'un montant de cinquante dollars (50 $) non remboursable.

DATE ET HEURE LIMITES ET LIEU DE RÉCEPTION

Les propositions seront reçues dans des enveloppes cachetées jusqu'au 25 février 2005, à 15 h, heure locale, à Place de la Cité – Tour Cominar, 2640, boulevard Laurier, bureau 1300, Sainte-Foy (Québec) G1V 5C2.

Toute proposition sera valable pour une période de cent vingt (120) jours suivant la date d'ouverture.

Seules seront considérées les propositions présentées par des personnes physiques ou morales ayant un établissement au Québec.

La Société ne s'engage à accepter ni la plus avantageuse ni aucune des propositions reçues.

Le vice-président exploitation
Secteurs faunique et touristique,
Jean-Charles Morin

Réseau Sépaq

Tous les appels d'offres de la Société peuvent être consultés sur Internet sous la rubrique «notre organisation»
http://www.sepaq.com

ENTREPRISES DEMANDÉES

Pour vendre votre entreprise de façon extra confidentielle

Century 21
CENTURY 21 IMMO / NORD, CTR
DENIS DUVAL
Tél. : (514) 571-0757
denisduval@videotron.ca

RECHERCHE PME 5 à 10 M$ DE REVENU
Pour acquisition totale ou partielle.
Confidentialité assurée.
Serge Pelletier
(418) 681-9339 • (514) 246-6167

FORMATION

Cours de langues vivantes
ANGLAIS – FRANÇAIS – ESPAGNOL – PORTUGAIS
privés / semi-privés
- Clients corporatifs, gens d'affaires, cadres, employés
- Cours adaptés aux exigences du milieu du travail
- Tarifs horaires compétitifs
- Enseignants qualifiés
- Expérience corporative

Pour vous inscrire ou pour de l'information :
Groupe Educ-Inter • Tél.: (514) 695-9846
educintl@point-net.com Agréé par Emploi Québec

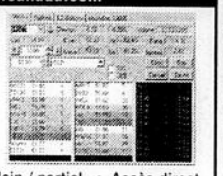
SERVICES FINANCIERS

GENIMAX
Crédits d'impôt pour la RS&DE
10 ans d'expérience
Jérôme Samson, ing., D.E.S.S. ing.
jsamson@genimax.ca
(514) 707-8611
www.genimax.ca

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.
Daniel levesque, agent ROYAL LEPAGE

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

COMMERCES

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. • Contôle du risque à 100 %. • **Formation professionnelle**. • Cours de 63 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 26 février au 4 mars 2005 (places limitées)
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073


Mont Ste-Anne À mi-chemin entre le Mont Saint-Anne et Petite Rivière Saint-François. 2 chalets de bois rond meublés avec vue sur les montagnes, pouvant coucher 20 pers. Terrain de 1,3 M de pi. 295 000 $ négociable.
André Letourneau (418) 952-4151 Remax Référence 2000

Danville
Fond de commerce en pleine expansion au centre ville, attrayant club vidéo, moderne et très fonctionnel. Belle opportunité.
Hélène Dupont
(819) 571-4227

Boutique de vêtements et accessoires
Situé sur la rue Principale à St-Sauveur.
Acheteurs sérieux.
(514) 213-3580

RÉSIDENCES D'AÎNÉS
• 50 unités, prix 1 300 000 $
• 100 unités, Rive-Sud
• 35 unités, rev. 420 000 $
• 70 unités, rev. 1 350 000 $
• 75 unités, Prix 2 800 000 $
• Rive-Sud, 40 unités 725 000 $
• Rive-Nord 60 unités 3,2 M $
• Rive-Nord 30 unités 925 000$
Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
Re/Max Métro, CRTR
www.richardperreault.ca

Québec, 2 salons funéraires, bien situés, bonne rentabilité. Colombarium.
Marc-François Savard et Guy Proulx
(418) 622-7537
Royal LePage Inter-Québec courtier immobilier affilié

Auberge 52 chambres, construction récente, bordant lac, à 2 h de Québec, salle de réception 425 personnes, salle à manger, centre santé.
Marc-François Savard et Guy Proulx
(418) 622-7537
Royal LePage Inter-Québec courtier immobilier affilié

MAGOG Centre-ville
Magasin de meubles et décoration reconnu et établi depuis 16 ans, très bonne clientèle, environ 4 000 pi². Prix demandé plus qu'abordable.
Message :
Réjean Brouillette
choujos@abacom.com

QuebecCommerce.com
Vendez ou achetez une entreprise en visitant :
www.quebeccommerce.com
Plus de 400 commerces (PME) y sont listés.

Salle de quilles et bar salon
Prix à discuter
Pas d'agents. 27 ans en affaires. Situé à Montréal.
Raison : maladie.
Michel (514) 386-9570

Québec
Môtel 6 unités + 4cc., bien rénové, situé à proximité grands axes routiers et aéroport. Clientèle stable, pas de vacance, très rentable.
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

Vieux Beloeil
Bâtisse comm. 7 000 pi². Terrasse 650 pi². Secteur touristique. Coin de rue + stop. Bord de l'eau. Vocation multiple. Idéal resto ou boulangerie - pâtisserie.
Daphné Mc Lean
(450) 467 3358
Royal Le Page Distinction

OFFRES DE SERVICES

Table du Roy
Marquise française attachée à la haute gastronomie, vous reçoit dans le cadre de son jardin d'hiver. Table de 2 à 8 couverts, menu selon vos goûts, votre budget et la personnalité de vos invités. Surprenez vos relations d'affaires et vos amis.
(514) 524-6586

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Investisseur ou groupe d'investisseurs
Sérieux pour développer une nouvelle technologie. Mise de fond 2 millions $ rendement possible 100 millions $ et plus.
Mise de fond garantie à 100 %.
Marc Simard (418) 818-2048

Barbeau & Lamarre comptables agréés
RECHERCHE INVESTISSEURS entre 50 000 $ et 250 000 $. Investissement garanti par hypothèque de premier rang sur terrain résidentiel.
Tél.: (450) 346-3138 (MICHEL)
Téléc.: (450) 346-4119

RECHERCHE INVESTISSEUR
Pour financer « management buyout » d'une société de services hautement profitable.
(514) 730-3304

Associé(s) Investisseur(s)
En partenariat pour gestion et ou représentation. Secteur sans cesse croissant du plastique.
(514) 946-4752

ENTREPRISES À VENDRE

ACTIF
COURTIER D'ENTREPRISES
CONSULTATION • COURTAGE • FINANCEMENT
Pour des résultats... soyez pro-ACTIF !
5 000 entreprises vendues depuis 1957
7 250 acheteurs potentiels
250 commerces et entreprises de 50 000 $ à 10 millions $
Contactez-nous : (514) 735-2488
Sans frais : 1-877-428-1978
www.actifcourtierdentreprises.biz

PME - Fabricant de plancher de bois franc
Entreprise ayant un bon potentiel de production. Bien située sur un grand terrain avec bâtiment industriel et service de séchage de bois. Capacité de production annuelle de 5 000 000 pi² de plancher de bois franc. Prix à discuter.
Michel Doiron, Agent immobilier affilié
(514) 609-1421
Groupe immobilier Luc Lévesque
groupelevesque@citenet.net

Belle opportunité
Entreprise à relocaliser. fabrication nettoyeur pour lunette. Grand potentiel, excellente marge bénéficiaire. Équipement très minimal. Peu d'espace requis. Clientèle : grossistes et détaillants
(450) 464-7552

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver **les meilleures opportunités**, ils consultent la section immobilière du **Carrefour Les Affaires.** Annoncez-vous dès maintenant !
(514) 392-7782

OCCASIONS D'AFFAIRES
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
« Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois. »
M. Normand Choinière
ROYAL LEPAGE

Pour annoncer : (514) 392-7782 carrefour@transcontinental.ca

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

À partager
Bureau fermé avec groupe d'experts comptables sur le boulevard St-Joseph à Montréal
(514) 874-2007 poste 25

Longueuil : rue Gentilly
Local de 950 pi², 2 bureaux, secrétariat et salle de conférence. 995 $/mois chauffé. Possibilité de partage pour impôts ou autres. **(514) 891-7700**

CONDOS COMMERCIAUX

Faillite de Stone Vogue International inc.
À vendre dans le **centre-ville de Québec**, 2e étage du 56 rue St-Pierre. Superficie d'environ 4700 pi². Prix demandé 180 000 $. Peut être vendu avec équipement de bureau et informatique.
Industries Inter-Action Limitée
(418) 834-3800

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR — IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« Le Journal Les Affaires: Une excellente façon de vendre le rêve d'une vie de château au Québec »
Andrée Plouffe
ROYAL LEPAGE, COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

DRUMMONDVILLE
Bâtiment commercial situé au 975, boul. St-Joseph
- Terrain : 33 500 pi²
- Bâtiment : 6 000 pi²
- Évaluation : 610 000 $
- Prix : 415 000 $

Cell. (819) 473-2021
Rés. (819) 375-7641

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

À Lasalle
7220 rue Cordner
Nouveau édifice, près du carrefour Angrignon, 4500 pi², 3300 à 16 200 pi², bureaux A/C, porte / quai et drive-in
(514) 367-5072 ou (514) 363-9037

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

À vendre ou à louer
3 Bâtiments industriels
St-Pamphile, L'Islet
Entre 10 000 et 43 000 pi²
Pour plus de détails, visitez notre site au
www.industrietroie.ca
ou téléphonez au (418) 356-3387

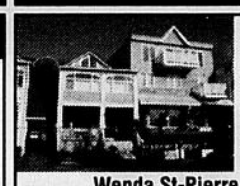
Région de Tremblant
Bâtiment de 16 000 pi². Utilisé déjà pour fabrication de lampes. Inventaire disponible. Offert à prix d'aubaine 270 000 $.
Colette Pinard
1- (877) 435-5757
Remax Tremblant Inc.

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

Drummondville
Le long de l'autoroute 20
15 600 pi²,
3 quais de chargement, terrain de 110 000 pi², construction récente
Éric (819) 395-5500

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter? Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER



LACHINE À LOUER
Bord de l'eau. Immeuble rénové. 12 pièces. Gicleurs. Présentement utilisé à des fins d'entreprise. Prix du Patrimoine Architectural de Montréal. Ne pas manquer.
Wenda St-Pierre (514)838-0028.
Re/Max Dicaire Inc crtr

IMMEUBLES À REVENUS





Québec Valcartier À 2 min village des sports, magnifique B&B, 7 cc. + possibilité de 3 supplémentaires. Spendide vue sur la rivière J. Cartier. Pour investisseur sérieux.
André Letourneau (418) 952-4151 Remax Référence 2000

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

À Mtl-Est, USINE avec ponts roulants
- Jusqu'à 26 000 pi², 20 pi et 29 pi de haut, (2) 10 t., (2) 6 t., (1) 4 t., 800 A, gaz naturel, bureaux neufs.
- Adjacent, bâtiment sans pont roulant, jusqu'à 30 000 pi² add. + bureaux.

Possibilité de vente.
(514) 645-5363

À VENDRE OU À LOUER
ENTREPÔTS INDUSTRIELS
MONTRÉAL
RIVIÈRE DES PRAIRIES
5 400 à 45 000 pi²



JUNON INC. Développement de projets immobiliers
(514) 648-1015 # 223

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES — COMMERCES
« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »
Georges Gilbert
LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

ENTREPÔTS À LOUER

Entrepôt à louer
Boucherville
- Visibilité sur l'auto. 20
- 42 000 pi²
- 20 pi libre
- 9 quais de chargement

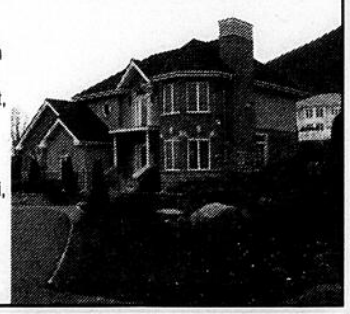
Secteur Anjou-St-Léonard
- Locaux industriels à louer
- 3 000 à 16 000 pi²

(514) 494-7336

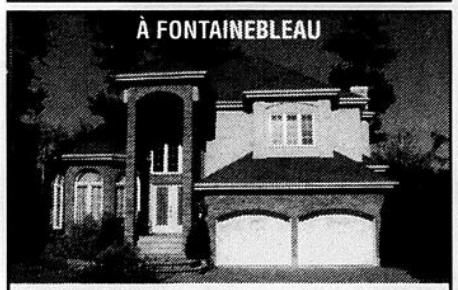
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

Mont-Saint-Hilaire
Voir www.clicmaison2000.com #11019
(450) 446-6520 ou (514) 895-3661
Secteur flanc sud, construction superbe, terrassement, piscine creusée et chauffée, plafonds 9 pi, 2 foyers au gaz, beaucoup d'extras.



À FONTAINEBLEAU



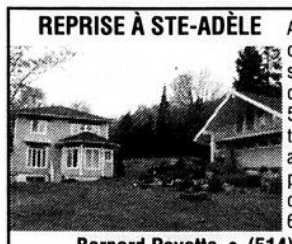
Une inter-génération : s.-s. fini avec cuisine, salon, ch. et toilette. Maison avec 3 ch., salon, salle à manger, salle familiale avec foyer, cuisine et dînette : 399 000 $.
Jocelyne St-Pierre & Robert Allaire au (450) 434-4400
Groupe Sutton Select courtier immobilier agréé
www.residence-prestigieuse.com





Saint-Calixte: Conception haut de gamme, un domaine vous offrant 166 000pi² de terrain avec lac privé, piscine creusée chauffée, 2 immenses garages et une maison décorée par des professionnels avec immense pièces. Réalisez vos rêves ! 425 000 $ mls : 722674
Josée Groleau Re/Max 2001 inc.
(450) 625-2001 ou (514) 3921397

REPRISE À STE-ADÈLE



Architecture originale avec vue sur la vallée et centre de ski St-Sauveur, 5 ch. à c., 4 s. de b., tennis double, pisc., avec immense patio privé, loft au dessus du garage. 699 000 $.
Bernard Payette • (514) 229-9911
Groupe Sutton Laurentides, CRTR

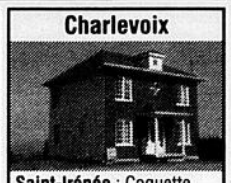
TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES — IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« VENDU ! » «Très belle clientèle lors des visites libres, gens sérieux. Beaucoup de professionnels et de gens d'affaires.»
Mme Louise Labrosse
MAX-IMMO CM COURTIERS



Québec St-Nicolas
À 6 min des ponts, très luxueux cottage haut gamme, 4 cc., foyer, garage. Terrain 10 600 pi. sans voisin arrière.
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

BOUCHERVILLE
Domaine Le Boisé, cottage prestigieux, 5 ch., piscine creusée, tout lattes, bi-génération ou unifamilial, 599 000 $.
Danielle Dessureault
(450) 449.4949
Royal LePage Tradition

Charlevoix



Saint-Irénée : Coquette résidence sur 2 étage avec 3 c. à c., foyer, vue pano fleuve, immense terrain.
JOHANNE SIMARD A.I.A.
(418) 435-6221
Les immeubles Charlevoix Crtr

Port-au-Persil
Charlevoix, maisons de prestige classées 4 étoiles **à louer**, à partir de 600 $ (hors-saison) et 1 200 $ (haute saison) par sem.
(514) 926-0764
www.port-au-persil.com

PROPRIÉTÉS À REVENUS



QUÉBEC
À 2 pas château Frontenac, quartier historique. Rev net 32 000 $. Immeuble très rentable.
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

QUÉBEC



Anc. Lorette, majestueux cottage, pierre-briques, 3 cc, bur., salle cinéma, terrain 12 600 pi., orienté ouest. Voisin rivière et sentier pédestre. Pour une qualité de vie exceptionnelle
André Letourneau
(418) 952-4151
Remax Référence 2000

Vaudreuil-Dorion
à 5 min. train de banlieu, 1 X 6 de 4 1/2, revenus 39 420 $, agents s'abstenir 395 000 $
(514) 596-1364
(514) 867-5123

Ville St-Michel
6 X 4 grand 4 1/2, impec., 9139 10e Avenue.
Silva & Reis A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltée

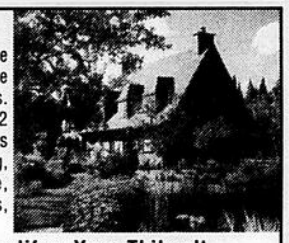
DOMAINES



Un domaine, un projet en Mauricie (Shawinigan), à 90 min de Mtl. et Qué. Un îlot de nature préservé de 72 ha. avec un lac de 12 ha, 100% privé. À moins de 5 min. de l'autoroute 55, zoné blanc. 3,7 $ M
homepage.mac.com/webbobo/sapiniere/
Robert Charron, ag. imm. char@qc.aira.com
(819) 376-6552 (514) 234-3602
Royal LePage Mauricie, courtier immobilier

CANTONS DE L'EST

Owl's Head
170 acres, domaine boisé, somptueuse rés., 5 ch. à c., 4 s. de b., 8 foyers, 2 garages, magnifiques jardins fleurs, étang, cabane à sucre, ruisseaux, sentiers, **1 450 000 $.**



Céline Tardif • Yves Thibault
Gr. Sutton de l'Estrie, CRTR • **1 866 292-5764**

Revivre à North Hatley !
Dans les boisés du Chêne Rouge, superbes terrains, 2 acres et plus.
Profitez du spécial prévente à partir de 36 000 $.
Financement disponible.
(819) 346-9545 • (819) 572-5752

Rock Forest - Boisés prêts à bâtir.
- **Chemin Blanchette** (près Roderic) 0,5 à 5 acres.
- **Rue Rodrigue** (près Roderic) 11, 22, 33 ou 44 000 pi².

Visite virtuelle : www.presquisle.com
- **Sainte-Catherine-de-Hatley** 54 000 pi² boisés. Vue panoramique lac Magog & Orford. Accès plage privée.

Par propriétaire : 1 (800) 511-2484

Bord du Lac Brome
Localisation spectaculaire
Vue brise soleil eau baignade, 100 pi. façade, 4 ch. 685 000 $
Roger Robert
(450) 243-0462
François Robert courtier imm.

Lac Brome (nouveau)
Somptueuse résidence de 4000 pi² en construction avec garage triple sur magnifique terrain de 3 acres sur le bord de l'eau.
J.P.Soullière
(450) 242-2282
J.P.S. Brome Inc.CRTR

MONT-TREMBLANT

WYNDHAM CAP TREMBLANT
HOTEL DE MONTAGNE
Phase III Maintenant en vente!
À Cap Tremblant
1 888 425-3777
www.captremblant.com

FERMES ET FERMETTES



Harrington
Fermette de 275 acres traversée par rivière Maskinongé. Forêt mixte, champs et pâturages, belle maison et bâtiments de ferme, 40 min. de Mont-Tremblant.
Gilles Drouin A.I.A, Exit signature crtr **(819) 242-8424**
1-(866) 930-0005 www.gillesdrouin.ca

CHARLEVOIX

169 TERRAINS À VENDRE
Phase 2 en vente maintenant
VUE IMPRENABLE SUR FLEUVE
70 % PHASE 1 VENDU
DOMAINE DU Massif
Une visite vaut mille mots...
LYNDA BLOUIN (514) 244-4834
www.domainedumassif.com

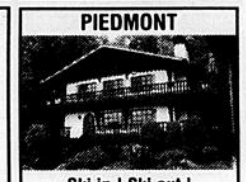
Terrains au Massif
Petite-Rivière-St-François, Charlevoix. Vue sur le fleuve.
(418) 632-9999
(418) 569-5007

CHALETS

JOLIETTE (près de)
Domaine privé, maison style manoir classifiée 4 étoiles, GRANDE SALLE DE RÉUNION, cuisine équipée pour 24, 12 ch. à c. et s. de b., foyer, piano. 2 NUITÉES SUR SEMAINE 1 000 $, week-end 1 400 $. Ski alpin et motoneige à proximité. RAQUETTES sur place. Idéal pour **RÉUNIONS D'AFFAIRES** et fêtes familiales.
(450) 973-9242 www.aubergejeancypihot.com

LAURENTIDES

PIEDMONT



Ski in ! Ski out !
Mont Olympia, golf Piedmont, piste cyclabe, tout y est. Duplex 3 + 3 ch. à c., foyer, piscine, 279 000 $
www.visitenet.com/dupras
Marie-Andrée Dupras
Groupe Sutton Laurentides
(514) 239-1939

CONDOS À VENDRE



Québec Vieux Port Magnifique condo, 2 cc., 1560 pi. Plafond 10 pi. Vue spectaculaire sur le château Frontenac et fleuve.
André Letourneau (418) 952-4151 Remax Référence 2000



Vue sur la ville. Magnifique condo de luxe, 2 min. du pont Champlain. Plus de 75 000 $ d'extras ! Exigez une visite !
Alain Soutière A.I.A.
Michel Côté A.I.A.
(450) 466-6000
Remax Platine

Montréal centre
1218 Saint-André, près UQAM, SRC, 2e, 1200 pi², 3 c. à c., 2 s. de b., loué meublé 25 000 $ / an, voisinage tranquille, idéal bur. prof. 259 000 $
(514) 843-6703
www.lechasseur.com/condo

CONDOS À LOUER

Magog
4 1/2 neuf, meublé, tout équipé, 2 c. à c., bois franc, foyer gaz. Libre pour temps des fêtes et saison de ski, week-end, semaine.
Pag. (450) 261-2648

VOUS AVEZ BESOIN D'UN
- comptable
- consultant financier
- professionnel de la publicité
- professionnel immobilier
- spécialiste du recrutement ... ?

Consultez aussi la section en page 26 de ce journal



Services PROFESSIONNELS

CARREFOUR DE L'AUTO

AUTOMOBILES DE PRESTIGE

Mercedes ML 500
55 000 kilomètres
45 000 $
(450) 433-6005
(514) 949-7092

OCCASIONS D'AFFAIRES
Pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux ! Pour les rejoindre, annoncez dans le **Carrefour Les Affaires**

CARREFOUR DE L'AUTO
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!

Riche entrepreneur recherche jeune compagnie.

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

En collaboration avec

LES AFFAIRES

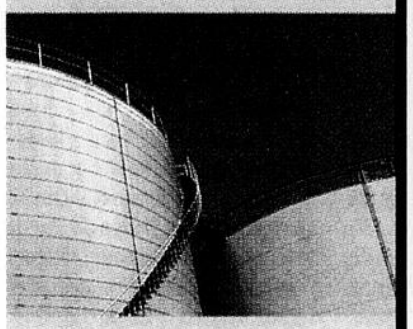
LES AFFAIRES.com
L'expérience fait la différence

Relationnel
solutions d'affaires
www.relationnel.com

INVESTIR

SOMMAIRE

Les banques pourront difficilement faire mieux
Des taux d'intérêt haussiers font partie des facteurs qui compliqueront la vie du secteur financier en 2005
p. 34



Pétrole : vers le rétablissement de l'équilibre
Le succès des investissements des grandes pétrolières pourrait rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande
p. 35



Spécial cotes boursières
Les cotes de la Bourse de Toronto en 2004
p. 40-42

TABLEAUX

Baromètre des ressources	37
Caisses communes	39
Devises	39
Fonds communs	47
Indices boursiers	39
Marchés monétaires	39
Rendements des obligations	44
Taux d'intérêt	45
Transactions boursières	39

Les tableaux des assemblées d'actionnaires, des dividendes et des résultats financiers ne sont pas publiés cette semaine.

Les analystes font leurs choix médias

Alliance Atlantis, CanWest et Quebecor sont les favorites



Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

En l'absence de relance solide de la publicité et d'une vague de fusions-acquisitions, les financiers se font plus pointilleux dans leurs choix de titres médias en 2005.

Adam Shine, analyste à la **Financière Banque Nationale,** prédit qu'en 2005, la performance des titres suivra les perspectives propres des entreprises individuelles, après la marée montante de 2002-2003.

L'effet de l'embellie économique sur les dépenses de publicité a fait bondir les titres des médias de 23 %, en 2002, et de 17 %, en 2003. L'année 2004 se dirige vers un gain d'environ 2 % (en date du 17 décembre). Cette stabilité masque la performance inégale des sociétés, comme on peut le constater à la lecture de notre tableau.

« Ce n'est pas le moment de miser sur la reprise de la pub. La publicité automobile continue d'être faible, et les dépenses liées aux élections et aux Olympiques ne se répéteront pas. Quant à l'espoir d'une consolidation des médias, les investisseurs devront s'armer de patience puisque les acheteurs sont nombreux, et les vendeurs inexistants », écrit M. Shine.

L'**Association canadienne des journaux** vient de dévoiler un recul de 5,6 % de la publicité imprimée en novembre, par rapport au même mois en 2003. Pour les 11 premiers mois de l'année, le déclin est de 2,8 %.

Alliance Atlantis et le filon CSI

Producteur de la série à succès *Crime Scene Investigation* (CSI), **Alliance Atlantis Communications** (Tor., *AAC.NV.B*, 32 $) remporte la première place au palmès en 2004, avec un bond de 57,6 %. Malgré tout, M. Shine et **Carl Bayard,** analyste chez **Valeurs mobilières Desjardins,** en font leur titre préféré.

« La croissance de ses canaux spécialisés et de la distribution de films complétera les importantes rentrées d'argent procurées par la série CSI. Cela lui donnera les moyens de se désendetter davantage », écrit M. Shine, qui fixe sa cible à 37,50 $, soit un gain potentiel d'encore 17 %, d'ici 12 mois.



Cet analyste s'attend à ce qu'Alliance cède son intérêt résiduel de 51 % dans la fiducie de revenu **Movie Distribution Income Fund** (Tor., *FLM.UN*, 13,90 $), qui vaut 250 M$, au premier semestre 2005.

M. Bayard place Alliance en tête de liste parce que ses profits connaîtront la croissance la plus soutenue d'ici deux ans grâce aux primes de cotes d'écoute de CSI. « La valeur de cet actif continue de croître puisque les trois adaptations de CSI se classent parmi les 10 émissions les plus écoutées aux États-Unis », explique-t-il.

Il prévoit des profits de 2,35 $ en 2005, soit 90 % de plus qu'en 2004. Des profits potentiels de 3,44 $ en 2006 indiquent qu'à un multiple de 9,3 fois ces projections, Alliance Atlantis est le titre le moins cher des médias.

Ses canaux établis, *Showcase*, *Séries Plus* (50 %), *Home & Garden*, *History*, *Food Network* et *Life Network,* profitent de bonnes cotes d'écoute qui devraient nourrir une croissance de 10 % et plus de leurs revenus publicitaires. « Les canaux plus jeunes auront plus de mal à faire leur place, puisque la technologie numérique donne la liberté aux abonnés du câble de choisir leurs canaux individuellement », précise M. Bayard.

Ce dernier aime aussi la gestion prudente du radiodiffuseur **Astral Media** (Tor., *ACM.NV.A*, 31,55 $) et de l'imprimeur **Transcontinental** (Tor., *TCL.SV.A*, 22,86 $), mais leurs perspectives de croissance sont selon lui plus modestes, soit 13 % pour Astral et 4 % pour Transcontinental.

Malgré sa récente ascension, le premier éditeur au pays, **CanWest Global Communications** (Tor., *CGS.SV*, 14,32 $), recèle encore un potentiel d'appréciation lié au lancement éventuel en Bourse de ses journaux sous forme de fiducie de revenu.

Sonia Raikes, gestionnaire chez **Investissements Standard Life,** estime que son action pourrait atteindre de 16 à 17 $, sous l'effet d'une revalorisation de ses journaux et du remboursement d'autres dettes grâce aux sommes récoltées par l'éventuelle émission de fiducie.

En outre, la performance financière de ses filiales télé et radio en Australie et en Nouvelle-Zélande est telle que l'investisseur obtient les activités canadiennes pour un rien, dit-elle. En effet, leur valeur marchande équivaut à environ 11 $ par action de CanWest.

« L'appréciation de **Network TEN** en Australie sert de coussin boursier pour CanWest, si ses dirigeants décidaient de reporter la conversion des journaux en fiducie », note M. Shine. Sa cible est de 16 $, si CanWest met en œuvre la fiducie, et de 17,50 $, si elle accélère son désendettement. La première cible offre un potentiel de gain de 11,7 %, la deuxième, de 22 %.

Quebecor pour participer à Vidéotron

M. Shine a récemment ajouté **Quebecor** (Tor., *QBR.SV.B*, 25,01 $) à sa liste de titres de choix. Le déclin de son action de 10 % depuis deux mois a rendu sa valeur attrayante à nouveau. L'analyste évalue le potentiel de gain à 20 %.

L'action de Quebecor devrait réagir à la fois au redressement de sa filiale d'impression **Quebecor World** (Tor., *IQW. SV*, 24,97 $) et à la performance supérieure de **Vidéotron** en 2005.

Quebecor World devrait bénéficier d'une stabilisation du déclin des volumes d'impression aux États-Unis et récolter les fruits de ses mesures d'austérité.

M. Shine juge que Vidéotron est bien placée pour rentabiliser le triple bouquet de services (câble, Internet haute vitesse et téléphonie Internet) qui pourrait être lancé au premier trimestre de 2005. Son réseau moderne et le savoir-faire acquis chez **Vidéotron Télécom** sont des avantages, à son avis.

De plus, puisque 80 % des appels réalisés au Québec restent à l'intérieur du Québec, Vidéotron pourra offrir des bouquets concurrentiels qui stimuleront les abonnements, selon lui. Selon la rumeur, Vidéotron préparerait un bouquet à 99 $. ■



Société, symbole	Gain en 2004 (%)	Ratio cours-bén. 2005-2006	Croissance des profits 2005-2006 (%) [1]
Alliance Atlantis, AAC.NV.B	+ 65,0	14,1	+ 81,1
Astral Media, ACM.NV.A	+ 16,1	17,7	+ 10,6
CanWest Global, CGS.SV	+ 4,4	14,2	+ 35,6
CHUM, CHM.NV.B	- 5,6	17,5	+ 13,5
Corus Entertainment, CJR.NV.B	- 9,1	17,4	+ 14,6
Quebecor, QBR.SV.B	+ 9,4	9,8	+ 62,4
Quebecor World, IQW.SV	- 3,6	11,4	+ 22,4
Thomson, TOC	- 10,2	21,7	+ 5,9
Torstar, TS.NV.B	- 24,2	13,7	+ 11,0
Transcontinental, TCL.SV.A	- 2,9	11,8	+ 4,0
TVA Groupe, TVA.NV.B	- 3,1	12,4	- 5,5
Fiducies de revenu [2]			
FP Newspaper Income Fund, FP.UN	+ 19,2	9,11 [3]	+ 2,4
Osprey Media Income Fund, OSP.UN	s.o.	9,61 [3]	0
Pages Jaunes, YLO.UN	s.o.	7,9 [3]	+ 4,1

1 Prévisions de la Financière Banque Nationale. **2** Rendement de la distribution au lieu du ratio cours-bénéfice, et croissance de la distribution au lieu des profits. **3** Les rendements de la distribution sont calculés en fonction des cours des unités le 2 décembre 2004.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE, THOMSON/IBES — TABLEAU : LES AFFAIRES

Les banques pourront difficilement faire mieux qu'en 2004

L'industrie bancaire canadienne a battu des records durant l'année terminée

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Un cycle de crédit qui s'inverse, des taux d'intérêt à la hausse, une baisse des frais, la frilosité des politiciens, et une complaisance grandissante devant le risque géopolitique, voilà autant de facteurs qui ralentiront en 2005 la progression de l'industrie des services financiers en général, et plus précisément celle des banques à charte.



« Noël 2005 sera moins faste que celui que nous venons de célébrer », craint **L. Jacques Ménard**, président de **BMO Groupe financier Québec**, qui prévoit que les résultats de la prochaine année ne seront probablement pas aussi intéressants que ceux de 2004.

Les bénéfices des banques canadiennes ont atteint des niveaux records au cours de la dernière année. Mais une grande partie, jusqu'à 60 % dans le cas de certaines banques, provenait d'une baisse importante des provisions pour pertes. C'était le retour du balancier. Après les attentats terroristes de 2001, une économie moins robuste avait affaibli le bilan financier des entreprises et des ménages. Les banques ont donc dû accumuler des réserves plus importantes pour compenser les pertes qu'allaient connaître les portefeuilles de prêts.

Toutefois, à partir de 2003, l'accélération nouvelle du cycle économique, conjuguée à des taux d'intérêt les plus bas de l'histoire, ont inversé ce phénomène.

À la **Banque de Montréal** (Tor., *BMO*, 57,35 $), par exemple, les provisions pour pertes sont tombées à 67 M$ en 2004. Mais on prévoit des provisions de 400 M$ en 2005, indique M. Ménard. L'impact négatif sur les profits est inévitable. À la BMO, on s'attend à une croissance des bénéfices entre 3 et 8 % durant la prochaine année.

Hausse des taux d'intérêt

Les banques centrales ont commencé à hausser les taux d'intérêt en 2004, et le maintien probable de cette stratégie aura également une incidence sur la rentabilité des institutions financières canadiennes. Les bas taux d'intérêt des dernières années ont entraîné une explosion de la construction domiciliaire et de la rénovation, générant une forte demande de prêts hypothécaires.

Or, ce phénomène est maintenant chose du passé, du moins dans une bonne mesure. « Il ne faut pas attendre une croissance des prêts au cours de la prochaine année », dit **Jean Turmel**, qui vient tout juste de quitter la direction de la trésorerie de la **Banque Nationale** (Tor., *NA*, 49,25 $). Selon lui, ce sont les activités d'intermédiation, tels la gestion de patrimoine, le courtage en valeurs mobilières et la distribution de fonds communs, qui fourniront la croissance en 2005.

Mais là aussi, certains obstacles pointent à l'horizon; entre autre, les frais reliés aux fonds communs. Au cours de la dernière année, les investisseurs se ont maintes fois répété que les frais étaient trop élevés. Devant cette préoccupation grandissante chez leurs clients, le géant des fonds communs, **Fidelity Investment**, a réagi en annonçant une diminution de ses frais, signale **Jean-Pierre Duguay**, président du **Groupe financier Everest**.

Rappelons que les ventes de fonds communs avaient pris beaucoup d'essor à partir des années 1997-1998 et qu'une grande quantité de fonds avait été vendue avec commission à la sortie, pour des termes de six ou sept ans. Ce sont ces termes qui arrivent maintenant à échéance, ce qui libère les investisseurs des pénalités à payer en cas de vente. Les administrateurs de fonds communs sont maintenant contraints de réduire les frais de gestion de façon à conserver les actifs sous gestion dans un marché de plus en plus compétitif, explique M. Duguay.

Selon Jean Turmel, on sous-estime le risque pour les marchés financiers d'un dérapage de la situation au Moyen-Orient.

Par ailleurs, l'enquête de la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** (CVMO) sur les pratiques de l'industrie des fonds communs est terminée. Les firmes ayant abusé des opérations de synchronisation de marchés (*market timing*) sont forcées de rembourser les pertes occasionnées aux détenteurs des fonds, se réjouit **John Murray**, vice-président à la réglementation et aux affaires *corporatives* de l'**Institut des fonds d'investissement du Canada** (IFIC). « L'année 2005 devrait être propice à l'élaboration de règles de gouvernance plus élaborées dans l'industrie », souhaite M. Murray.

Encore les fusions

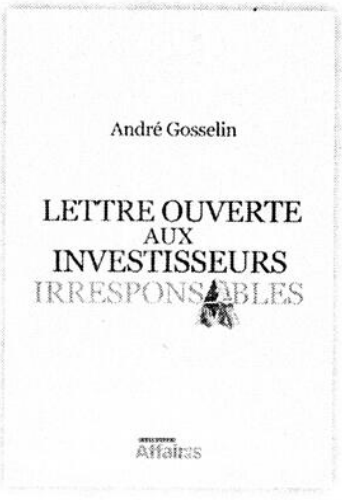
L'éventualité de fusions entre les banques, ainsi qu'avec les compagnies d'assurance, retiendra encore l'attention en 2005. Toutefois, la frilosité des politiciens risque à nouveau d'empêcher toute transaction.

Bien que le **Fonds monétaire international** (FMI) vient de se joindre à plusieurs autres intervenants, tels le gouverneur de la **Banque du Canada**, **David Dodge**, et le **C. D. Howe Institute**, et qu'il exhorte le gouvernement canadien à énoncer des règles claires à l'égard de ces fusions, le gouvernement minoritaire actuel risque fort de reporter la question à plus tard, compe tenu que les sondages d'opinion indiquent que la population n'est pas encore favorable aux fusions.

« Pour ce qui est de la croissance, l'élargissement de la plateforme se fera plutôt par des acquisitions aux États-Unis, du moins pour la Banque de Montréal », confie L. Jacques Ménard.

Par ailleurs, Jean Turmel s'inquiète de la complaisance des marchés financiers devant le grand risque d'accident, plus présent que jamais, sur la scène géopolitique. Le risque pour les marchés financiers d'un dérapage de la situation au Moyen Orient serait sous-évalué, selon M. Turmel. Une détérioration de la situation pourrait causer une augmentation marquée de l'instabilité financière. ■

Convaincant !



André Gosselin
218 pages
27,95 $

« Un livre qui va soulever la polémique. Tout le monde y passe ! »
Daniel Germain, *Affaires Plus*, novembre 2004

« Un livre que j'aurais voulu écrire »
Michel Marcoux, *Le Devoir*, 15 novembre 2004

« André Gosselin a réussi un tour de force. »
Bernard Mooney, *Les Affaires*, 27 novembre 2004

« Un véritable chef-d'œuvre dans le genre »
Sylvain Bédard, *Finance et investissement*, décembre 2004

« Un sérieux examen de conscience qui ne manque pas de pertinence »
Louis Tanguay, *Le Soleil*, 31 décembre 2004

Les Éditions Transcontinental



Faites-en votre Mission

MISSION OLD BREWERY

MISSION
OLD BREWERY
(514) 866-6591

Appelez pour être sûr :

1 800 463-5229

REER Obligations boursières
Rendement selon l'Indice Québec-30^MC*. Capital garanti.

5 ans	10 ans
Rendement maximal de 70 %	Sans limite de rendement

BONI DE 1 %
du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.

www.epq.gouv.qc.ca
* Pour connaître les entreprises composant l'Indice Québec-30^MC, visitez le www.iq30-iq150.org

Épargne Placements Québec

Le défi des pétrolières : équilibrer l'offre et la demande

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

La réussite des investissements massifs des grandes pétrolières dans la recherche de nouveaux gisements pétroliers et gaziers sera le grand enjeu pour l'industrie pétrolière mondiale et le secteur de l'énergie en général, en 2005.



2005
PÉTROLE

Selon **Benoit Gervais**, gestionnaire de portefeuille et spécialiste du secteur des ressources pour la **Corporation financière MacKenzie**, plusieurs grandes pétrolières ont maintenant pris la décision d'investir.

« Nous entrons dans la troisième phase du cycle, où les dépenses en capital pour des projets de long terme augmentent en flèche. Par contre, les prix pourraient se replier un peu en 2005 », a dit M. Gervais.

Le succès de ces investissements devrait rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande de produits pétroliers et influer à la baisse sur l'évolution des prix. À la suite des événements de 2004, plusieurs grandes pétrolières ont relevé le prix de référence de long terme servant à planifier leurs investissements.

Le baril de pétrole **West Texas Intermediate** se vendait 42,40 $ US le baril le 4 janvier 2005, près de 36 % de plus qu'à la même période l'an dernier. En 2004, son cours moyen a été de 41,60 $ US le baril, 10 $ US de plus qu'en 2003. Le prix du pétrole a atteint un sommet historique de 55,67 $ US le 25 octobre 2004

Le gaz naturel se vend autour de 7 $ le 1 000 pieds cubes (kpc), quelque 20 % de plus que l'an dernier. M. Gervais croit que le prix du gaz naturel suivra pour l'essentiel celui du pétrole.

M. Gervais s'attend à un repli du prix moyen du pétrole dans une fourchette de prix entre 30 $ US et 40 $ US le baril, recul qui amènerait une baisse du prix des actions des producteurs de pétrole, eux qui subissent des hausses de leurs coûts d'exploitation et les effets négatifs de la hausse du dollar canadien.

L'**Organisation des pays exportateurs de pétrole** (OPEP) a haussé en novembre sa fourchette de prix de son assortiment de pétrole entre 30 $ US et 38 $ US le baril. Toutefois, l'**Energy Information Administration**, une agence du ministère américain de l'Énergie, s'attend à un prix moyen de 45,54 $ US le baril de West Texas Intermediate, en 2005.

Optimisme des producteurs

Selon M. Gervais, la principale variable à surveiller dans l'évolution du prix est le niveau des stocks aux États-Unis, actuellement autour de 975 M de barils, mais déjà en train d'augmenter. L'évolution de la consommation de pétrole en Chine, les décisions de l'OPEP et les événements politiques au Moyen-Orient sont d'autres éléments qui seront importants en 2005, selon le gestionnaire.

Éric Tremblay, vice-président principal, marché des capitaux, du **Fonds de revenu Enerplus** (Tor., *ERF.UN*, 42,29 $), croit que le prix du gaz naturel se maintiendra à 6 à 7 $ le kpc jusqu'à l'horizon 2006-2007, et les prix du pétrole, entre 30 $ US et 40 $ US le baril, des niveaux de prix permettant à sa société de demeurer très rentable.

« Notre principal défi est de trouver et d'acheter des propriétés à des prix raisonnables. Jusqu'à maintenant, nous avons bien réussi, mais les prix augmentent », a dit M. Tremblay aux AFFAIRES.

Une partie du renouvellement des réserves de pétrole d'Enerplus, fonds de revenu pétrolier doté de la plus forte valeur boursière du TSX, viendra des sables bitumineux. M. Tremblay s'attend à un ajout substantiel de ses réserves de 2004 par rapport à 2003 à la suite des acquisitions de l'année et de l'apport provenant des sables bitumineux. ■

Du potentiel pour les titres de services pétroliers

Bien que les titres des fournisseurs de services pétroliers aient beaucoup augmenté, **Benoit Gervais**, de la **Corporation financière MacKenzie**, croit qu'il reste une marge d'appréciation. Selon lui, les profits de ces sociétés augmenteront encore en raison des investissements massifs dans le forage par les grands producteurs et de leur capacité d'imposer des hausses de prix pour leurs services.

Les actions des producteurs de pétrole et de gaz naturel du S&P/TSX ont procuré un rendement total de 40,65 % en 2004, la troisième meilleure performance de tous les secteurs, et celles des sociétés intégrées ont fourni près de 23 %. Le rendement total des fournisseurs de service a été de 30,71 % au cours de l'année.

Les titres des fournisseurs de services pétroliers occupaient, au 30 novembre 2004, trois des cinq plus fortes positions du fonds de ressources Mackenzie Universal, dont l'actif est de 578 M$. Il s'agit de **Trican Well Services** (Tor., *TCW*, 64,50 $) (+ 116 % depuis un an), **Precision Drilling** (Tor., *PD*, 74,30 $) (+ 31,5 %) et **Calfrac Well Services** (Tor., *CFW*, 46,75 $) (+ 135 % depuis mars 2004).

« S'il y a un correction, comme il y en a habituellement dans cette phase du cycle, on pourrait revenir vers les titres des producteurs parce qu'on perçoit une tendance haussière de long terme », a dit M. Gervais.

Chez les producteurs de grande taille, le titre d'**EnCana** (Tor., *ECA*, 66,95 $) semble faire l'unanimité des analystes. **BMO Nesbitt Burns** en fait son premier choix, en raison de la croissance attendue de sa production en 2005 et de la qualité de ses propriétés pétrolières en Amérique du Nord. La cible est de 76 $ en prévision de fonds autogénérés de 15,44 $ par action, en 2005 et 2006, comparativement à 13,15 $, en 2004. La **Financière Banque Nationale** vise 70 $ pour Encana. ■ **F.R.**



4MATIC

Faites l'expérience du seul système de traction intégrale qui travaille de pair avec le Programme de stabilité électronique (ESP) et le Système de traction électronique (4-ETS) de Mercedes-Benz. Le Système de traction électronique aux 4 roues de 4MATIC comprend un ensemble de capteurs électroniques à la fine pointe de la technologie qui surveillent chaque roue en permanence. Dès que le moindre patinage est détecté, le système peut appliquer les freins aux roues appropriées pour veiller à ce que la puissance soit envoyée aux roues qui adhèrent, ou réduire le couple jusqu'à ce que le contrôle du véhicule soit regagné. La technologie 4MATIC est si avancée qu'elle se traduit par une tenue de route et un contrôle optimals même quand une seule roue adhère. Bien entendu, le seul moyen de vraiment apprécier le contrôle et la tenue de route procurés par le système 4MATIC est de faire un essai routier. Alors passez chez le concessionnaire le plus proche et prenez vite le volant !

4MATIC. Le seul système de traction intégrale à la hauteur de Mercedes-Benz.

► **LA CLASSE C 4MATIC.** La traction intégrale travaille de pair avec le Programme de stabilité électronique (ESP), qui travaille de pair avec le Système de traction électronique aux 4 roues (4-ETS), qui travaille de pair avec vous. Pas étonnant qu'il s'agisse de la Mercedes-Benz des véhicules équipés de la traction intégrale. Visitez www.mercedes-benz.ca/classec pour de plus amples renseignements. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

Mercedes-Benz

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ontario, 2005. Berline Sport C230 Kompressor montrée.

Bill Miller, le magicien de la Bourse, poursuit sur sa lancée

Le gestionnaire vedette surpasse l'indice S&P/500 une 14e année consécutive

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Bill Miller a une fois de plus défié les lois de la statistique. Le fonds qu'il gère a surpassé l'indice S&P 500 pour une 14e année consécutive, en 2004.

Le Value Trust, fonds vedette de la maison **Legg Mason,** de Baltimore, a produit un rendement de 11,96 % durant l'année civile 2004, comparativement à celui de 10,88 % du S&P 500, indice boursier de référence des investisseurs américains.

Il s'agit d'un précédent dans le monde de la gestion de portefeuille moderne, et d'un exploit remarquable, compte tenu des soubresauts qu'a connus la Bourse au cours de cette période.

L'an 2004 aura aussi créé son lot de rebondissements qui ont menacé la série du magicien de la Bourse.

À la fin d'octobre, son fonds affichait un recul de 1,94 %, une performance inférieure de près de 5 % à celle du S&P 500. « Le fossé à combler était énorme », souligne dans une analyse **Christopher J. Traulsen,** de **Morningstar**.

M. Miller avait jusqu'alors été pénalisé pour sa fidélité aux titres qui l'avaient bien servi en 2003 – **Amazon.com** (Nasdaq, *AMZN,* 44,80 $ US), **Nextel Communications** (Nasdaq, *NXTL,* 30,18 $ US) et **IAC/ Interactive** (Nasdaq, *IACI,* 26,59 $ US) – et pour son aversion aux titres pétroliers.

M. Miller, qui n'a jamais investi dans ces titres en 20 ans, a admis en septembre qu'ignorer ce secteur « avait été une erreur ».

Descendre pour mieux monter

N'empêche, M. Miller est un investisseur « valeur » qui ne sacrifie pas la performance à long terme pour sauver les meubles à court terme.

Il a été bien servi fin 2004. Plusieurs de ses titres ont enregistré un net rebond, tandis que ceux pétroliers ont fourni une performance inférieure au S&P 500.

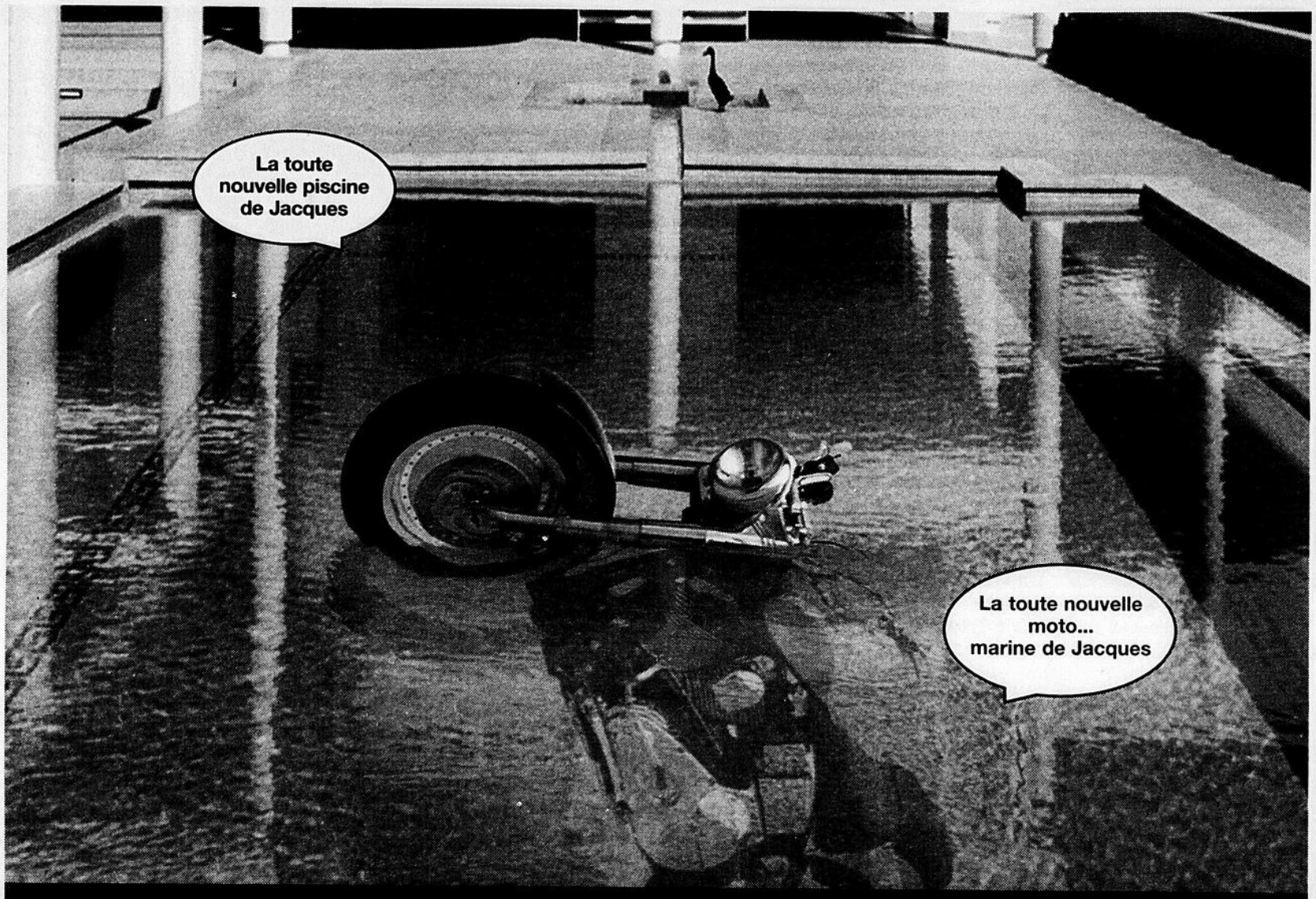
Perdant jusqu'à 37 % de sa valeur en 2004 à la fin d'octobre, le titre du détaillant en ligne Amazon.com a par exemple grimpé de 10 %, le 27 décembre, après avoir annoncé qu'il avait connu la meilleure période des fêtes de son histoire.

IAC/Interactive a aussi remonté de façon importante durant les dernières semaines de 2004, notamment après l'annonce de l'arrivée en Bourse de sa division de voyages en ligne **Expedia.**

M. Miller a réalisé un autre tour de force en achetant des actions du moteur de recherche **Google** (Nasdaq, *GOOG,* 198,70 $) au moment de son entrée en Bourse, en août dernier.

La faculté d'analyse du gestionnaire repose non seulement sur des ratios financiers, mais aussi sur l'étude des probabilités liées à différents scénarios. C'est ainsi qu'il a acheté des actions de Google à un prix que lui et son équipe jugeaient bon marché, même si de nombreux autres professionnels le considéraient trop élevé. Son investissement dans Google a plus que doublé.

M. Miller gère plusieurs fonds canadiens pour le compte de **Fonds CI** et de **Legg Mason Canada**. Le fonds CI secteur valeur fiducie, comparable au Value Trust de Legg Mason, a généré un rendement en dollars américains de près de 10 % en 2004. ■



HEUREUSEMENT, JACQUES FAIT AFFAIRE AVEC UN PAA.

Les Professionnels d'assurance agréés ont une vaste expérience en assurance de dommages, une formation de niveau supérieur et un code de déontologie strict. Lorsque vous appelez votre compagnie d'assurance, votre courtier, votre agent ou votre expert en sinistres, demandez à faire affaire avec un PAA.
On fait quelque chose quand il s'est passé quelque chose.

PAA

www.cip-paa.ca

Il faudra de nouvelles mines en 2005

Les actionnaires attendent des résultats, et leur patience a des limites

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

La découverte de nouveaux gisements exploitables demeure l'enjeux principal de l'industrie minière au Québec cette année.



Selon **Michel Gauthier**, professeur de géologie économique à l'**Université du Québec Montréal**, le Québec peut bien s'afficher comme une région de premier ordre d'exploration. Par contre, si les capitaux n'obtiennent pas de temps à autre des rendements à la hauteur des risques encourus, sa réputation peut vite se ternir.

Il se réjouit de la découverte du gisement d'or Éléonore de **Mines d'or Virginia** (Tor., *VIA*, 3,80 $), dans les terrains pratiquement vierges de la Baie-James, classée découverte de l'année par l'industrie.

Bien qu'il reste toujours plusieurs paramètres à établir pour connaître sa viabilité financière, les résultats d'exploration obtenus jusqu'à maintenant soulèvent beaucoup d'espoir et d'enthousiasme.

« Une première mine aurait un impact sur la rentabilité de celle de d'autres découvertes dans la même région », a ajouté M. Gauhtier.

Dan Tolgyési, président-directeur général de l'**Association minière du Québec** (AMQ), tient le même discours, soulignant que les montants investis en exploration minière atteindront les 200 M$ en 2004, une hausse de quelque 60 M$ par rapport à 2003.

« Ça prend des mines. C'est bien beau de demander de patienter, mais après un moment, il faut des résultats », dit M. Tolgyési.

Pour aider à prolonger de la vie des mines , le pdg aimerait que les travaux d'exploration effectués au pourtour des concessions minières actuelles ou à grande profondeur, mais à partir des puits existants, soient compris dans les travaux admissibles aux financements par actions accréditives.

Au chapitre de l'environnement, M. Tolgyési veut bien que le Québec et le Canada soient « à la fine pointe de la réglementation », mais il demande qu'on reconnaisse le fardeau additionnel financier à l'industrie.

« Il y a 65 lois, 75 règlements ainsi que 22 formulaires réglementaires qui touchent les projets miniers. Il faut harmoniser tout ça », a dit M. Tolgyési.

Selon lui, en plus du renouvellement des réserves minières, l'industrie fait face aussi au problème du renouvellement et de la rétention de sa main-d'œuvre.

« Près de 40 % des travailleurs atteindront l'âge de la retraite d'ici cinq ans », a dit M. Tolgyési.

M. Gauthier déplore un certain snobisme de la population, et même des gouvernements, envers le secteur des ressources, auquel il attribue le désintérêt des jeunes pour ce secteur et la baisse substantielle du nombre d'étudiants en géologie et en génie minier dans les universités québécoises.

« Dans les discours officiels, on évite de dire que la Canada est un pays de ressources. La réalité est qu'on vit des ressources et que la force actuelle du dollar vient de la vigueur de ce secteur », a fait remarquer M. Gauthier.

À l'échelon du Québec, le professeur blâme sévèrement les réductions de budgets consacrés à la cueillette de données sur le terrain, comme les relevés de géophysiques ou géochimiques régionaux. Selon Michel Gauthier, il s'agit d'une politique à courte vue qui crée un retard pour la province, notamment par rapport à l'Australie, qui accentue ses investissements dans ce domaine.

Selon M. Gauthier, la technologie a changé. C'est pourquoi il faut refaire l'exercice maintenant pour en retirer les fruits plus tard.

« Il faut que l'État pense à long terme. Savez-vous que la découverte d'Éléonore découle en partie de relevés régionaux effectués dans les années 1970 », a lancé M. Gauthier.

Jusqu'en 1995, le Québec consacrait 1 M$ par année aux relevés régionaux. Rien n'a été fait depuis, sauf un programme de relevés géochimiques dans le Grand Nord en 1997. M. Gauthier pense qu'il faudrait consacrer 5 M$ par année pour rattraper le retard.

Quant aux perspectives des marchés des métaux en 2005, MM Gauthier et Tolgyési conviennent que la Chine y jouera un grand rôle. Selon M. Gauthier, l'influence de la Chine s'est déjà fait sentir sur l'industrie du fer de la Côte-Nord du Québec. La demande d'acier de la Chine a fait grimper celle du minerai de fer, principale matière première servant à sa fabrication.

M. Tolgyési pense que l'année 2005 sera déterminante pour le démarrage de nouvelles mines, notamment les projets Lapa et Goldex, de **Mines Agnico-Eagle** (Tor., *AGE*, 16,52 $), et Casa Beradi, de **Mines Aurizon** (Tor., *ARZ, 1,60 $).* ■

Baromètre des ressources

	Fermeture 31-12-04	Fermeture 24-12-04	Variation (%)
MÉTAUX[1]			
Aluminium ($ US la livre)	0,89	0,86	3,01
Argent ($ US l'once)	6,77	6,87	- 1,46
Cuivre	1,49	1,44	3,26
Nickel ($ US la livre)	6,68	6,51	2,61
Or ($ US l'once)	435,60	441,10	- 1,25
Platine ($ US l'once)	859,50	839,50	2,38
Zinc ($ US la livre)	0,56	0,54	3,74
Indice CRB (contrats à terme)	283,90	285,21	- 0,46
PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, $ US)			
West Texas Intermediate	43,45	44,02	- 1,29
Brent (mer du Nord)	38,96	40,08	- 2,79
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]	6,91	6,63	4,22
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	n.d.	n.d.	-
Prix composés			
Toronto $ CA	n.d.	n.d.	-
Colombus $ US	n.d.	n.d.	-

MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				**Var. (%)**
Argent ($ US l'once)	mars	6,84	6,83	0,15
	mai	6,86	6,85	0,14
Cuivre ($ US la livre)	janvier	1,48	1,45	3,50
	avril	1,45	1,40	3,57
Or ($ US l'once)	février	438,40	442,90	- 1,02
	juin	442,90	445,10	- 0,49
Platine ($ US l'once)	janvier	863,90	844,00	2,33
Palladium ($ US l'once)	mars	180,50	179,70	0,45
Café C ($ US la livre)	mars	1,03	1,02	0,98
	juillet	1,07	1,06	0,94
Coton 2 ($ US la livre)	mars	0,45	0,43	4,65
	juillet	0,46	0,44	4,55
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	9,04	8,86	2,03
	mai	9,25	9,10	1,98

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



© 2004 Cisco Systems, Inc. Tous droits réservés.



Il ressemble à un téléphone. Pourtant il n'agit pas comme un téléphone. Il permet d'enregistrer des économies, pas seulement des numéros de poste. Il fait avancer l'efficacité et progresser des bureaux tout entiers, pour moins. La façon moderne de communiquer. Les Communications IP de Cisco.

ÉPARGNEZ

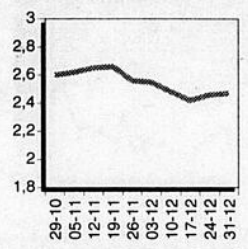
cisco.com/powernow/ca/fr

C'EST LA PUISSANCE DU RÉSEAU. maintenant.

CISCO SYSTEMS

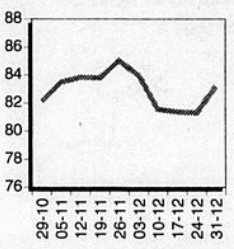
© 2004 Cisco Systems, Inc. Tous droits réservés.

Bons du Trésor (3 mois) %



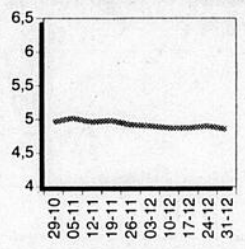
Fermeture **2,47 %**
Précédent **2,46 %**
Variation **+ 0,01 %**
52 semaines **H/2,67 % B/1,92 %**

Le dollar ($ canadien en ¢ US)



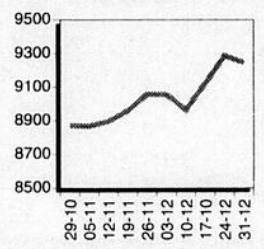
Fermeture **83,20 ¢ US**
Précédent **81,32 ¢ US**
Variation **+ 1,88 ¢ US**
52 semaines **H/84,93 ¢ US B/71,60 ¢ US**

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



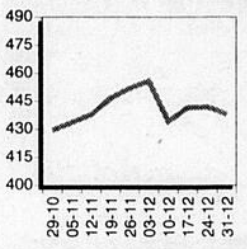
Fermeture **4,85 %**
Précédent **4,90 %**
Variation **- 0,05 %**
52 semaines **H/5,49 % B/4,83 %**

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture **9 246,65**
Précédent **9 287,40**
Variation **- 40,75**
52 semaines **H/9 287,40 B/8 040,17**

L'or à New York ($ US l'once)



Fermeture **437,95 $ US**
Précédent **441,90 $ US**
Variation **- 3,95 $ US**
52 semaines **H/455,90 $ US B/374,85 $ US**

Indices boursiers

	Fermeture	Variation en une semaine	Ratio Cours/bén.	52 semaines Haut	52 semaines Bas
	31-12-04				
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	9246,65	11,47	n.d.	9 275,60	9246,65
S&P/TSX 60	511,91	0,3	n.d.	513,80	511,91
S&P/TSX moyenne capitalisation	652,41	1,45	n.d.	653,94	650,58
S&P/TSX petite capitalisation	625,42	2,9	n.d.	626,35	624,35
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1825,47	50,28	n.d.	1825,47	1793,95
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	200,29	-0,27	n.d.	201,28	200,11
Industrie	75,48	0,85	n.d.	75,76	75,41
Consomm. discrétionnaire	94,30	0,52	n.d.	94,30	93,82
Consommation de base	193,47	0,47	n.d.	193,74	192,81
Finance[1]	154,38	1,21	n.d.	154,96	154,38
Soins de santé	54,37	-0,71	n.d.	54,92	54,37
Technologies de l'information	31,80	- 0,51	n.d.	32,10	31,80
Matériaux[2]	166,68	-0,5	n.d.	167,16	166,53
Services aux collectivités	161,49	-2,86	n.d.	162,42	161,33
Télécommunications	71,80	0,22	n.d.	72,06	71,66
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	10783,01	-44,11	n.d.	10 832,52	10781,01
DJ, transport	3798,05	10,27	n.d.	3813,54	3797,16
DJ, services publics	334,95	-0,94	n.d.	337,02	334,95
DJ, 65 actions	3395,82	6,15	n.d.	3411,70	3395,69
NYSE, composé	7250,06	41,28	n.d.		
Amex	1434,34	16,59	n.d.	1 435,04	1186,14
S&P 500	1211,65	-1,52	36,71	1 217,33	1211,65
Nasdaq	2175,44	14,82	n.d.	2185,56	2174,63
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)					
Hong-Kong (H.S.)	14230,14	-5,16	n.d.		
Londres (F.T.100)	4814,3	26,6	n.d.		
Mexique (IPC)	12917,88	169,43	n.d.		
Paris (CAC)	3 821,16	1,48	n.d.		
Tokyo (Nikkei 225)					
Eur., Australasie, Extr.-Orient	772,7	7,4	n.d.		

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.

TABLEAU : LES AFFAIRES

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

	Rendement %[1]	Cotes hebdomadaires		
	31-12-04	31-12-04	24-12-04	31-12-03[2]
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	7,61	12,380	12,404	12,030
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	15,20	13,927	13,986	12,161
Équilibré	8,99	12,799	12,847	12,035
Obligations	6,56	11,398	11,372	11,246
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	12,99	7,488	7,505	6,627
Fonds CORMEL Équilibré	10,29	15,980	16,028	14,756
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	7,47	13,022	13,079	12,233
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	10,86	13,960	13,987	12,628
Équilibré	8,56	54,397	54,436	51,033
Obligations	6,48	14,331	14,297	14,150
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC.	31-12-04	31-12-04	24-12-04	31-12-03[2]
Actions canadiennes		20,006	19,904	17,751
Action internationales		8,079	8,213	7,788
Équilibré		11,917	11,894	10,983
Marché monétaire		10,014	10,014	10,014
Obligations internationales		9,017	9,919	9,786
Obligations canadiennes		10,994	10,967	10,817
Omnibus		21,703	21,689	20,484
Placement (fonds)		20,792	20,776	19,473
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique	30-11-04	31-12-04	30-11-04	30-11-03
Revenu à court terme	2,10	34,216	34,334	34,334
Obligations	7,06	38,120	38,148	38,148
Actions	16,83	53,637	53,418	53,418
Équilibré	10,01	43,008	42,307	42,307
International	9,10	6,234	6,626	6,626
Américain	2,86	8,477	8,689	8,689
Asie	10,92	13,089	12,738	12,738
Europe	5,94	11,484	11,265	11,265
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC	30-11-04	31-12-04	24-12-04	28-10-03
Actions Asiatiques	9,14	11,652	11,725	10,723
Actions Canadiennes	15,05	22,249	23,271	22,038
Actions Européennes	7,26	9,405	9,658	8,781
Obligations	6,71	11,855	12,163	12,065
Court terme	2,21	9,414	9,428	9,424
International Actions	4,33	11,155	11,414	10,494
Équilibre-Croissance	9,23	10,099	10,429	9,971
Mondial diversifié	6,41	8,857	8,963	8,561
Indiciel américain	2,17	6,747	6,946	6,472
Équilibré	8,40	12,888	13,207	12,833

Ce tableau comprend uniquement la valeur de l'actif net spar action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée.
1 Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois. 2 Cote de l'an dernier.

Ce qui peut mêler les cartes en 2005



Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

À en croire la majorité des experts, la Bourse offrira en 2005 une performance positive pour une troisième année de suite.

Comme les marchés financiers réservent toujours des surprises, LES AFFAIRES ont sondé des stratèges pour savoir ce qui pourrait perturber leurs scénarios.

> Taux d'intérêt

La **Banque du Canada** a laissé son taux directeur inchangé en décembre dernier, après l'avoir haussé à deux reprises pour éviter une surchauffe de l'économie canadienne.

Selon **Vincent Delisle,** stratège chez **Scotia Capital,** la Banque pourrait non seulement maintenir son taux au niveau actuel, mais aussi l'abaisser si l'économie s'affaiblit davantage.

Cela serait d'autant plus probable si le huard continuait de s'apprécier face au billet vert.

« Un tel scénario accroîtrait les craintes à l'égard de la rentabilité des entreprises canadiennes et provoquerait une rotation plus marquée vers les secteurs défensifs comme les services publics et les télécommunications », avance-t-il.

La surprise serait d'autant plus grande si la **Réserve fédérale américaine** (Fed) cessait de relever ses taux, estime **Ian Nakamoto,** directeur de la recherche pour **MacDougall, MacDougall & MacTier.**

« Contrairement à la plupart des prévisionnistes, je ne crois pas que la *Fed* va continuer à relever ses taux jusqu'à la fin de l'année. L'économie américaine devrait ralentir, ce qui la forcera à faire une pause. »

Pierre Lapointe, de la **Financière Banque Nationale,** croit probable que la Fed



[2005 MARCHÉS]

relève ses taux plus vite que prévu. « L'inflation risque de causer une surprise en augmentant, et cela aura un impact négatif sur les marchés », dit-il.

> Inflation

M. Nakamoto se démarque aussi en affirmant que les pressions inflationnistes ne devraient pas faire grimper les rendements des obligations canadiennes de 10 ans.

Le rendement en dividende de 1,7 % rendrait les actions attrayantes dans le contexte actuel des taux d'intérêt.

> La Chine

Plusieurs stratèges préfèrent les titres de ressources naturelles, parce qu'ils prévoient que la croissance économique de la Chine restera forte.

Or, « les autorités chinoises ont pris plusieurs mesures pour ralentir l'économie dans la dernière année, et la prochaine étape consistera en la réévaluation de sa monnaie », croit M. Lapointe.

« Acheter en Chine deviendrait donc moins intéressant pour les Américains, ce qui ralentirait son économie. Cela aurait donc un impact négatif sur la Bourse en général, et en particulier au Canada en raison de la prépondérance des ressources », explique-t-il.

> Pétrole

Peu de spécialistes ont su prévoir que le prix du baril de pétrole brut atteindrait un sommet de 55,67 $ US en 2004.

À l'instar du **ministère de l'Énergie des États-Unis** (voir p. 35), les experts prévoient qu'il restera élevé.

Selon **David Rosenberg,** économiste en chef nord-américain de **Merrill Lynch,** une chute du prix du baril à 30 $ US créerait une surprise, a-t-il indiqué par courriel.

L'effet serait positif sur la Bourse en raison de l'amélioration des marges bénéficiaires des entreprises.

> Croissance des profits

À l'unanimité, les stratèges prévoient un ralentissement du taux de croissance des profits.

« On s'attend à 10 % de croissance cette année, mais si elle s'avérait plus forte, les actions apparaîtraient sous un jour plus positif. Nous accordons toutefois une faible probabilité à ce scénario », note M. Lapointe.

De nombreux autres impondérables, positifs ou négatifs, influeront sur la Bourse en 2005.

Un attentat terroriste n'est pas à écarter, mais MM. Delisle et Lapointe jugent qu'une stratégie ne peut être établie en fonction d'un événement hors du contrôle des investisseurs. ■

Les devises

Au 24 décembre 2004
Pour un dollar, vous aviez :

Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	4,6718
Afrique française (Franc CFA)	401,9160
Allemagne (Euro)	0,6010
Antilles anglaises (netherlan)	1,4512
Argentine (Peso)	2,4247
Australie (Dollar)	1,0570
Autriche (Euro)	0,6010
Bahamas (Dollar)	0,8130
Barbade (Dollar)	1,6225
Belgique (Euro)	0,6010
Bermudes (Dollar)	0,8130
Brésil (Real)	2,2046
Chili (Peso)	464,7371
Chine (Yuan)	6,7480
Colombie (Peso)	1 919,2826
Cuba (Dollar US)	0,8130
Danemark (Couronne)	4,4701
Égypte (Livre)	5,0468
Espagne (Euro)	0,6010
États-Unis (Dollar)	0,8130
Finlande (Euro)	0,6010
France (Euro)	0,6010
Grèce (Euro)	0,6010
Haïti (Gourde)	29,1479
Hollande(Euro)	0,6010
Hong-Kong (Dollar)	6,3280
Inde (Roupie)	35,4770
Irlande (Euro)	0,6010
Israël (New Shekel)	3,5279
Italie (Euro)	0,6010
Jamaïque (Dollar)	49,9796
Japon (Yen)	84,2670
Liban (Livre)	1 233,5916
Luxembourg (Euro)	0,6010
Maroc (Dirham)	6,7190
Mexique (Nuevo peso)	9,0440
Nicaragua (Gold Cordoba)	13,2327
Norvège (Couronne)	4,9780
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,1380
Pakistan (Roupie)	48,6424
Pays-Bas (Euro)	0,6010
Pérou (Nuevo Sol)	2,6889
Philippines (Peso)	45,7806
Pologne (Zloty)	2,5125
Porto Rico (Dollar)	0,8130
Portugal (Euro)	0,6010
Rép. dominicaine (Peso)	22,0138
Rép. tchèque (Couronne)	18,5633
Roumanie (Leu)	23 567,8967
Royaume-Uni (Livre sterling)	0,4220
Russie (Rouble)	22,7537
Singapour (Dollar)	1,3408
Slovaquie (SKK)	23,5385
Suède (Couronne)	5,4270
Suisse (Franc)	0,9290
Tunisie (Dinar)	0,9890
Turquie (Lire)	1 132 502,8312
Venezuela (Bolivar)	1 561,5167

Données fournies par la Banque Nationale

Transactions boursières de la semaine

terminées le 31 décembre 2004

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1698		–	
Titres en hausse	853	50	–	
Titres en baisse	681	40	–	
Titres inchangés	164	9	–	
Haut 52 semaines	364	–	–	
Bas 52 semaines	43	–	–	

TABLEAU : LES AFFAIRES

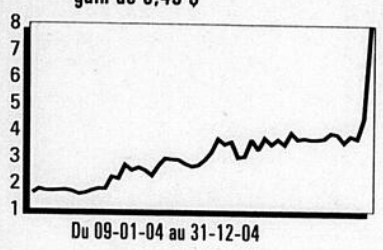
Marchés monétaires

Semaines du		31-12	27-12	20-12	14-12
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (19 oct. 04)		2,75	2,75	2,75	2,75
2. Taux cible des prêts à un jour (19 oct. 04)		2,50	2,50	2,50	2,50
3. Taux préférentiel (19 oct. 04)		4,25	4,25	4,25	4,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	2,52	2,51	2,53	2,49
	(6 mois)[1]	2,56	2,62	2,62	2,61
5. Papier commercial	(90 jours)	2,57	2,60	2,57	2,57
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	2,58	2,59	2,58	2,58
7. Argent à demande[1]		2,50	2,50	2,50	2,50
ÉTATS-UNIS		31-12	27-12	20-12	14-12
1. Taux d'escompte (14 déc. 04)		3,25	3,00	3,00	2,75
2. Taux cible des Federal Funds (14 déc.04)		2,25	2,00	2,00	1,75
3. Taux préférentiel (14 déc. 04)		5,25	5,00	5,00	1,75
4. Bons du Trésor	(3 mois)	2,225	2,25	2,18	2,20
	(6 mois)	2,56	2,56	2,465	2,425
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	2,50	2,49	2,48	2,45
6. Papier commercial	(90 jours)	2,35	n.d.	2,38	2,40
7. Eurodollars	(90 jours)	2,50	2,38	2,48	2,42

1 Achat minimal de 1 M$.

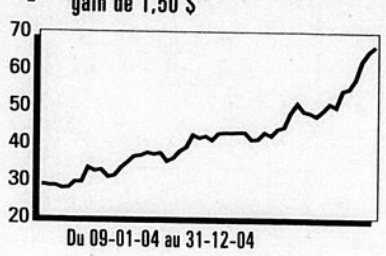
TABLEAU : LES AFFAIRES

↑ Pebercan, 7,99 $, gain de 3,49 $



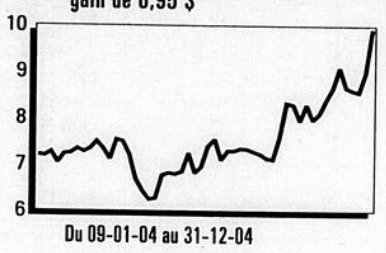
Le titre de **Pebercan** (Tor., *PBC*) a atteint un sommet annuel de 9,20 $ durant la séance du 30 décembre. La société d'exploration pétrolière a dévoilé des résultats de travaux de forage sur un site cubain. Selon les données, le puits *Santa Cruz 100* produit 1 300 barils par jour avec un diamètre de production de 14 mm. Deux forages supplémentaires d'évaluation devraient être réalisés au cours du premier semestre de 2005. Pebercan vendra la production au gouvernement cubain.

↑ Trican Well, 66,50 $, gain de 1,50 $



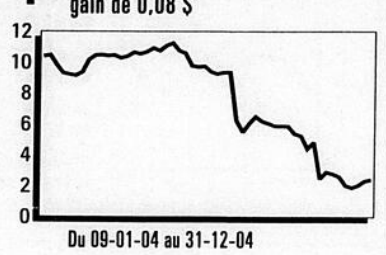
Les dirigeants de **Trican Well Service** (Tor., *TCW*) ont dévoilé un ambitieux plan d'immobilisations en 2005. Le fournisseur d'équipement de forage consacrera 68 M$ à l'ajout de machinerie supplémentaire au sein de ses activités canadiennes. De plus, Trican compte investir une somme de 16 M$ afin d'accroître ses activités en Russie. En outre, elle augmentera la quantité de personnel et de machinerie destinés à un projet russe d'exploration et de production pétrolières d'une société canadienne.

↑ Sherritt International, 9,94 $, gain de 0,95 $



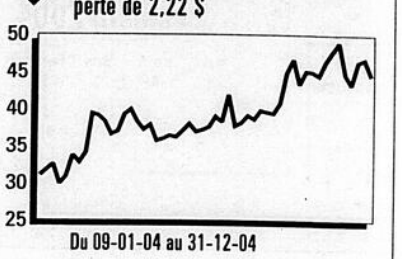
L'action de **Sherritt International** (Tor., *S*) a atteint un sommet annuel de 10,10 $, le 30 décembre. La société possède une participation de 45 % du gisement cubain *Santa Cruz*. Le partenaire de Sherritt est Pebercan. D'autre part, le programme de rachat d'une partie des titres d'emprunt de l'entreprise n'a pas suscité l'engouement des investisseurs. En effet, aucun détenteur de titres échéant le 31 mars 2010 n'a répondu à l'offre déposée quelques semaines auparavant par la société.

↑ CFM Corp., 2,43 $, gain de 0,08 $



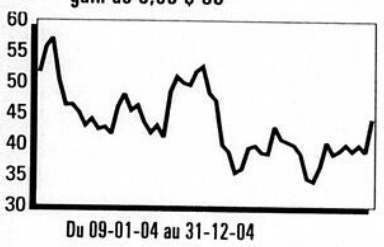
Le titre de **CFM Corporation** (Tor., *CFM*) a connu une semaine en dents de scie. Le titre de ce fabricant de barbecues a atteint un sommet mensuel de 2,97 $ à la séance du 30 décembre. Toutefois, le même jour, les dirigeants ont semé l'émoi chez les investisseurs en affirmant que les résultats de l'exercice financier terminé le 2 octobre seront teintés de rouge. À leur avis, la perte enregistrée durant cette période pourrait atteindre un niveau inégalé en raison d'une radiation substantielle des éléments d'actif.

↓ PetroKazakhstan, 44,53 $, perte de 2,22 $



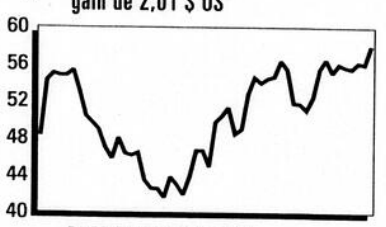
Les dirigeants de **PetroKazakhstan** (Tor., *PKZ*) ont annoncé la suspension temporaire de la production pétrolière d'un gisement détenu en coentreprise. Selon eux, les dirigeants de celle-ci ont modifié la répartition de la production du site sans avoir tenu de consultation préliminaire auprès des deux partenaires de **Turgai Petroleum**. En conséquence, PetroKazakhstan a expédié un avis enjoignant les dirigeants de Turgai de respecter la répartition à parts égales de la production du site.

↑ Amazon.com, 44,29 $ US, gain de 5,36 $ US



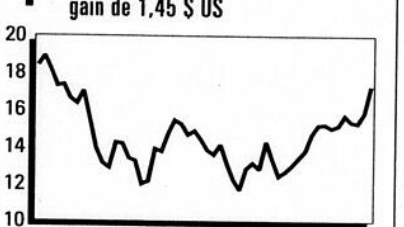
Le titre d'**Amazon.com** (Nasdaq, *AMZN*) affiche un bond hebdomadaire de 13,8 %, après avoir fracassé plusieurs records. Les ventes du détaillant en ligne ont atteint un sommet historique au cours de la période du 25 novembre au 24 décembre. Au cours de la journée la plus active, la société a expédié 2,8 M d'articles dans 217 pays. De plus, pour la première fois depuis sa fondation, les ventes tirées des produits électroniques ont surpassé celles générées par la vente de livres.

↑ Genzyme Corp., 58,07 $ US, gain de 2,01 $ US



Le 29 décembre, l'action de **Genzyme Corporation** (Nasdaq, *GENZ*) a atteint un sommet annuel de 59,14 $ US. La société a obtenu l'approbation de la **Food and Drug Administration** afin de commercialiser un traitement de la leucémie pédiatrique pour les malades âgés de 1 à 21 ans. De plus, la société détiendra un brevet d'une durée de 7 ans aux États-Unis. Les dirigeants de Genzyme croient que le *CLOLAR* sera offert à compter de janvier ou de février de cette année.

↑ Symbol Techs., 17,30 $ US, gain de 1,45 $ US



Les actionnaires de **Symbol Technologies** (NY, *SBL*) poussent un soupir de soulagement. Les dirigeants de ce fabricant de logiciels de communication sans fil ont annoncé l'obtention d'une marge de crédit de 250 M$ US auprès de deux institutions bancaires américaines afin de financer l'achat d'un concurrent et d'accroître le fonds de roulement de l'entreprise. Auparavant, les dirigeants souhaitaient recueillir cette somme en procédant à une émission d'actions ordinaires.

↓ Northrop, 54,36 $ US, perte de 2,20 $ US



Les dirigeants de **Northrop Grumman** (NY, *NOC*) ont annoncé la signature d'une entente visant la conclusion de litiges entourant la vente d'une division aéronautique survenue en octobre 2002. Selon les conditions de l'entente, Northrop versera une somme de 99 M$ US à **Goodrich Corporation** afin de défrayer les coûts liés au respect des garanties offertes par Northrop. La société affirme que cette entente à l'amiable retranchera près de 10 M$ US du bénéfice du quatrième trimestre de 2004.

↓ XM Satellite, 37,62 $ US, perte de 2,30 $ US



La croissance accélérée de **XM Satellite Radio** (Nasdaq, *XMSR*) pourrait nuire à la rentabilité des prochains trimestres, selon les experts. En effet, le fournisseur de radio par satellite compte maintenant 3,1 M d'abonnés, ce qui constitue un seuil supérieur à l'objectif des dirigeants. La popularité grandissante de XM a permis à l'entreprise de surenchérir afin d'obtenir le contrat de diffusion par satellite de la totalité des parties des équipes professionnelles de base-ball jusqu'en 2016. ■ **D.R.**

BOURSE DE TORONTO EN 2004

REVUE DE L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 2004
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Vol. 000	Clôt. $	Var. $	Var. %
A							
13,00	10,20	A&W Rev un	AW	2806	12,96	+1,64	+14,5
2,25	0,91	ACD Sys	ASA	7754	1,05	−1,13	−51,8
3645	21,05	ACE Aviatn B	ACE	17080	35,57		nil
36,50	21,00	ACE Aviatn RV♦		43848	35,55		nil
12,30	842	ACSMediaun	AYP	13506	940	−140	−13,0
0,52	0,16	ADB Sys	ADY	21736	0,21	−0,19	−46,8
0,84	0,24	ADF SV♦	DRX	2910	0,38	−0,36	−48,6
1,93	1,50	ADS MV♦	AAL	1367	1,75	+0,10	+6,1
11,50	4,12	AEterna	AEZ	41785	750	+3,20	+744
045	0,175	AFCAN Mng	AFK	26690	0,34		nil
2,20	0,85	AFM Hosp	AFM	88	1,00	−0,50	−33,3
20,00	15,15	AGFMgmtB NV♦	AGF	58539	1770	+0,20	+1,1
3,98	2,90	AGF Master	AFP	711	3,05	−0,10	−3,2
25,69	20,25	AIC Div	ADC	347	22,02	−0,98	−4,3
30,00	26,05	AIC pf		294	2751	+140	+54
1540	11,80	AIC Glbl	ASC	255	13,15		nil
10,75	10,05	AICGlblpf		457	10,34		nil
31,00	24,60	AKITA B	AKT	5	28,50	+4,25	+175
2750	23,60	AKITA A NV♦		2237	26,98	+2,82	+11,7
3,95	1,13	AMR Tech	AMR	6084	2,35	+1,15	+95,8
1140	6,90	AMVESCAP♦	AVZ	4402	790	−1,65	−173
12,63	10,32	APF Enrg un	AY	77344	11,72	−0,82	−6,5
118,70	10449	APFEngTrdb		308	110,00	+1,50	+14
1798	13,50	ARC Eng un	AET	106301	1790	+3,16	+214
30,50	21,10	ARC Res	ARX	60	29,72	+6,97	+30,6
3,70	0,82	ART Advd	ARA	11880	1,05	−1,83	−63,5
59,00	45,65	ATCO 1 NV♦	ACO	8092	58,50	+10,50	+21,9
59,50	46,00	ATCO II		78	5775	+944	+19,5
29,95	2708	ATCO pf3		1001	28,99	+0,75	+2,7
25,38	17,75	ATI Tech	ATY	325977	23,26	+3,77	+19,3
20,55	1341	ATI Tchnlgys*		314	19,50		nil
14,50	9,87	ATS Auto	ATA	37293	10,75	−2,00	−15,7
0,65	041	AZCAR	AZZ	1710	0,61	+0,13	+27,1
2140	15,33	AastraTch	AAH	8182	20,98	+3,98	+23,4
52,50	3725	AberDia	ABZ	40648	4245	−4,56	−9,7
9,56	8,50	AberdnAP	FAP	12900	9,28	+048	+5,5
11,38	844	AberdnG7	GSV	8399	9,38	−1,05	−10,1
21,37	19,34	AbrdnSCOT	SCO	2696	20,15	+0,22	+1,1
10,97	6,25	AbitibCons	A	611110	8,26	−2,11	−20,3
6,35	5,15	AbitibConsUS*		4	6,22		nil
15,60	11,07	Acclaim	AE	94055	1440	+240	+20,0
15798	111,17	AcclmEngdb		114	150,50	+28,50	+234
114,16	100,60	AcclmEngAdb		495	110,00		nil
11,25	6,50	AccordFn	ACD	692	8,75	+1,70	+24,1
4,02	1,55	AccreteEng	GZ	4491	3,94		nil
9,79	5,00	Acetex	ATX	44005	8,81	+2,20	+33,3
1040	9,70	ACTIVEnergy	AEU	2724	10,25		nil
10,70	8,10	ActyAllCap	AAI	1139	1045		nil
10,81	9,26	ActyGrwthun	AIG	4598	10,70	+0,65	+6,5
5,75	5,00	Adaltis	ADS	6332	549		nil
2,50	0,95	AdastraMin	AAA	14962	1,95	+0,70	+56,0
25,00	20,00	Addenda	ADV	2066	24,65		nil
0,65	0,20	Adeptron	ATQ	14158	0,24	−0,10	−294
0,84	0,34	Adherex	AHX	32705	042	−0,08	−16,0
14,83	4,80	AdvFibr un	AFT	14963	5,93	−642	−52,0
22,54	16,01	AdvEng un	AVN	46123	22,01	+4,07	+22,7
166,09	121,14	AdvEng db		53	160,00	+32,98	+26,0
132,00	101,00	AdvEngAdb		159	129,75	+21,75	+20,1
135,20	106,00	AdvtgEnBdb		489	133,00	+25,00	+23,1
111,00	101,75	AdvtgEnCdb		286	109,56		nil
109,50	101,05	AdvtgEnDdb		248	10750		nil
0,22	0,065	Advantex	ADX	9273	0,08	−0,09	−52,9
705	4,20	AeconGrp	ARE	13508	6,58	+2,03	+44,6
1,08	0,29	AfriOre	AFO	13901	0,70	−0,24	−25,5
1245	9,80	AgGrwthun	AFN	6070	1240		nil
19,95	15,50	AgnicoEag	AGE	89848	16,52	+0,89	+5,7
4,00	2,50	AgncEaglwt*		1893	2,76	−0,07	−2,5
129,95	105,02	Agnico db*		101	113,50	+750	+71
9,80	700	Agricore LV♦	AU	12046	905	−0,05	−0,5
16,00	13,80	AgricoreApf		47	14,60	+0,05	+0,3
14700	112,01	Agricoredb		233	130,00	−8,75	−6,3
22,76	16,26	Agrium	AGU	111469	20,25	−1,14	−5,3
648	041	GrpLesAils	MOD	7554	045	−0,59	−56,7
36,00	11,88	Ainswrth	ANS	2676	24,80	+12,52	+102,0
3,50	1,51	Airboss	BOS	5398	3,50	+1,60	+84,2
0,77	0,30	AirIQ	IQ	46505	0,65	+0,10	+18,2
4,29	1,84	AlamosGld	AGI	45627	3,60		nil
4,10	3,01	AlarmForc	AF	4441	3,55	+0,15	+44
66,08	50,71	Alcan	AL	290608	58,80	−1,77	−2,9
52,25	3700	Alcan*		4294	49,00		nil
2720	25,11	AlcanCpf		1267	25,75	−0,50	−1,9
26,00	2440	AlcanEpf		1133	25,20	+0,22	+0,9
24,21	13,99	AlcatlCda♦	AT	1346	18,80	+1,60	+9,3
14,25	10,35	AlexisNhun	AN	8824	12,55	−0,94	−70
100,50	95,71	AlexisNihondb		200	100,00		nil
0,155	0,045	Algo Grp	AO	1580	0,065	−0,02	−18,8
73,35	5700	AlgomCent	ALC	136	71,00	+8,50	+13,6
30,85	6,60	AlgomaStl	AGA	118593	29,30	+22,25	+315,6
11,30	9,01	AlgPwr un	APF	34231	10,62	−0,08	−0,7
108,00	99,00	AlgonqnPwrdb		252	106,99		nil
34,70	25,00	Aliant	AIT	22752	2780	−4,30	−134
2724	25,01	Aliant pf		756	26,70	+0,34	+1,3
3700	22,75	AlCoucheA MV♦	ATD	924	35,20	+10,20	+40,8
3644	21,95	AlCouchBSV♦		55672	35,50	+11,60	+48,5
88,73	65,02	AllbancAcap	ABK	313	88,73	+18,27	+25,9
64,25	61,37	AllbancCpf		219	62,00		nil
32,50	19,75	AllncAtlA	AAC	204	32,50	+12,94	+66,2
33,10	19,35	AllncAtlBNV♦		35071	32,71	+12,89	+65,0
18,30	12,96	AllianceSp un	ASI	1017	1724		nil
10,74	9,78	AlianceSp pf		901	10,28		nil
1440	11,03	AlldREITun	AP	4289	13,80	+0,95	+7,4
2,75	145	Almaden	AMM	11080	1,65	−0,70	−29,8
2349	18,52	AltaGsIncm	ALA	38136	23,15		nil
1,15	0,73	Am Inc LP	AI	2468	0,87	−0,09	−99
1240	10,03	AmerIncmun	USA	1772	10,56	−0,60	−54
2,20	1,30	AmerigoRs	ARG	37595	1,93		nil
144	0,82	AmergReswt		1495	1,34		nil
14,10	10,96	AmrStr un	RSP	264	11,81	−0,62	−5,0
4,75	2,65	Amica	ACC	456	4,75	+2,05	+75,9
10,34	5,00	Amisco	IAC	2201	542	−0,98	−15,3
1,10	0,67	Amisk A♦	AS	467	0,80		nil
13,70	10,50	Amtelcm un	AMT	3365	1346	+1,36	+11,2
1,91	1,35	AnatoliaMnrl	ANO	1376	1,60		nil
31,00	2244	Andres B	ADW	2	31,00	+8,99	+40,8
28,08	20,75	AndresA NV♦		457	28,05	+705	+33,6
39,00	18,92	Angiotch	ANP	50753	22,22	−753	−25,3
29,02	15,00	Angiotch*		34	1762		nil
8,69	4,10	AnorMED	AOM	19261	5,65	+1,15	+25,6
1,72	0,80	AnthyClrk	ACL	759	1,03	−042	−29,0
2,39	0,85	Antrim	AEN	59771	0,96	−0,14	−12,7
6,25	4,00	Anvil	AVM	2003	6,00		nil
3,31	0,65	Apollo Gld	APG	65273	1,03	−1,93	−65,2
2,93	1,70	Aquest	AEX	6501	247		nil
18,60	14,80	ArborMemA	ABO	200	1845	+3,70	+25,1
20,50	13,50	ArborMemB NV♦		179	19,00	+4,80	+33,8
1242	1040	ArctcGla	AG	7924	12,00	+1,50	+14,3
3,05	1,72	ArgoEng	AAE	12255	2,99		nil
48,00	42,00	ArgusApf	AR	2	43,00	−6,00	−12,2
4795	24,50	ArgusBpf		113	41,00	+16,00	+64,0
48,00	40,50	ArgusDpf		3	41,00	−8,50	−172
14,15	9,98	Armtec un	ARF	7275	13,75		nil
11,50	9,91	Arriscraft un	AIN	4132	11,35		nil
10,87	6,36	ArtInMtnun	AIM	6111	730		nil
647	2,52	Asbestos	AB	146	5,60	+3,00	+115,4
2,06	0,87	AshtonMng	ACA	15070	1,05	−043	−29,1
0,265	0,09	AsiaPcRs	APQ	176447	0,155	−0,06	−27,9
0,51	0,16	AspenRes	ASR	30873	0,25	+0,08	+47,1
12,08	710	AssocBrnds	ABF	12620	8,07	−3,29	−29,0
32,75	26,80	AstralA NV♦	ACM	22929	32,58	+4,53	+16,1
32,50	2701	AstralB SV♦		317	32,50	+4,29	+15,2
11,19	9,90	Atl Pwr IPS	ATP	12893	10,75		nil
0,79	0,22	AtlntsSys	AIQ	10392	042	+0,17	+68,0
740	445	AtlasCld	FZR	57021	5,60	−0,75	−11,8
4,50	2,65	AtlasEnrg	AED	45169	340	−0,60	−15,0
1,05	0,29	Atna Res	ATN	30942	0,79	+0,23	+41,1
8,30	5,15	Aur Res	AUR	171322	6,38	−0,37	−5,5
0,23	0,10	AuradoEn	AEO	97471	0,16	−0,06	−27,3
2,18	1,24	AurizonMn	ARZ	45457	1,57	−040	−20,3
3,76	1,25	Automodlr	AM	666	1,50	−1,71	−53,3
0,63	0,25	Avcorp	AVP	7367	0,32	−0,16	−33,3
11,35	781	Avenir un	AVF	3164	11,20		nil
28,95	18,15	Axcan	AXP	28682	23,28	+3,03	+15,0
0,92	0425	Axia	AXX	14941	0,88	+0,36	+69,2
1,27	043	AzureDyn	AZD	19755	1,00		nil
B							
11,73	6,95	BSpltIIcs	BXN	1393	10,35	−0,05	−0,5
18,86	18,30	BSpltIIpf		478	1846	−0,24	−1,3
30,28	25,64	BCE	BCE	538958	28,92	+0,02	+0,1
2770	25,65	BCEpfAA		3382	26,95	+0,20	+0,7
2799	26,00	BCEpfAC		2050	2701	−0,14	−0,5
2712	25,50	BCEpfR		3209	26,14	−0,81	−3,0
25,70	24,55	BCEpfS		2022	25,00	−0,59	−2,3
26,00	24,27	BCEpfY		234	25,25	+0,10	+04
2775	25,95	BCEpfZ		3939	2705	+0,15	+0,6
15,00	10,51	BCXSpltcap	BCX	1130	13,30	−0,61	−44
16,50	15,30	BCXSpltApf		560	15,95	−0,05	−0,3
28,98	14,89	BFI Cda un	BFC	16063	2449	+799	+484
15,90	13,50	BMONTcap	BMT	539	14,73		nil
28,50	2782	BMONT pf		386	28,21		nil
13,23	9,50	BMTC A SV♦	GBT	6423	12,70	−040	−3,1
72,00	29,75	BNN Invts	BNB	66	66,00	+36,25	+121,8
28,75	25,20	BNNSpltpfd	BNA	617	26,76	+0,06	+0,2
26,25	24,23	BNNSpltBpf		2808	26,25		nil
116,30	106,00	BNS BaTS	SBA	22	114,85	+2,85	+2,5
29,12	20,75	BNS Split	BSN	248	29,12	+8,37	+40,3
25,50	23,35	BNSSpltApf		74	23,76	−0,74	−3,0
61,56	51,00	BP ads*	BP	11	59,32	+19,32	+48,3
8,33	701	BPI Glb un	BOI	2012	758	−0,33	−4,2
53,00	33,50	BPO Pptys	BPP	6297	39,00	+4,50	+13,0
2445	19,75	BPO Gpf		2741	23,75	+2,85	+13,6
24,87	20,00	BPO Jpf		3115	23,80	+1,85	+8,4
24,60	19,75	BPO Mpf		2595	24,00	+3,00	+14,3
1749	8,00	Badger Incm	BAD	8424	1738		nil
4,38	0,87	BakBone	BKB	50529	1,07	−2,53	−70,3
17,44	706	BallrdPwr	BLD	45758	8,16	−717	−46,8
0,59	0,20	Band–Ore	BAN	7289	0,26	−0,26	−50,0
59,65	49,50	BkMtl	BMO	275657	57,76	+4,26	+8,0
27,44	25,90	BkMtl4pf		9705	26,50	−0,39	−1,5
27,99	2445	BkMtl5pf		1990	27,36	+0,81	+3,1
27,40	25,75	BkMtl6pf		13249	26,18	−046	−1,7
28,70	25,00	BkMtl10pf*		4177	26,80	−0,60	−2,2
41,30	32,36	BkofNS	BNS	478238	40,70	+780	+23,7
27,55	24,55	BkNS12pf		2715	27,21	+0,73	+2,8
10,35	8,00	BrclysAdvBd	BAC	3563	8,96		nil
12,00	9,20	BrclyAdvun	BAE	7276	11,75	+1,14	+10,7
13,50	10,05	BrclysIncm	BAI	7721	13,22	+1,97	+17,5
10,62	750	Brclys I&G un	BDS	1659	10,35		nil
11,15	9,95	BrclysI+Gpf		1550	10,60		nil
11,10	9,90	Barclays100un	BTH	2241	10,73		nil
31,82	24,10	Barrick	ABX	408135	29,00	−0,31	−1,1
25,16	18,10	Barrick Gld*		736	23,20		nil
16,70	12,90	Brrck exch	HCX	171	15,61	−0,17	−1,1
14,00	9,78	Baytex un	BTE	93253	12,77	+1,92	+17,7
9,00	3,90	BearCrkEn	BCK	21576	849	+4,54	+114,9
15,00	10,35	BeckerB NV♦	BEK	276	11,33	+043	+3,9
2644	25,00	Bell15pf	BC	1768	25,13	−1,20	−4,6
2720	25,25	Bell17pf		2014	25,60	−0,20	−0,8
28,00	25,75	Bell19pf		619	26,55	−0,05	−0,2
2725	2540	BllNrdqApf	BNG	388	26,20	+0,10	+04
16,75	11,01	BellNrdq un	BNQ	19003	16,23	+2,24	+16,0

SPÉCIAL : LES COTES BOURSIÈRES DE L'ANNÉE 2004

Nous vous offrons exceptionnellement cette semaine les cotes boursières de la Bourse de Toronto de l'année 2004 au complet.

Ainsi, vous retrouverez pour tous les titres inscrits à Toronto des données comme leur sommet et leur creux pour l'année, la variation en dollars et en pourcentage (en 2004) ainsi que le cours de fermeture le 31 décembre.

Ces données complètes de 2004 sont des outils stratégiques de référence pour l'investisseur. Elles permettent entre autres d'évaluer la performance annuelle de ses titres et de son portefeuille.

Nous vous recommandons fortement de conserver ces cotes pour consultation ultérieure.

Veuillez noter que les cotes boursières de la Bourse de New York et du Nasdaq sont celles de la semaine terminée le 31 décembre; les gagnants et les perdants sont également ceux de la semaine dernière.

– La rédaction

REVUE DE L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 2004

Statistiques de la semaine terminée le 31 décembre 2004

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
Les plus fortes hausses						
Pebercan	7 471	↑9,20	4,69	7,99	+3,49	+77,6
Milagro Enrg	42 853	1,08	0,66	1,05	+0,40	+61,5
SemBioSysGen	106	↑7,50	5,66	7,50	+2,00	+36,4
Capstone Gold	1 995	↑1,20	0,87	1,18	+0,31	+35,6
Producers Oilfd	7 462	↑4,20	2,95	4,00	+1,00	+33,3
180 Connect	1 738	4,25	3,31	4,25	+0,95	+28,8
VSM MedTech	13 533	1,45	1,16	1,40	+0,29	+26,1
World Heart	4 936	3,20	2,35	3,01	+0,51	+20,4
Virexx Medical	4 244	↑1,22	1,04	1,22	+0,20	+19,6
SMTC Mfg Cda	1 945	2,92	2,20	2,61	+0,41	+18,6
Les plus fortes baisses						
Amal Incm un	145	1,09	0,87	0,87	−0,27	−23,7
Fidelity 96	120	3,95	↓3,66	3,75	−1,05	−21,9
AGF Master LP	465	3,33	↓2,90	3,05	−0,75	−19,7
INSCAPE SV	22	10,00	↓9,05	9,05	−2,20	−19,6
Mackenze Mstr	610	4,00	↓3,75	3,95	−0,95	−19,4
NBS Tech	329	2,11	1,30	1,74	−0,37	−17,5
Automodular	140	1,80	1,42	1,50	−0,30	−16,7
CI Master LP	627	2,17	↓1,80	1,86	−0,36	−16,2
Fidelity 93	214	2,79	2,50	2,50	−0,30	−10,7
Front Str un	45	29,00	28,49	28,86	−3,14	−9,8
Les plus actifs						
Nortel Networks	140 197	4,27	4,15	4,16	−0,14	−3,3
BombardierB SV	124 076	2,39	2,20	2,38	+0,17	+7,7
Wheaton River	80 641	4,02	3,82	3,90	−0,13	−3,2
Comaplex Mnrl	54 850	3,60	3,15	3,50	+0,40	+12,9
iUnits i60	50 564	51,57	51,10	51,48	−0,25	−0,5
Bank of NS	43 633	↑41,30	40,55	40,70	+0,15	+0,4
Hillsborough	43 192	1,29	1,13	1,28	+0,09	+7,6
Milagro Enrg	42 853	1,08	0,66	1,05	+0,40	+61,5
Sherritt Intl	41 571	↑10,20	9,15	9,94	+0,95	+10,6
Manulife Finl	30 828	56,05	55,00	55,40	−0,95	−1,7

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Vol. 000	Clôt. $	Var. $	Var. %
12,75	9,54	BrmptnEWIun	EWI	18720	12,50	+2,00	+19,0
10,35	9,60	BrmptnEWOun	OGF	5306	10,15		nil
14,85	12,00	BrmptnEqA	BE	873	13,35		nil
10,80	9,98	BrmptnEqApf		1767	10,55		nil
14,49	11,01	BrmptnMVP	MVP	2248	14,05	+2,39	+20,5
13,16	9,90	BrmptnStun	BSR	3521	12,75	+1,71	+15,5
13,65	10,20	Brmptn un	VIP	3026	13,30	+2,10	+18,8
47,40	35,90	Brookfld	BPO	15530	44,93	+7,63	+20,5
27,98	24,75	BrkfldpfF		4545	27,55	+1,15	+4,4
26,99	24,50	BrkfldpfH		5762	26,55	+0,95	+3,7
27,00	24,70	BrkfldpfI		7896	26,25	+1,15	+4,6
25,20	22,25	BrkfldpfJ		4987	25,14		nil
25,50	23,76	BrookfldPpfK		2948	25,10		nil
26,95	24,85	BrkfldpfG*		2434	26,95	+1,85	+7,4
7,63	5,63	BuhlerInds	BUI	4958	7,58	+1,88	+33,0
2,30	0,80	Bulldog A	BDE	48720	2,16		nil
7,75	5,00	Bulldog B		155	7,75		nil
55,00	35,72	BurlResIn	B	306	51,83	+15,83	+44,0
2,55	0,96	BurmisEng	BME	10027	2,20	+0,97	+78,9
0,35	0,14	Burntsand	BRT	34232	0,16	−0,06	−27,3
12,95	10,80	BusDvS&P4	BDB	1450	12,95	+1,75	+15,6
10,55	9,95	BusDvEur2		170	10,55	+0,45	+4,5
9,00	8,40	BusDvBk1nt		103	8,83	+0,38	+4,5
11,00	9,80	BusDvGEI5		338	10,90	+0,90	+9,0
8,94	8,25	BusDvIEInt		340	8,94	+0,69	+8,4
13,45	11,15	BusDvNas10		884	13,45	+1,95	+17,0
11,60	10,60	BusDevDJ2		716	11,60	+0,85	+7,9
9,00	8,25	BusDvGEI		270	9,00	+0,45	+5,3
8,30	7,55	BusDev nt*		247	8,15	+0,40	+5,2
10,95	9,95	BusDevBlu1		801	10,90	+0,35	+3,3
11,22	10,34	BusDvS&P3		1128	11,20	+0,70	+6,7
11,80	10,35	BusDvNas4		368	11,00	+0,45	+4,3
12,75	9,70	BusTrEqun	BWI	2909	12,10	+1,70	+16,3
C							
6,77	4,40	CAE	CAE	241692	5,05	−0,81	−13,8
20,70	16,83	CCL A	CCL	69	19,25	+0,35	+1,9
21,00	16,20	CCL B NV♦		11576	18,80		nil
0,85	0,38	CCR Techs	CRL	10976	0,63	−0,04	−6,0
44,30	25,50	CCS Incm un	CCR	8547	43,93	+13,43	+44,0
5,88	2,70	CE Frnkln	CFT	331	4,90	+2,14	+77,5
4,15	2,50	CES Software	FUN	1906	3,94		nil
11,48	1,86	CFM	CFM	46032	2,43	−8,51	−77,8
9,29	7,50	CGI A SV♦	GIB	153468	8,00	−0,10	−1,2
52,50	30,40	CHC B MV♦	FLY	16	52,50	+18,40	+54,0
53,25	29,61	CHC A SV♦		16605	51,04	+18,04	+54,7
34,00	28,00	CHUM	CHM	39	33,00	+2,50	+8,2
33,00	24,51	CHUM B NV♦		4416	29,75	−1,75	−5,6
18,35	14,00	CI Fund	CIX	114450	18,01	+3,97	+28,3
2,54	1,80	CIMstr LP	CIP	948	1,86	−0,30	−13,9
9,93	8,00	CLEARLINK	CNK	778	9,65	+1,65	+20,6
2,50	0,75	CMLGlobal	CNF	94	2,00	+0,91	+83,5
13,98	9,70	CMLHlthcrun	CLC	79036	13,35		nil
3,80	2,15	COM DEV	CDV	42206	3,05	+0,17	+5,9
114,50	99,00	COM DEVdb		41	109,00	+5,00	+4,8
13,23	10,01	COMPASun	CMZ	4686	13,10	+1,62	+14,1
2,75	1,50	CI Energy	CTT	14443	1,75		nil
98,00	71,92	CP HOLDRS	HCH	311	96,98	+20,60	+27,0
27,95	14,48	CP Ships	TEU	146869	17,19	−9,71	−36,1
6,45	3,07	CPI Plstcs	CPI	2361	4,30	−1,72	−28,6
4,44	1,85	CSI Wrlss	CSY	48395	4,38	+2,44	+125,8
0,115	0,005	CableSatisSV♦	CSQ	82333	0,015	−0,02	−57,1
1,50	0,05	Cabletel	TTV	199	0,085	−0,92	−91,5
0,185	0,07	CalderaRs	CDR	28924	0,095	−0,07	−42,4
2,01	1,40	CaldwellNV♦	CWL	4217	1,89	+0,19	+11,2
0,47	0,12	Caledonia	CAL	56934	0,13	−0,29	−69,0
49,50	19,00	Calfrac	CFW	9487	47,25		nil
16,00	9,10	CalianTech	CTY	6485	14,98	+2,88	+23,8
5,98	2,13	Call–Net	FON	2188	3,04	−1,87	−38,1
6,00	2,10	CallNetB NV♦		49660	3,03	−2,02	−40,0
19,10	13,16	CallowyRE	CWT	23311	18,75	+5,00	+36,4
112,96	92,50	CllwyREITdb		459	112,00		nil
15,15	10,15	CalpnNatun	CXT	23075	13,48	+1,28	+10,5
12,58	9,70	CalpinPwr	CF	44138	11,29	−0,26	−2,3
4,31	2,80	Cambior	CBJ	390081	3,21	−0,78	−19,5
1,99	0,87	CambiorwtC		8137	1,05	−0,70	−40,0
0,80	0,40	Cambior wt D		3444	0,47		nil
2,45	1,50	Camco	COC	954	2,44	+0,89	+57,4
42,26	19,08	Cameco	CCO	245023	41,95	+17,03	+68,4
207,50	115,00	Cameco5db		2120	207,50	+73,50	+54,9
0,98	0,37	CampbllRs	CCH	26020	0,47	−0,47	−50,0
11,10	7,96	Canaccord	CCI	13308	9,19		nil
47,00	24,50	CdaBread	CBY	1757	47,00	+21,25	+82,5
28,99	25,40	CdaLifeBpf	CL	1414	27,80	+0,10	+0,4
9,55	5,10	CdaSthn LV♦	CSW	439	9,00	+2,25	+33,3
9,20	8,50	CdaTr un	CNN	828	8,94	+0,09	+1,0
4,00	3,21	CanadexRs	CDX	568	3,50	−0,08	−2,2
16,30	11,51	CdnApt	CAR	30857	15,08	−0,28	−1,8
49,06	41,98	CdnFinNT	CFC	285	47,79	+5,99	+14,3
16,00	15,00	CdnFinNTpf		169	15,15	−0,45	−2,9
15,50	12,10	CdnGenInv	CGI	3561	15,44	+2,74	+21,6
9,96	6,30	CdnGenInvwt		259	9,96	+3,33	+50,2
28,45	25,80	CdnGenInvApf		148	27,20	+0,20	+0,7
27,86	24,35	CdnGenInvBpf		888	27,86	+1,61	+6,1
1,28	0,43	CdnGldHntr	CGH	12402	0,60	−0,55	−47,8
11,20	9,00	CdnHtl un	HOT	11269	10,65	+0,90	+9,2
113,91	102,50	CdnHtl db		52	113,91	+6,66	+6,2
99,99	98,25	CdnHtl REITdb		61	98,25		nil
3,70	2,06	CdnHydro	KHD	9909	3,39	+1,19	+54,1
74,45	61,10	CIBC	CM	268585	72,23	+8,23	+12,9
9,49	8,55	CIBC Nik		93	8,82	+0,07	+0,8
8,90	7,50	CIBC Blue		194	8,80	+0,85	+10,7
11,50	9,00	CIBC un		5390	11,21		nil
28,55	26,50	CIBC23pf		2662	27,97	+0,67	+2,5
28,15	25,11	CIBC24pf		4143	27,30	+0,50	+1,9
28,24	25,06	CIBC25pf		5685	27,23	+0,48	+1,8
27,80	24,75	CIBC26pf		2420	27,12	+0,37	+1,4
27,39	24,70	CIBC27pf		2642	26,94	+0,44	+1,7
27,03	25,35	CIBC29pf		2706	26,50		nil
27,48	24,07	CIBC18pf		2141	26,67	+0,67	+2,6
28,20	26,26	CIBC19pf		3542	27,65	+0,90	+3,4
28,37	26,06	CIBC21pf		6715	26,50	−1,51	−5,4
28,45	26,30	CIBC22pf*		2000	26,50	−0,67	−2,5
27,00	25,51	CIBC20pf*		2151	25,85	−1,15	−4,3
76,09	49,67	CN Rail	CNR	147340	73,07	+18,40	+33,7
55,15	31,91	CdnNatRes	CNQ	303013	51,25	+18,57	+56,8
44,25	24,14	CdnNatRes*		234	42,85		nil
68,19	40,25	CdnOilSnd	COS	78268	67,61	+21,92	+48,0
41,55	29,36	CdnPacRail	CP	162759	41,10	+4,52	+12,4
18,65	13,25	Cdn REIT	REF	22400	17,75	+1,78	+11,1
12,18	9,40	Cdn ResInc	RTU	2040	11,74	+0,99	+9,2
2,28	1,20	CdnRylts	CZZ	8960	1,97		nil
4,88	1,32	CdnSupEn	SNG	113145	1,91	−1,35	−41,4
75,50	43,75	CdnTire	CTR	208	71,50	+25,50	+55,4
77,40	39,00	CdnTireA NV♦		47706	56,21	+16,76	+42,5
64,00	51,42	CdnUtil A NV♦	CU	8311	60,32	+2,46	+4,3
63,90	51,40	CdnUtil B		708	63,90	+5,90	+10,2
26,97	24,70	CdnUtilWpf		1168	26,97	+0,22	+0,8
27,28	24,90	CdnUtilXpf		1096	27,28	+0,53	+2,0
28,50	25,51	CdnUtilSpf		231	28,00	+2,50	+9,8
26,90	24,61	CdnUtilQpf		292	25,70	−0,30	−1,2
25,85	24,20	CdnUtilRpf		161	25,20	+0,35	+1,4
27,00	19,30	CdnWstBk	CWB	12670	26,58	+6,92	+35,2
4,00	0,51	CdnWrldFd	CWF	307	4,00	+0,49	+14,0
0,34	0,05	Cdn Zinc	CZN	82981	0,60	−0,72	−54,5
34,90	24,51	CanManASV♦	CAM	3490	5,33	+1,33	+33,3
109,75	97,00	CanMandb		78	109,00	+8,30	+8,2
15,92	10,50	CanarcRes	CCM	15902	0,56	−0,28	−33,3
4,75	2,26	CanCap54	CAC	475	26,25	−0,35	−1,3
41,41	25,00	CancorMns	KCR	4141	0,38	−0,02	−5,0
18,65	0,48	Candente	DNT	1865	0,60		nil
159,88	115,64	Canfor	CFP	159488	15,65	+4,38	+38,9
6,85	4,56	Cangene	CNJ	6856	11,15	−1,25	−10,1
36,94	14,50	CanicoRes	CNI	36594	14,50	+1,45	+11,1
3,45	0,26	CanicoAwt		3745	0,26	−1,88	−87,9
8,73	0,04	CanlanIce	ISE	8173	0,04	−0,02	−33,3
2,92	8,99	CanWelBldg	CWX	2921	8,50		nil
1,58	14,70	CanWest NV♦	CGS	1158	14,54	+0,73	+5,3
27,91	14,46	CanWest SV♦		127791	14,46	+0,61	+4,4
13,84	16,75	CapGnscap	CGQ	1384	16,75	−0,25	−1,5
8,73	15,10	CapGneqdv		873	15,10	+0,90	+6,3
10,612	1,18	Capstone	CSG	10612	1,18		nil
50,029	9,09	Cardiome	COM	50029	9,09	+4,47	+96,8
1,450	11,18	CaribUtilA*	CUP	1450	11,18	−2,61	−18,9
8,54	0,50	cars4U	CFU	854	0,50	−0,04	−7,4
24,609	13,40	Cascades	CAS	24609	13,40	+1,02	+8,2
23,624	2,20	Caspian Enrg	CEK	23624	2,20	+0,80	+57,1
18,352	3,39	CthdrlEnun	CET	18352	3,39	+1,50	+79,4
39,716	12,34	CedaraSft	CDE	39716	12,34	+6,69	+118,4
266,111	16,90	CelesticaSV♦	CLS	266111	16,90	−2,66	−13,6
10,069	9,30	CelticExp	CLT	10069	9,30	+1,30	+16,3
1,065	15,82	Cntrplate ids	CVP	1065	15,82	−5,43	−25,6
15,955	22,25	CenterraGld	CG	15955	22,25		nil
18,187	6,58	CentFundA NV♦	CEF	18187	6,58	−0,25	−3,7
1,745	20,10	CentGldTr	GTU	1745	20,10	−3,15	−13,5
91,555	14,70	CentrnEng	CUX	91555	14,70	+12,40	+539,1
1,717	0,95	CenturyII	CH	1717	0,95	+0,03	+3,3
53,424	3,55	Certicom	CIC	53424	3,55	+0,81	+29,6
1,627	0,60	ChaiNaTa	CC	1627	0,60	−0,20	−25,0
3,841	5,80	Chamaelo	CLO	3841	5,80		nil
593	0,25	ChariotRs	CHD	593	0,25		nil
208	0,045	ChariotRs wt		208	0,045		nil
167	25,40	ChartrhsPSI	PFD	167	25,40		nil
24,292	14,10	ChrtwllSrun	CSH	24292	14,10	+1,48	+11,7

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Vol. 000	Clôt. $	Var. $	Var. %
6,73	2,75	Chartwell	CWH	6186	6,70		nil
25,95	11,55	LeChateauSV♦	CTU	910	24,00	+11,50	+92,0
1,10	0,98	Chemokine	CTI	298	1,05		nil
20,50	17,12	Chemtr un	CHE	8616	20,30	+2,25	+12,5
139,50	118,75	Chemtrd db		140	138,50	+18,50	+15,4
0,95	0,43	ChromosMl	CHR	2399	0,62	−0,12	−16,2
3,08	2,25	Chrchill A	CUQ	2726	2,45	+0,10	+4,3
2,60	1,85	Cinch Enrg	CNH	7931	2,44		nil
0,39	0,13	Cinch Enrg wt		2237	0,20		nil
15,40	9,00	CnplxGlxyun	CGX	16836	14,70	+4,60	+45,5
29,75	15,88	Cinram	CRW	109871	22,13	−6,22	−21,9
4,35	1,40	CipherPhrm	DND	9154	1,90		nil
1,35	0,85	CircaEntp	CTO	1824	1,09	−0,01	−0,9
11,90	9,31	Citadel un	CTD	10850	11,42	+0,97	+9,3
35,00	27,95	CitdlHYTES	CHF	1382	34,16	+4,21	+14,1
10,99	9,09	CtdlIncmun	CIF	5223	10,90	+0,50	+4,8
11,71	9,13	CtdlMltun	CMS	10020	11,20	+1,11	+11,0
34,00	27,00	CitdlS1 un	SDL	638	33,78	+5,28	+18,5
32,99	27,30	CitdlSMaRT	CRT	1874	30,30	+1,94	+6,8
9,49	7,65	Clairvest	CVG	1944	9,89	+1,69	+21,7
10,60	10,05	ClarngtnDivun	DIF	251	10,59		nil
15,25	11,50	Clarke	CKI	2640	14,83	+2,93	+24,6
2,30	1,10	ClaudeRes	CRJ	22743	1,30	−0,86	−39,8
10,34	6,11	ClnPwr un	CLE	26208	6,94	−2,76	−28,5
105,00	94,50	Clean Pwr db		230	103,00		nil
6,00	3,26	Clear Enrg	CEN	23702	5,40	+1,85	+52,1
0,54	0,18	ClrlyCdn	CLV	1388	0,27	−0,03	−10,0
12,95	8,10	ClrwtrSfun	CLR	18976	8,78	−3,22	−26,8
103,50	97,00	ClrwtrSfdb		262	101,00		nil
8,90	7,26	ClubLink	LNK	1544	8,90	+1,60	+21,9
99,75	90,00	ClubLk6db		226	98,50	+8,00	+8,8
27,50	24,55	Co–opApf	CCS	2112	26,70	+2,10	+8,5
27,64	25,50	CstlIncmpf	DIV	571	26,70	+0,25	+0,9
27,50	25,00	CstlValupf	CVF	483	26,35	+0,10	+0,4
25,75	16,55	CogecoCbl SV♦	CCA	12165	25,65	+8,90	+53,1
23,89	15,76	COGECO SV♦	CGO	4223	22,41	+6,45	+40,4
54,08	37,26	Cognos	CSN	57114	52,82	+13,21	+33,4
43,00	29,07	Cognos*		61	43,00		nil
2,74	1,80	CollctEng	COH	1777	2,45	+0,40	+19,5
5,00	2,25	Comaplex	CMF	9357	3,50	−0,75	−17,6
17,89	13,00	Cominr un	CUF	13426	17,26	+2,47	+16,7
104,98	97,00	CominarREdb		250	102,61		nil
9,65	7,20	Com&Indlun	COI	2953	8,97	+1,71	+23,6
2,25	1,00	Comnetix	CXI	4500	1,85		nil
11,43	5,89	Compton	CMT	170716	10,85	+4,85	+80,8
5,02	2,65	CmptrMdl	CMG	3073	4,55	+1,75	+62,5
0,34	0,005	Concert	CNG	72573	0,005	−0,19	−97,4
30,00	0,02	Concert db		14	0,12	−29,88	−99,6
15,10	2,30	ConjuChem	CJC	147441	4,20	−1,06	−20,2
1,75	0,28	Connacher	CLL	84950	0,55	−1,05	−65,6
10,50	9,90	CC&L Cnsrv un	CCQ	331	10,05		nil
17,22	15,00	CnnrClark	CCP	777	16,61	+1,22	+7,9
19,00	16,00	CC&L TIGERS	CCT	341	17,49	−0,11	−0,6
19,00	14,25	Connors un	CBF	24192	18,65	+4,12	+28,4
5,55	3,25	ConsHCI B	CXA	74	4,26	+0,46	+12,1
7,50	4,00	ConsMerc	CMC	376	5,10	−1,52	−23,0
3,00	2,00	ConsPptys	COP	2759	2,72	+0,47	+20,9
1,55	0,52	CnstCppr	CCU	78348	0,69	−0,31	−31,0
16,61	12,55	CnsmrsWtun	CWI	19013	15,25	+1,84	+13,7
1,94	0,60	CntctDiamnd	CO	2561	0,78	−1,12	−58,9
0,52	0,17	CntctDia wt		159	0,30	−0,20	−40,0
0,42	0,105	CntlHome	CHT	2196	0,11	−0,19	−63,3
14,65	9,31	CntrnsFd un	CSS	19648	14,03	+3,83	+37,5
25,70	22,51	Conv&Yldun	CNV	955	25,00	+0,15	+0,6
27,00	6,39	CoolBrndA SV♦	COB	110395	9,12	−7,83	−46,2
70,00	61,75	Corby A	CDL	768	68,50	+5,50	+8,7
66,25	60,50	CorbyB NV♦		234	65,00	+5,00	+8,3
8,98	3,75	Coreco	CRC	5283	6,40	+2,40	+60,0
3,08	1,35	Coretec	CYY	12723	1,77	−1,03	−36,8
0,79	0,295	CoronaGld	CRG	1601	0,34	−0,41	−54,7
5,78	2,57	Corriente	CTQ	26978	2,93	−0,37	−11,2
30,75	22,00	CorusEntNV♦	CJR	20663	25,00	−2,50	−9,1
17,70	13,10	CossetteSV♦	KOS	3273	17,50	+2,00	+12,9
45,89	28,08	Cott	BCB	61512	29,68	−6,68	−18,4
1,70	0,50	Counsel	CXS	5823	0,59	−0,66	−52,8
9,75	8,59	Contrysdun	COU	12690	9,25		nil
18,63	9,01	Creo	CRE	54469	18,00	+4,68	+35,1
18,27	12,61	Crescentun	CPG	26619	16,85	+3,60	+27,2
9,25	3,71	Crew Enrg	CR	30754	8,35	+4,56	+120,3
1,75	1,00	Crew Gold	CRU	11489	1,18	+0,17	+16,8
1,59	1,05	Crispin	CEY	4870	1,38		nil
9,98	9,80	Critern Tr un	CBT	62	9,95		nil
0,23	0,09	CrossLake	CRN	51093	0,13	−0,05	−27,8
0,49	0,10	CrossOff	OFF	3134	0,13	+0,01	+8,3
8,65	4,62	CryoCath	CYT	31094	6,50	+1,17	+22,0
30,00	15,25	CryptLogic	CRY	10719	29,97	+14,49	+93,6
5,60	2,28	Crystallex	KRY	150685	4,30	+0,80	+22,9
4,56	2,88	Crystallex US*		13	3,42		nil
4,78	1,72	Cumbrland	CLG	50380	2,00	−2,32	−53,7
0,54	0,15	CusacGld	CQC	8264	0,16	−0,24	−60,0
11,90	9,70	Custom un	CDI	15198	11,50	+1,14	+11,0
0,76	0,40	Cyberplx	CX	12334	0,56	+0,14	+31,8
48,13	27,00	CyclicalSplt	CYC	1175	47,00	+17,60	+59,9
26,50	25,10	CyclicalSplpf		221	25,60	−0,70	−2,7
3,24	1,03	Cygnal	CYN	13760	1,50	−0,78	−34,2
0,79	0,25	Cymat	CYM	8653	0,69	+0,25	+56,8
8,00	5,00	Cynes Enrg	CYS	15960	2,79		nil
D/E							
24,25	14,60	DALSA	DSA	7595	20,98	+6,34	+43,3
20,55	16,02	DDJ Cdn un	HYB	2988	17,10	−1,93	−10,1
10,50	8,95	DDJ US un	DDJ	891	9,25	−0,75	−7,5
7,90	4,12	DRAXIS	DAX	30423	5,96	+1,58	+36,1
0,75	0,19	DRAXIS wt		780	0,39		nil
9,25	4,30	DRC Res	DRC	7177	6,30	−1,75	−21,7
14,00	9,03	DanierLthrSV♦	DL	2821	12,85	+2,16	+20,2
11,19	10,11	Data Grp un	DGI	3132	10,71		nil
2,34	1,35	Datamark	DMK	886	2,20	+0,45	+25,7
20,00	7,75	DataMirr	DMC	6281	8,50	−7,79	−47,8
0,75	0,37	DatecGrp	DGL	2346	0,435	−0,10	−17,9
23,25	15,05	D+H un	DHF	20433	22,70	+5,25	+30,1
10,39	9,15	Daylght tr un	DAY	6578	9,60		nil
110,00	105,01	DaylghtEn db		145	107,00		nil
14,40	9,74	DecomaA SV♦	DEC	31862	14,08	+0,80	+6,0
125,00	101,52	Decoma db		288	121,50	+4,50	+3,8
9,44	7,70	Deer Creek	DCE	20506	9,25		nil
3,19	2,75	Defiant Res	DFR	339	2,75		nil
3,80	1,70	DelphiEng	DEE	13257	3,68		nil
14,52	4,30	DenisnMns	DEN	32317	13,04	+7,04	+117,3
4,89	0,055	Denninghs	DEH	7704	0,11	−3,91	−97,3
4,65	1,25	Descartes	DSG	45601	2,38	−1,27	−34,8
101,00	87,00	Descrt db*		36	100,50	+5,50	+5,8
2,22	0,90	DesertSun	DSM	57420	1,99	+0,27	+15,7
2,50	0,30	DesrtSunwt		4025	0,58	−0,12	−17,1
18,497	0,16	Destiny Res	DSC	18497	0,16	+0,07	+68,4
4,25	2,22	DevlanExp	DXI	13114	4,10	+1,75	+74,5
3,040	3,33	Dexit A	DXT	3040	3,33		nil
6,57	2,11	DiagnCure	CUR	35580	5,69	+2,95	+107,7
0,92	0,375	DmndFlds	DFI	35549	0,415	−0,42	−50,0
0,90	0,46	DiazResB MV♦	DZR	582	0,55	−0,10	−15,4
0,98	0,43	DiazResA SV♦		24690	0,59	−0,18	−23,4
6,60	2,90	DgtlDsptch	DD	2905	3,95	−1,05	−21,0
4,20	3,08	DgtlWorld	DWT	3190	3,24	−0,66	−16,9
1,47	0,25	Dimethaid	DMX	175257	0,385	−0,67	−63,3
14,25	12,79	DirectCash un	DCI	4036	13,90		nil
27,75	26,31	DivrCdn pf	DCF	871	27,53	+0,71	+2,6
28

REVUE DE L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 2004

Créez votre portefeuille d'actions et suivez la Bourse en direct, sur www.LESAFFAIRES.com

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Vol. 000	Clôt. $	Var. $	Var. %
1,25	0,46	Eastmain	ER	17931	0,56	−0,53	−48,6
20,50	8,80	easyhome	EH	1098	19,00	+10,25	+117,1
55,40	45,60	EconmcInv	EVT	167	54,05	+8,05	+17,5
50,01	50,00	EconInv A		e400	50,01	+0,76	+1,5
2,70	0,91	EcopiaBio	EIA	46199	1,05	−0,03	−2,8
1,40	0,22	Eiger	AXA	15622	0,33	−0,57	−63,3
4,45	2,72	Eldorado	ELD	403618	3,55	−0,50	−12,3
0,95	0,20	ElctrhmY NV♦	ELL	1680	0,275	−0,68	−71,1
1,00	0,20	Elctrhm X		75	0,24	−0,81	−77,1
2,45	0,43	Elctrvaya	EFL	16425	0,55	−0,12	−17,9
19,80	16,40	Emera	EMA	39908	19,17	+1,32	+7,4
7,40	2,93	Emergis	EME	94964	3,64	−1,86	−33,8
32,50	24,11	Empire A NV♦	EMP	6986	30,80	+3,95	+14,7
25,65	22,50	Empire2pf		201	23,50	−1,30	−5,2
1,40	0,43	eNGENTY	EGY	3116	0,84	+0,34	+68,0
14,18	10,40	EnbrdgInun	ENF	10936	13,95	+1,06	+8,2
60,15	47,25	Enbridge	ENB	78463	59,70	+6,00	+11,2
26,74	24,39	EnbrgApf		820	26,39	+0,28	+1,1
28,49	25,61	Enbrg28pf		1427	27,87	+0,32	+1,2
70,02	51,00	EnCana	ECA	375642	68,40	+17,40	+34,1
57,38	49,00	EnCana*		41	57,22		nil
4,88	2,20	EndvrCap	EDV	15057	3,30	−0,78	−19,1
1,95	0,78	EndvrMngwt		532	1,06		nil
2,70	0,83	EndevEnrg	ENE	75142	1,09	−1,36	−55,5
4,25	2,40	Enerchem	ECH	2760	3,00	−0,95	−24,1
26,30	19,25	Enerflex	EFX	9505	23,56	+3,36	+16,6
3,84	1,24	EnergemRes	ENM	25876	1,90	+0,27	+16,6
10,15	9,76	EnrgPlusIncm	EPF	1094	9,96		nil
19,28	13,13	EnergySvg	SIF	48257	19,25	+5,18	+36,8
17,50	11,88	EngSpltcpsh	ES	3390	17,00	+3,95	+30,3
26,11	24,90	EnrgSpltpf		605	25,20	−0,05	−0,2
13,05	11,45	EnrgSplt II	EN	854	12,46		nil
25,24	25,00	EnrgSpltIIApf		204	25,24		nil
44,54	32,73	Enerplusun	ERF	52822	43,60	+4,25	+10,8
8,75	6,31	EnrVst un	EIT	87598	8,40	+1,63	+24,1
10,54	7,83	Enghouse	ESL	9989	8,93	+0,83	+10,2
25,59	20,10	EnsignRes	ESI	35155	25,09	+4,49	+21,8
24,00	13,01	Enterra un	ENT	2203	22,69	+8,18	+56,4
4,00	0,66	EnvmtlMgt	EMS	31830	0,95	−1,54	−61,8
2,15	0,46	EnvoyCom	ECG	103264	0,73	−0,31	−29,8
0,35	0,035	Envoy wt		37894	0,11		nil
0,99	0,30	Epic Data	EKD	3758	0,42	−0,45	−51,7
0,80	0,50	EquinoxMn	EQN	4192	0,60		nil
23,70	17,10	Equitbl Grp	ETC	4758	22,85		nil
13,50	11,80	EspritEnrgAun	EEE	10237	12,30		nil
13,65	11,75	EspritEnrgBun		18249	12,39		nil
2,84	1,35	Etruscan	EET	18119	1,85	−0,31	−14,4
0,83	0,70	Euro Min	EPM	1113	0,77		nil
0,30	0,26	Euro Min wt		16	0,26		nil
0,87	0,58	EuroZinc	EZM	141381	0,70		nil
1,50	0,25	EvlvdDgtl	EVD	7297	0,305	−1,05	−77,4
0,53	0,21	Exall Res	EXL	26994	0,25	−0,12	−32,4
7,70	5,65	Exco Tech	XTC	6346	7,52	+1,27	+20,3
18,00	12,36	ExtdcareMV♦	EXE	1064	15,95	+2,55	+19,0
17,40	12,20	ExtdcareA SV♦		43405	15,45	+2,20	+16,6
32,00	24,00	ExtndcrBpf		26	24,75	+0,75	+3,1
22,34	18,00	ExtndcrCpf		28	20,00	−0,25	−1,2
26,00	22,50	ExtndcrDpf		626	23,85	+1,10	+4,8
23,00	18,80	ExtndcrEpf		61	20,25	+1,37	+7,3
3,90	2,52	ExtrmCCTV	EXC	4457	3,14	+0,04	+1,3
F/G							
27,00	15,00	FET Res A	FTX	208	25,90	+8,13	+45,8
9,40	4,62	FNX Mng	FNX	58368	5,18	−3,54	−40,6
14,87	11,65	FPNews un	FP	2971	14,25	+2,30	+19,2
9,39	7,50	FPI	FPL	1569	7,87	−0,68	−8,0
13,20	5,60	FairbrnEng	FEL	66373	12,05	+6,55	+119,1
30,38	18,55	Faircrtun	FCI	515	27,35	+7,97	+41,1
11,51	10,32	FaircrtApf		344	11,29	+0,60	+5,6
24,11	15,41	FarcrtSpun	FCF	4050	24,10	+8,05	+50,2
10,75	10,00	FarcrtSpApf		1221	10,69	+0,09	+0,8
18,28	12,40	FrcrtSp7un	FCN	4487	18,27		nil
11,00	9,97	FrcrtSp7pf		4906	10,85		nil
250,00	147,71	FairfaxFinSV♦	FFH	7907	202,24	−23,87	−10,6
42,73	32,12	Frmnt H&R	FHR	33402	41,53	+6,27	+17,8
0,37	0,11	Fairstar	FFR	8084	0,14	−0,23	−62,2
10,30	8,20	FairwayDiv	FDT	2867	10,05		nil
37,45	28,00	Falcnbrdg	FL	123303	31,10	−0,26	−0,8
25,75	24,25	Flcnbrg pf		2503	25,00	−0,25	−1,0
27,50	24,55	FlcnbrgBpf		2945	25,65		nil
1,37	0,50	Farallon	FAN	59164	0,92	+0,20	+27,8
2,85	2,26	FidPtnr93	FIP	1035	2,50	+0,15	+6,4
3,25	2,50	FidPtnr94	FLP	502	2,85	+0,10	+3,6
4,60	2,95	FidPtnr95	FYP	146	3,55	+0,20	+6,0
4,85	3,66	FidPt96	FZP	232	3,75	−0,95	−20,2
15,55	13,85	Finl 15 A	FTN	4280	14,93	+0,03	+0,2
10,99	10,21	Finl 15 pf		4054	10,75	−0,06	−0,6
15,00	13,75	Finl15Spt IIA	FFN	810	15,00		nil
10,97	10,35	Finl15Spt pf		2607	10,81		nil
12,85	6,80	FinlModels	FMC	418	12,02	+4,52	+60,3
20,00	17,55	FSIcapyld	STR	728	18,66	+1,40	+8,1
25,00	22,00	FSIeqtdiv		381	22,86	+0,46	+2,1
4,26	2,50	Find Enrg	FE	23194	4,09	+1,49	+57,3
35,75	28,48	Finning	FTT	44626	34,99	+4,99	+16,6
2,15	1,30	FiranTech	FTG	1666	1,38	−0,42	−23,3
11,75	9,50	Firm Cap	FC	4277	11,39	+0,59	+5,5
10,50	9,60	FirstAsstEqun	RIT	594	10,03		nil
26,30	22,30	1stAsstYld	FAY	568	26,10	+1,10	+4,4
20,45	6,00	1stCalg	FCP	100341	18,80	+11,00	+141,0
19,75	13,66	1st Cap	FCR	6121	18,85	+2,96	+18,6
6,50	3,10	1st Cap wt		267	6,20	+2,30	+59,0
103,00	97,00	1st Cap7%		95	103,00	+5,90	+6,1
104,00	98,00	1stCap725		92	102,30	+3,55	+3,6
1,60	0,30	1st Nickel	FNI	43593	1,22		nil
22,25	18,55	1stPrmInc	FPI	1344	19,65	−0,55	−2,7
10,85	9,18	1stPremOG	FPG	439	10,75	+1,56	+17,0
16,00	10,10	1stPremUS	FPU	3069	11,71	−1,99	−14,5
19,75	11,50	1stQuantm	FM	45571	18,65	+4,58	+32,6
3,14	1,40	1stSilver	FSR	11509	2,03	+0,56	+38,1
20,50	12,86	1stServ SV♦	FSV	9431	19,60	+6,35	+47,9
51,27	39,76	5Banc	FBS	1023	50,00	+8,25	+19,8
26,50	25,32	5BancApf		342	25,80	−0,20	−0,8
25,00	24,40	FlahertyGr un	FFI	414	24,95		nil
26,44	24,75	FlhrtyInvun	FAC	1584	25,55		nil
26,00	19,02	FlntEngSv	FES	2907	21,50	+0,50	+2,4
3,73	1,20	FlowngEng	FLO	41955	1,68	−0,93	−35,6
21,39	12,90	FocsEngTr	FET	28395	19,97	+4,97	+33,1
11,47	2,08	ForbesMed	FMI	43433	3,24	−0,23	−6,6
94,50	41,00	FrdngCdnun	FDG	35389	92,67	+46,67	+101,5
35,73	9,75	Foremstfr	FMO	864	31,25	+21,25	+212,5
0,92	0,34	FormtnCap	FCO	102388	0,435	−0,07	−13,0
11,55	9,09	FtChicago	FCE	52962	11,40	+1,20	+11,8
127,50	104,00	FtChcgdb		657	126,90	+14,90	+13,3
111,25	100,00	FtChcgBdb		231	108,00	+3,00	+2,9
3,60	2,18	Forte Res	FRZ	13167	3,24		nil
70,99	56,90	Fortis	FTS	7313	69,50	+10,60	+18,0
29,80	26,00	FortisCpf		1119	28,75	+1,35	+4,9
28,00	25,10	FortisEpf		4429	27,10		nil
6,10	1,87	FortunMnl	FT	13500	5,60	+3,72	+197,9
18,00	10,02	ForzaniA	FGL	30762	12,06	−4,19	−25,8
104,72	63,13	4 SeasonsSV♦	FSH	7761	98,11	+31,78	+47,9
0,40	0,135	Franc−Or	FOR	6424	0,26	+0,01	+4,0
19,50	13,57	FraserPprs	FPS	9877	15,56		nil
0,64	0,24	FregldVnt	ITF	13252	0,36	−0,15	−29,4
18,42	14,02	Freehold	FRU	11567	17,45	+1,10	+6,7
33,55	27,15	FrontStrun	FSP	564	28,86	+1,20	+4,3
10,10	8,50	FrontStrPer2	FPF	429	9,50		nil
2,12	0,30	Fronteer	FRG	33292	1,82	+0,92	+102,2
1,92	1,60	Frontera wt	FCC	1347	1,85		nil
0,30	0,13	Frontera wt		317	0,22		nil
1,70	1,18	GEOCAN	GCA	8953	1,40		nil
0,71	0,295	GLR A	GRS	5498	0,50	−0,12	−19,4
22,50	14,50	GMP Cap	GMP	12450	19,75	+3,07	+18,4
23,00	10,57	GSI Lmncs	GSI	32919	13,72	−1,48	−9,7
47,00	21,50	GSW A♦	GSW	37	46,60	+23,60	+102,6
46,66	21,50	GSW B SV♦		162	45,00	+22,00	+95,7
5,00	1,15	GabrielRs	GBU	89329	1,56	−3,34	−68,2
10,20	5,20	Gammon	GAM	46711	6,43	+0,13	+2,1
8,45	1,50	GardaWrld	GW	17930	8,36	+6,86	+457,3
1,69	0,83	Garneau	GAR	6210	1,00	−0,05	−4,8
5,50	2,40	Gastar Ex	YGA	9635	3,90	+1,38	+54,8
21,70	14,00	GtwyCasino	GCI	16466	21,55	+5,95	+38,1
2,35	1,18	GatewyGld	GTQ	4037	1,65		nil
23,67	19,01	GazMetLP	GZM	8603	22,02	−0,18	−0,8
9,75	6,66	Geac	GAC	88145	8,80	+2,08	+31,0
0,67	0,40	Gemcom	GCM	4620	0,50	+0,07	+16,3
5,90	2,61	GeminiEng	GNI	14672	3,89	+0,89	+29,7
3,15	1,95	Gendis	GDS	1451	2,35	−0,33	−12,3
6,99	2,10	GenDnlee un	GDI	9390	2,72	−3,24	−54,4
2,95	1,00	GenMnrls	GNM	3176	1,40	−1,40	−50,0
71,05	45,10	GenMotors	GM	762	48,31	−20,88	−30,2
54,00	39,00	GenMotors*		1	39,00	−14,00	−26,4
2,59	2,00	GensisLnd	GDC	6464	2,50	+0,02	+0,8
17,15	12,76	Gennum	GND	7873	13,81	+0,11	+0,8
3,59	1,85	Gentry♦	GNY	25355	3,49	+1,51	+76,3
8,65	4,00	Gerdau	GNA	85164	8,08	+3,39	+72,3
103,00	86,90	Gerdau db		472	102,00	+9,50	+10,3
10,68	9,80	Gienow Win un	GIF	7881	10,40		nil
44,90	33,85	Gildan A♦	GIL	22456	40,80	+0,77	+1,9
0,69	0,25	Gitennes	GIT	8824	0,35	−0,30	−46,2
2,49	1,56	GlacirVnt	GVC	865	2,00	+0,44	+28,2
26,00	17,62	GlamisGld	GLG	123330	20,56	−1,72	−7,7
20,70	17,76	GlamisGld US*		26	17,76		nil
1,05	0,46	GlencrnGld	GGG	70575	0,55	−0,50	−47,6
0,395	0,165	Glencairnwt		8871	0,21		nil
7,40	5,50	Glendale	GIN	3037	6,40	−0,60	−8,6
7,40	4,00	Glentel	GLN	2047	6,60	+2,10	+46,7
25,20	24,68	Glbl DiSCS un	DST	165	24,70		nil
10,60	9,88	Glbl Dvrsfdun	DG	1002	10,25		nil
15,00	12,20	Glbl45	GFV	356	13,25		nil
10,75	10,10	Glbl45pf		373	10,56		nil
14,24	11,50	GlblPlus	GIP	1110	12,15	−1,10	−8,3
10,15	8,96	GlblPfd un	GPT	543	9,53		nil
6,00	3,67	GlblRlwy	GBI	7071	5,35	+1,40	+35,4
15,15	11,87	GlblResA	GSX	586	15,05		nil
10,99	9,90	GlblResApf		943	10,60		nil
1,06	0,66	GlobalStM	LPV	1367	0,76	+0,09	+13,4
1,90	0,32	GlblTelA	GT	1331	0,41	−0,59	−59,0
12,68	10,77	GlblTelpf		491	11,50	+0,20	+1,8
1,12	0,65	GlobexEnt	GMX	1410	0,67	−0,48	−41,7
6,90	3,60	GoldRsvA	GRZ	18020	5,32	−0,98	−15,6
2,56	0,76	Gld Resv wt		1162	1,88		nil
21,10	14,15	Goldcorp	G	219280	18,06	−2,56	−12,4
24,00	13,74	Goldcorp wt		1402	18,99	−5,01	−20,9
10,56	5,05	GoldcorpAwt*		1333	8,49	−3,01	−26,2
1,20	0,37	GldnQueen	GQM	8137	0,40	−0,14	−25,9
9,68	4,10	GldnStar	GSC	173244	4,82	−4,24	−46,8
5,44	3,52	GldnStar US*		1	3,52		nil
5,65	1,20	GldnStrAwt		2597	1,72	−3,39	−66,3
0,195	0,075	Goldstake	GXP	11465	0,10	−0,07	−41,2
11,78	10,10	GolfTown un	GLF	7576	11,60		nil
26,15	14,20	Goodfllw	GDL	220	23,00	+8,50	+58,6
10,85	10,00	GranbyInds un	GBY	3035	10,80		nil
12,47	2,55	GrndeCache	GCE	64856	16,20		nil
6,00	1,11	GraystnMV♦	GRY	135	3,00	+1,89	+170,0
5,00	1,03	GraystnSV♦		354	3,05	+2,02	+195,2
8,00	5,75	GraystnDV		11	5,91	−0,14	−2,3
3,85	1,36	GtBasin	GBG	21746	1,41	−1,99	−58,5
47,18	26,30	GtCdnGmg	GCD	19013	45,51		nil
12,25	9,05	GtLakesun	GLC	18453	10,80	−0,20	−1,8
19,60	14,50	GtLkHydro	GLH	15185	19,30	+1,96	+11,3
1,45	0,90	GtPlnsExpl	GPX	5128	1,35		nil
29,00	26,00	GtWLiftLpf	GWL	83	27,00	−0,70	−2,5
28,75	27,00	GtWLifOpf		383	28,05	+0,15	+0,5
26,99	21,88	GrWLfco	GWO	104008	26,70	+3,95	+17,4
27,99	25,40	GrWLfcoDpf		1426	27,55	+1,05	+4,0
28,99	25,16	GrWLfcoFpf		2651	27,85	+0,37	+1,3
27,22	24,65	GrWLfcoGpf		3125	26,80		nil
29,25	26,08	GrWLfcoEpf		13005	28,01	+0,76	+2,8
4,40	1,65	Greystar	GSL	11386	3,88	+1,08	+38,6
22,01	14,73	Guardn	GCG	331	22,01	+6,01	+37,6
22,00	13,50	GuardnA NV♦		2480	18,50	+5,00	+37,0
11,79	3,00	Guest−Tek	GTK	13674	4,45		nil
1,75	0,70	GuinorGld	GNR	28638	1,00		nil
0,70	0,105	Gulf Intl	GIM	29715	0,165		nil
4,40	0,46	Guyana	GUY	37952	3,04		nil
0,40	0,17	Guyanor	GRL	409	0,27		nil
H/I							
19,40	13,95	H&R RE un	HR	46246	18,99	+3,10	+19,5
4,00	1,35	HEARx Cda	HUX	324	1,88	−0,92	−32,9
28,00	25,80	HSBC Apf	HSB	1121	26,50	−0,98	−3,6
118,15	108,00	HSBCCdaUn	HBH	13	115,25	+5,50	+5,0
0,83	0,155	Haemacure	HAE	25570	0,345	−0,04	−9,2
2,97	4,50	HltrmIF un	HAL	2005	2,50	+2,85	+61,3
1,59	1,00	HammndA SV♦	HMM	824	1,40	+0,31	+28,4
1,30	0,41	HamndPwr SV♦	HPS	1789	1,10	+0,64	+139,1
3,10	2,30	Hanfeng	HF	3841	2,75		nil
12,00	9,70	Hardwdsun	HWD	12837	11,85		nil
20,95	8,50	Harris Stl	HSG	2502	20,15		nil
3,65	2,60	HartStore	HIS	987	2,80	−0,20	−6,7
4,20	2,09	Hartco	HCC	2671	3,90	+1,20	+44,4
24,03	12,15	HarvestEng	HTE	48594	22,95	+8,88	+63,1
17,049	103,53	HrvstEngdb		585	163,00		nil
146,50	102,92	HrvstEng8%		607	140,00		nil
5,93	3,30	HawkerRes	HKR	36679	3,70	−1,40	−27,5
1,00	0,35	HdlnMediaSV♦	HMG	4221	0,45	−0,30	−40,0
14,75	4,70	HeatOil un	HIF	29373	7,15	−7,05	−49,6
5,05	1,95	HelixBio	HBP	7065	3,50	−0,90	−20,5
1,95	0,63	Hemosol	HML	30075	1,01	−0,56	−35,7
9,40	2,70	HeritagOil	HOC	7469	8,65	+5,25	+154,4
5,60	3,50	Heroux	HRX	7894	4,73	−0,67	−12,4
27,31	25,11	HghIncmPf1	HPF	266	26,80		nil
17,25	14,40	HghIncmPf2		420	16,00	+0,75	+4,9
18,90	11,62	HghIncm eq	PAY	836	14,65	−3,25	−18,2
27,25	25,10	HghIncmApf		398	26,25	−0,10	−0,4
11,35	8,90	HighLiner	HLF	1960	10,14	−0,36	−3,4
2,55	1,51	HighPtRes	HPR	68610	1,74	−0,84	−32,6
2,35	1,26	HighRiver	HRG	46757	1,83	−0,12	−6,2
25,80	21,93	HghYld&Mtg	HYM	1471	23,14	−2,11	−8,4
1,32	0,52	Hillsbrgh	HLB	91742	1,28	+0,66	+106,5
3,68	0,95	HipIntact	HP	91949	1,52	−1,93	−55,9
0,95	0,59	HlngrLPU	HCN	8248	0,95	+0,34	+55,7
8,44	3,10	Hollingr	HLG	7868	6,61	+3,31	+100,3
11,77	6,00	Hollingrpf		5384	9,03	+3,08	+51,8
2,20	1,01	Homburg	HII	4369	2,10	+0,90	+75,0
32,85	16,38	HomeCap	HCG	18630	31,25	+14,63	+88,0
16,00	12,35	HomeEqtyun	HEQ	5790	14,06	−0,34	−2,4
12,00	5,03	HotHouseun	VEG	8709	5,80	−5,21	−47,3
26,15	19,00	Hub Intl	HBG	1481	22,00	+0,10	+0,5
2,35	2,01	HudBay Mnrls	HBM	1761	2,34		nil
0,05	0,035	HudBay wt		11702	0,045		nil
15,30	11,15	HudsnBay	HBC	64035	13,40	+1,80	+15,5
109,99	98,00	HudBayZ5		1042	107,75	+8,50	+8,6
37,40	25,50	Humngbird	HUM	5447	32,05	+4,27	+15,4
3,25	2,15	HmptyDmp	SNX	402	2,46	−0,06	−2,4
35,65	22,73	HuskyEnrg	HSE	121975	34,25	+10,78	+45,9
5,77	4,12	HuskyInj	HKY	18324	5,25	−0,36	−6,4
9,78	4,21	Hydrogncs	HYG	17149	5,73	−2,27	−28,4
51,83	45,03	iUnits60	XIU	337656	51,48	+5,45	+11,8
57,25	49,88	iUnits60C	XIC	8067	56,90	+5,88	+11,5
16,15	13,80	iUnitsi500R	XSP	11884	15,14	+0,33	+2,2
29,46	27,84	iUnitsiG5	XGV	8413	28,67	+0,34	+1,2
50,92	38,60	iUnitsiEng	XEG	22166	50,27	+11,17	+28,6
38,95	33,25	iUnitsiFin	XFN	6197	38,87	+5,57	+16,7
59,56	43,00	iUnitsiGld	XGD	27195	51,80	−5,29	−9,3
9,12	6,30	iUnitsiInf	XIT	24852	7,85	+1,56	+24,8
65,75	54,10	iUnitsiMid	XMD	3467	65,65	+11,30	+20,8
12,70	9,66	iUnitsREIT	XRE	8525	11,70	+0,60	+5,4
21,75	19,15	iUnits MSCI	XIN	6909	21,35	+1,85	+9,5
10,77	5,75	IAMGOLD	IMG	424959	8,01	−1,01	−11,2
8,50	6,50	IAMGOLD US*		6	6,94		nil
3,87	1,36	IAT Air	ACF	3471	3,70	+0,45	+5,5
12,00	0,22	IBEX Tech	IBT	11534	0,44	−0,10	−18,5
11,50	9,60	IBI Incm Fd	IBG	3037	11,25		nil
23,69	9,55	ID Bio	IDB	16970	17,91	+2,46	+15,9
4,90	0,75	IDBiomedwt*		2316	3,75	+1,23	+48,8
37,49	30,65	IGM Finl	IGI	37609	36,64	+5,59	+18,0
29,95	26,85	IGMFinlApf		2711	29,90	+1,85	+6,6
10,75	5,50	IMAX	IMX	13635	9,94	−0,40	−3,9
12,30	9,10	IMI Intl	IMI	2889	3,00	−0,94	−23,9
11,85	9,50	INDEXPLUS	IDX	17413	11,97	+1,76	+17,2
30,00	27,75	INDEXPLUS2	IDT	3562	11,67	+1,52	+15,0
14,70	9,05	ING Cda LV♦	IIC	24754	29,31		nil
6,75	1,95	INSCAPE SV♦	INQ	897	9,05	−3,95	−30,4
11,99	9,00	IPC US*	IUR	4128	8,87	+0,67	+8,2
98,95	94,00	IPC US un		9466	10,60	−0,10	−0,9
10,35	8,40	IPC US REITdb*		38	98,00		nil
59,40	18,82	IPL A MV♦	IPI	2523	8,75	−0,50	−5,4
5,31	4,75	IPSCO	IPS	60787	57,31	+33,26	+138,3
7,90	5,42	ImpMetals	III	10208	7,90	+1,20	+17,9
73,65	56,42	ImpOil	IMO	77945	71,15	+13,62	+23,7
61,68	56,52	Imp Oil*		15	56,54		nil
24,00	0,09	ImpPlas	IPG	1519	0,15		nil
54,10	38,75	Inco	N	260635	44,00	−7,65	−14,8
39,70	28,50	Inco*		1129	36,26		nil
22,00	13,00	Inco wt		3608	16,21	−8,49	−34,4
9,99	7,35	Incm&Eqty	IEP	3901	9,88		nil
15,40	14,50	Incm&Gwth un	FIG	641	15,30		nil
10,75	10,11	Incm&Gwth pf		1084	10,41		nil
20,64	15,50	IncmFnPlus	INZ	4746	17,49	−1,90	−9,8
23,50	19,55	IncmFnTr	INC	999	20,40	−1,01	−4,7
19,25	15,86	IncmIIIcap	STQ	2344	16,66	−0,69	−4,0
15,25	13,35	IncmIIIeq		1614	15,10	+1,05	+7,5
5,30	4,00	Indigo	IDG	2358	4,80	−0,40	−7,7
55,85	42,01	IndlAllia	IAG	13831	54,99	+11,19	+25,5
8,15	0,59	InexPhrm	IEX	76493	0,88	−5,37	−85,9
1,72	0,185	InflaZyme	IZP	109366	0,22	−0,73	−76,8
0,17	0,06	Infocorp	INP	1330	0,07	−0,06	−46,2
0,41	0,08	Infowave	IW	139401	0,10	−0,13	−56,5
0,05	0,015	InfowvCwt		939	0,015		nil
0,20	0,02	InfowvBwt		12643	0,025	−0,04	−61,5
22,60	14,81	Inmet♦	IMN	58669	21,54	+4,09	+23,4
13,70	10,00	Innergexun	IEF	7249	13,20	+1,40	+11,9
4,00	1,95	Innicor	IST	1271	2,30		nil
4,00	2,25	InnovaExpl	IXL	10438	3,95		nil
12,25	9,85	InnVest un	INN	23950	11,90	+0,50	+4,4
114,95	104,06	InnVestdb		84	109,50	+2,00	+1,9
104,99	96,00	InnVest db		410	101,50		nil
2,00	1,15	IntgtdPav	IPA	465	1,60	+0,35	+28,0
9,54	7,05	InterPpl	IPL	111909	9,16	+1,40	+18,0
154,50	117,02	IntrPplndb		417	151,25	+23,25	+18,2
7,50	2,90	Intermap	IMP	5125	6,85		nil
0,53	0,14	IntData	IDC	10769	0,285	+0,13	+78,1
8,65	5,44	IntForstA SV♦	IFP	30666	6,90	+0,90	+15,0
4,99	3,50	IntlMnrls	IMZ	12865	4,30	+0,23	+5,7

REVUE DE L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 2004

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Vol. 000	Clôt. $	Var. $	Var. %
4,00	2,10	OptiGenA SV♦	OGI	634	3,40	+1,15	+51,1
1,10	0,40	Orbus	ORB	2575	0,88	−0,01	−1,1
1,67	0,86	Orezone	OZN	87660	1,50	+0,23	+18,1
1,51	0,78	OrvanaMn	ORV	17232	1,04	−0,35	−25,2
10,09	8,66	OspryMedia	OSP	23348	9,45		nil
19,50	18,84	Otelco un	OTT	246	19,00		nil
0,83	0,40	OxbowEq	XBO	8489	0,51	−0,04	−7,3
P/Q							
13,63	10,07	PTHFNDRun	PAZ	6166	13,42	+2,13	+18,9
20,23	12,81	PBBGlbl un	PBB	5974	17,00	+2,35	+16,0
11,14	9,81	PDMRyltsun	PDM	3003	10,90		nil
6,45	4,75	PFB	PFB	226	4,90	−0,15	−3,0
1,26	0,75	PLM Grp	PGL	862	0,93	−0,17	−15,5
9,90	8,73	PRTForest	PRT	2683	9,43	+0,43	+4,8
9,60	6,90	P&W Crdt	PWC	1578	7,80	+1,00	+14,7
3,25	2,70	P&W Apf		395	3,00	+0,25	+9,1
112,00	103,00	P&W9,25nt		10	112,00	+9,00	+8,7
112,00	103,00	P&W9%nt		26	111,90	+8,40	+8,1
2,65	2,16	PacInsight	PIH	1793	2,24	−0,16	−6,7
1,20	0,40	PacNWCap	PFN	13547	0,49	−0,49	−50,0
22,20	17,00	PacNthnGas	PNG	930	20,93	+1,47	+7,6
27,25	24,53	PacNGas pf		19	26,00	+1,45	+5,9
1,75	0,60	PacificRim	PMU	36388	0,69	−0,72	−51,1
0,38	0,145	Pacrim	PCN	996	0,32	+0,12	+60,0
6,25	3,95	Paladin	PLB	1724	4,84	−0,16	−3,2
25,95	15,62	PnAmSlv	PAA	43140	19,23	+0,77	+4,2
18,74	15,28	PnAmSlv US*		22	16,00		nil
15,00	6,75	PanAmerwt		1288	9,51	+0,23	+2,5
214,00	155,00	PanAmSlvdb*		100	195,50	+40,50	+26,1
33,00	11,00	PanOceanA MV♦	POC	6	33,00	+22,00	+200,0
27,00	8,90	PanOceanB SV♦		14871	24,04	+14,94	+164,2
16,88	9,75	Paramount un	PMT	67777	15,94	+4,26	+36,5
118,30	101,33	PrmntEng8%		324	114,28		nil
27,90	10,41	Paramount	POU	38489	26,90	+16,45	+157,4
1,20	0,68	Pareto	PTO	2875	0,92		nil
4,60	4,15	Parkbridge	PRK	6	4,60		nil
22,25	16,40	PrkIndFd un	PKI	5123	21,80	+2,83	+14,9
39,60	23,01	PasonSys	PSI	9225	37,00	+11,80	+46,8
13,66	7,53	Patheon	PTI	57282	8,56	−3,08	−26,5
34,50	26,90	Paulin A	PAP	80	33,00	+5,75	+21,1
7,00	5,00	PeBenOil	PBN	236	6,20	+1,19	+23,8
2,65	0,60	PeaceArch	PAE	728	0,85		nil
9,40	7,16	PeakEnrgun	PES	23912	9,10		nil
9,20	1,58	Pebercan	PBC	5042	7,99	+6,41	+405,7
13,83	10,60	Pembina	PIF	49184	13,65	+0,55	+4,2
153,00	120,00	Pembna db		22	152,00	+11,00	+7,8
130,25	103,80	Pembina7,5		90	129,00	+9,00	+7,5
111,50	103,00	Pembin7,35		452	108,00	+1,11	+1,0
26,33	19,10	PengrwthAun	PGF	4279	24,93		nil
20,04	17,51	PengrwthBun		21595	18,50		nil
81,99	47,59	PennWest	PWT	85027	79,25	+31,08	+64,5
4,90	2,11	PeregrineEn	PEG	10140	2,28	−0,72	−24,0
1,80	1,15	Peru Copper	PCR	10534	1,40		nil
0,47	0,11	PeruCopper wt		4707	0,22		nil
3,00	1,17	PetValu	PVC	1348	2,30	+0,80	+53,3
0,40	0,05	PetValuwt		86	0,06	+0,06	+1100,0
0,78	0,32	Petaquilla	PTQ	13547	0,49	−0,13	−21,0
70,40	55,46	PetroCan	PCA	292100	61,17	−2,74	−4,3
57,10	49,00	Petro−Canada*		17	51,00		nil
2,90	1,65	Petrobank	PBG	21162	2,32	−0,48	−17,1
99,95	82,00	Ptrbnk nt		212	94,50	+2,00	+2,2
3,66	1,25	PetroFalcn	PFC	48558	3,26	+1,89	+138,0
19,24	14,52	Petrofund un	PTF	54720	15,61	−3,18	−16,9
50,58	29,00	PtrKzkhstn	PKZ	69633	44,53	+15,26	+52,1
48,44	23,40	PeytoEngun	PEY	27248	47,83	+20,58	+75,5
4,95	3,67	PhoenixTch un	PHX	3192	4,53		nil
2,60	1,46	Pinetree	PNP	1636	2,40		nil
0,46	0,16	PionMtls	PSM	23216	0,30	+0,04	+15,4
28,24	17,95	PlacrDom	PDG	453961	22,58	−0,59	−2,5
23,50	12,98	Placer Dome*		279	18,60		nil
0,21	0,045	Plaintree	LAN	35723	0,075	−0,02	−21,1
1,54	0,58	PointsInt	PTS	22433	0,94		nil
15,10	9,50	Polyair	PPK	717	10,65	−2,54	−19,3
104,06	50,96	Potash	POT	54129	99,75	+43,64	+77,8
31,05	23,28	PowerCp SV♦	POW	107098	31,00	+6,80	+28,1
26,75	23,42	PwrCpApf		1311	26,25	+0,43	+1,7
26,70	23,61	PwrCpBpf		2053	26,16	+0,35	+1,4
27,38	24,80	PwrCdCpf		2171	27,00	+0,43	+1,6
33,01	22,00	PwrCpEpf♦		78	30,46	+9,46	+45,0
54,00	48,00	PwrCp86pf		592	50,16	+0,41	+0,8
32,16	24,33	PowerFin	PWF	89237	31,99	+7,23	+29,2
26,00	24,27	PowerFnApf		916	25,02	+0,12	+0,5
28,98	26,01	PowerFnCpf		1321	28,42	+0,71	+2,6
27,39	23,15	PowerFnDpf		1178	27,00	+1,00	+3,8
26,80	23,25	PowerFnEpf		2699	26,36	+0,66	+2,6
28,50	25,02	PowerFnFpf		2750	27,36	+0,27	+1,0
27,37	24,45	PwrFinHpf		2525	27,10	+0,45	+1,7
28,00	25,09	PwrFinIIpf		3717	27,62	+0,73	+2,7
27,98	25,62	PwrFinJpf		2536	27,60	+0,60	+2,2
0,20	0,105	Precision	PDT	13070	0,16	−0,05	−23,8
78,70	55,89	PrecsnDrl	PD	72466	75,52	+18,77	+33,1
66,00	42,75	Precision Drl*		64	62,50		nil
25,35	20,65	PfdSec un	PFS	1413	22,75	−2,35	−9,4
10,08	8,00	PfdSecsLtdB*	PLD	611	9,15		nil
25,30	20,75	PfdSecsLtdA		1189	22,80		nil
3,00	1,75	PremTchA SV♦	PTL	1338	1,75	−0,95	−35,2
10,25	8,25	PremBrand	FFF	2226	9,75	+1,15	+13,4
13,75	11,23	PremIncA♦	PIC	6677	12,80	+0,55	+4,5
17,12	15,65	PremIncpf		7520	16,70	−0,17	−1,0
10,24	8,73	PrmRest un	EAT	5288	10,10	+0,76	+8,1
14,00	10,32	PrmWstEng	PWX	133	13,70	+1,28	+10,3
28,38	21,45	PrimWst	PWI	59237	26,62	−0,94	−3,4
107,75	101,00	PrimeWstTrAdb		646	106,25		nil
108,00	100,00	PrimeWstTrBdb		546	106,50		nil
0,19	0,035	Printera	PAC	8482	0,05	−0,06	−54,5
14,99	10,15	Priszm Cdn un	QSR	15167	14,78	+4,33	+41,4
20,03	18,36	ProAMS un	PR	12291	19,34	+0,19	+1,0
21,52	19,65	ProAMS US	PAM	4346	20,70	+0,70	+3,5
10,40	8,20	ProVstGrwth	PRG	5369	10,39		nil
1,57	0,58	Procyon	PBP	56097	0,82	+0,08	+10,8
4,20	1,76	ProduceOil	POS	9051	4,00	+1,20	+42,9
8,50	5,12	ProEx Enrg	PXE	16032	8,50		nil
10,10	7,60	PrftBkngun	PBK	379	8,77		nil
16,00	13,00	Progress Enrg	PGE	366	14,11		nil
15,81	12,12	ProgressTr un	PGX	65341	13,52		nil
3,45	2,80	Promatek	PMK	478	3,40	+0,25	+7,9
0,10	0,01	PromxEnrg	PMY	83047	0,025	−0,03	−50,0
2,35	0,77	ProMeticSV♦	PLI	39582	1,56	−0,37	−19,2
0,84	0,30	Prprietry	PPI	29869	0,83	+0,24	+40,7
3,67	2,95	ProspEx Res	PSX	27598	3,30		nil
11,96	9,21	Prvdnt un	PVE	87144	11,37	−0,06	−0,5
114,85	105,00	Prvdnt db		176	109,15	−1,35	−1,2
113,99	98,60	ProvdntAdb		154	108,00	−1,00	−0,9
110,95	99,25	ProvEnBdb		334	110,95		nil
11,40	10,60	PrvMnS&P	MTA	242	11,40	+0,70	+6,5
3,15	0,85	Psion Cda	PON	514	1,86	−0,34	−15,5
26,00	19,65	PubStorg	PUB	280	26,00	+3,85	+17,4
1,99	1,41	PulseData	PSD	34493	1,74	+0,25	+16,8
3,37	2,10	Purcell	PEL	48114	2,89	+0,34	+13,3
0,145	0,065	PureGold	PUG	54379	0,07	−0,05	−41,7
3,50	1,80	QGX	QGX	11085	2,70		nil
41,65	17,62	QLT	QLT	91110	19,23	−5,27	−21,5
8,22	5,25	Q9 Networks	Q	3415	7,50		nil
6,75	4,10	QuadraMing	QUA	26411	5,65		nil
28,60	22,63	QuebcrA MV♦	QBR	440	25,48	+1,48	+6,2
28,74	22,40	QuebcrB SV♦		29097	25,89	+2,23	+9,4
31,05	23,01	QuebcrWld SV♦	IQW	85744	25,80	−0,95	−3,6
27,50	26,22	QuebcrWd4		3744	26,75	−0,05	−0,2
28,00	26,25	QuebcrWd5		3449	27,55	+0,56	+2,1
25,90	24,25	QuebcrWd3		6495	25,50	+1,25	+5,2
0,88	0,39	Queenstk	QRL	392199	0,475	−0,27	−35,8
0,85	0,54	Queenston	QMI	8000	0,63	−0,17	−21,3
1,95	1,31	QuestCapA	QC	15845	1,65	−0,01	−0,6
1,80	1,65	QuestAir Tch	QAR	315	1,70		nil
1,30	0,085	Questerre	QEC	17657	0,27	−0,83	−75,5
0,30	0,005	Questerrwt		5178	0,005	−0,17	−97,1
R							
17,40	14,40	R Split II	RBT	506	16,22		nil
31,77	30,51	RSplitIIpf		336	31,02		nil
116,00	108,01	RBCcap 10	RYT	34	114,30	+2,30	+2,1
117,00	105,00	RBCcap 11		102	114,36	+2,11	+1,9
1,79	0,91	RDM	RC	6855	1,14	+0,03	+2,7
3,60	1,25	RNC Gold	RNC	10704	1,46	−1,54	−51,3
1,50	0,20	RNC Gld wt		1491	0,25	−0,90	−78,3
26,50	24,50	ROCPrefpf	PRF	351	25,10		nil
25,65	24,85	ROC PrIIpfA	RPA	1505	25,50		nil
42,00	25,50	RONA	RON	32519	40,80	+9,61	+30,8
12,37	9,90	ROWEntmtun	ROW	11405	11,88	+1,22	+11,4
1,30	0,85	RPM Tech	RP	338	0,95	−0,15	−13,6
6,40	3,09	Railpower	P	20308	6,23		nil
4,61	3,36	Rainmkr un	RNK	2301	3,94	+0,04	+1,0
3,20	0,52	RandTech	RND	14536	2,00	+1,48	+284,6
6,80	5,76	Ravensrcun	RAV	395	6,55	+0,50	+8,3
13,55	5,33	Real Res	RER	26201	11,84	+6,34	+115,3
1,85	1,62	Red Back Mng	RBI	995	1,81		nil
0,50	0,20	Redcorp	RDV	23390	0,29	−0,03	−9,4
31,35	11,55	Reitman	RET	417	29,70	+17,70	+147,5
29,99	11,73	ReitmansA NV♦		7734	28,60	+15,85	+124,3
3,75	2,05	RekoInt	REK	873	2,65	−0,45	−14,5
12,91	4,47	RschMotn	RIM	152254	98,78	+55,42	+127,8
95,00	41,76	RschMotn*		164	87,30		nil
5,15	3,05	Resolute	RSE	35926	4,51	+1,28	+39,6
13,84	9,49	Retirmnt	RRR	57646	10,30	−2,55	−19,8
115,00	101,75	Retrmnt db		118	102,25	−6,50	−6,0
123,86	101,91	RetrmntAdb		134	102,54	−13,46	−11,6
112,50	101,00	RetrmntBdb		646	102,75	−0,25	−0,2
10,99	8,55	Retrocomun	RMM	13089	9,94		nil
13,30	11,50	RevPpty	RPC	1532	13,00	+1,15	+9,7
106,50	100,50	RevPpty7db		108	105,01	+3,81	+3,8
1,25	0,17	RexDiamnd	RXD	9676	0,19	−0,45	−70,3
11,10	9,18	RichardsPkun	RPI	6120	10,90		nil
22,50	17,10	RichHard	RCH	3469	21,97	+2,94	+15,4
6,90	4,00	Richmont	RIC	3907	5,50	−0,70	−11,3
0,46	0,005	RichtreeSV♦	MOO	9492	0,01	−0,20	−95,2
8,86	3,42	Rider Res	RRZ	16593	8,50	+5,05	+146,4
12,50	9,01	Ridley	RCL	845	9,50	−2,00	−17,4
4,55	2,01	RioNarce	RNG	138596	2,75	−1,25	−31,3
1,40	0,34	RioNarcewt		6364	0,465	−0,74	−61,3
18,73	13,76	RioCan un	REI	101182	17,75	+2,45	+16,0
41,50	33,73	RitchieBr	RBA	1520	39,79		nil
4,10	1,60	RiverGld	RIV	2511	1,65	−2,45	−59,8
5,20	3,05	Rock Eng	RE	1165	3,51		nil
8,86	3,42	Rockwater	RCC	69435	0,80	−0,19	−19,2
2,85	1,55	Roctest	RTT	547	2,30	+0,25	+12,2
33,25	22,66	RogerCmAMV♦	RCI	208	33,25	+11,25	+51,1
31,81	21,36	RogerCmBNV♦		166821	31,44	+10,10	+47,3
4,75	3,40	RogrsSugr	RSI	48829	4,50	+0,90	+25,0
114,65	103,50	RgrsSgrdb		91	108,50	+3,50	+3,3
56,99	27,55	RogerWrRV♦	RCM	19727	54,56	+26,76	+96,3
10,08	5,50	Roman	RMN	115	6,25	−3,80	−37,8
0,10	0,10	Roman wt		7	0,10		nil
40,00	26,75	Rothmans	ROC	21578	39,90	+10,75	+36,9
65,64	58,04	RoyalBk	RY	367007	64,25	+2,45	+4,0
9,85	9,15	RyBkJpNt2		508	9,75	+0,15	+1,6
26,99	25,35	RoyalBkNpf		5787	26,15	−0,39	−1,5
27,50	25,06	RoyalBkOpf		980	27,00	+0,44	+1,7
28,35	25,60	RoyalBkSpf		2835	28,19	+0,23	+0,8
27,00	24,61	RoyalBkPpf*		972	26,05	−0,36	−1,4
9,70	9,35	RylBkNik255nt		23	9,45		nil
11,50	9,91	RylBkGldnt		328	11,00	−0,50	−4,3
12,75	11,15	RylBkS&P3nt		439	12,75	+1,80	+16,4
10,20	9,50	RylBkS&Pnt1		237	10,20	+0,50	+5,2
10,50	9,40	RylBk1Dow10		621	10,10	+0,35	+3,6
11,25	10,20	RylBkS&P4nt*		885	11,20	+1,40	+14,3
10,20	9,70	RylBk2Dow10*		236	10,15	+0,20	+2,0
9,90	9,40	RylBkDJ2nt		36	9,90		nil
11,15	10,30	RylBkSMnt		435	11,15	+0,65	+6,2
9,50	9,10	RylBkBCnt		85	9,45	+0,40	+4,4
9,70	8,75	RylBkPhrmnt		527	9,25		nil
9,95	9,20	RylBkS&P5nt		394	9,85		nil
10,00	9,20	RylBkTSX602		190	10,00		nil
10,00	9,50	RylBkGlbl3*		349	9,60		nil
9,88	9,30	RylBkGlbl4		319	9,60		nil
10,45	9,50	RylBkSPnt*		193	10,45	+0,35	+3,5
10,35	9,95	RylBkDJ2nt*		152	10,25	+0,25	+2,5
10,35	9,55	RylBkMSCI1		85	10,30		nil
10,30	9,70	RylBkMSCI2*		90	10,30		nil
12,25	9,85	RylLePgun	RSF	4238	11,55	+0,70	+6,5
1,77	1,01	RubiconMn	RMX	29696	1,21	−0,22	−15,4
15,75	8,01	Russel	RUS	62171	15,50	+6,71	+76,3
2,07	1,21	Rutter	RUT	8175	1,30		nil
S							
20,79	14,80	SAGE un	BBB	550	20,74	+5,39	+35,1
3,97	1,80	SAMSys	SMY	12437	1,89		nil
12,37	9,81	SCI Incm un	SMN	1340	11,99	+1,29	+12,1
14,18	10,25	SCITI un	SIN	16959	13,98	+2,28	+19,5
12,24	9,47	SCITI Tr2	CIT	4671	12,14	+1,64	+15,6
25,99	20,51	SEAMARK	SM	1913	22,39	−1,26	−5,3
1,35	0,66	SEMAFO	SMF	16536	1,20	+0,09	+8,1
9,54	6,60	SFKPulp un	SFK	68764	7,25	−0,35	−4,6
10,25	9,35	SIR Rty Incm	SRV	3697	9,70		nil
1,60	0,48	SIRIT	SI	64893	1,55	+0,98	+171,9
0,19	0,03	SLMsoft A♦	ESP	3316	0,03	−0,01	−25,0
0,15	0,02	SLMsoft B♦		11439	0,03	+0,01	+20,0
9,50	1,54	SMTC Mfg	SMX	3346	2,61	−3,44	−56,9
0,30	0,03	SMTCMfgwt		1301	0,05		nil
59,46	42,50	SNC LAV	SNC	16148	58,00	+7,00	+13,7
7,75	4,15	SNP Hlth*	SNH	2630	6,00	−0,50	−7,7
26,35	25,25	SNP Hlthpf*		830	25,37	−0,33	−1,3
5,15	2,99	SNP capsh*	SNP	4994	4,23	−0,17	−3,9
26,49	25,11	SNP pf*		1782	25,60	+0,04	+0,2
5,25	3,00	SR Tel	SRX	30894	3,80	−4,20	−52,5
0,38	0,20	SRTelecmwt		5027	0,35		nil
7,12	2,27	STRATAIncm	STW	3346	1,43		nil
23,00	18,35	STRATA pf		3824	10,45		nil
9,50	6,77	STaRS un	STZ	2689	13,05	+1,65	+14,5
26,44	25,05	StAndrwGld	SAS	103764	0,215	−0,05	−17,3
30,75	24,25	StLawCemA SV♦	ST	4790	29,70	+8,79	+42,0
12,95	6,00	SamuelMT	SMT	2507	12,65	+5,40	+74,5
36,95	28,90	Saputo	SAP	21695	36,27	+4,17	+13,0
0,485	0,305	SaskWht B NV♦	SWP	263478	0,355	−0,06	−13,4
1,751	8,60	SavannaEng	SVY	19441	17,18	+7,43	+76,2
2,00	1,41	Savaria	SIS	2642	1,75	−0,07	−3,8
11,01	9,60	SaxonDiv	SAX	935	11,00	+0,90	+8,9
4,74	2,90	Saxon Enrg	SES	6332	4,50		nil
2,25	0,70	Scandinvn	SGL	939	1,00		nil
0,60	0,13	Scandnvnwt		71	0,15		nil
10,31	8,00	SceptrIncm	SZG	1505	10,04		nil
9,95	9,87	Sceptre HG un	SZH	13	9,87		nil
11,25	5,15	SceptreInv	SZ	4467	6,00	−1,10	−15,5
110,00	104,01	ScotMtgdb	SMC	695	106,00	+0,75	+0,7
19,14	15,90	Sears	SCC	46689	16,99	+0,99	+6,2
11,95	10,76	SecondCupFd	SCU	6071	11,87		nil
12,01	8,95	Select50un	SON	16036	11,69	+1,04	+9,8
11,35	8,30	Slct50S−1 2	SDE	5331	10,92	+0,24	+2,2
7,50	4,65	SemBioSys	SBS	55	7,50		nil
0,75	0,50	SemBioSys wt		58	0,50		nil
21,25	18,83	SntryBC un	SIT	1168	20,95	+1,68	+8,7
5,90	4,45	SntryDiv un	SDT	67372	5,68	+0,82	+16,9
10,00	7,17	SntryFoc un	SFG	4586	9,09	+1,54	+20,3
19,85	17,75	SntryGlb un	SGT	1963	18,55	+0,08	+0,4
18,30	15,80	SenvestCap	SEC	31	18,30	+1,30	+7,6
9,95	9,70	SeppsGrmt	SGO	186	0,115	−0,26	−68,9
2,55	0,85	SericaEng	SQZ	1859	1,80	+0,95	+111,8
11,50	8,45	SerS−1 un	SRC	11915	11,40	+0,75	+7,0
9,84	3,81	724 Sltns	SVN	7523	9,60	+5,66	+143,7
24,31	19,58	ShawComB NV♦	SJR	102315	21,93	+1,76	+8,7
26,95	25,05	ShawC8,875		1187	25,90	+0,20	+0,8
16,00	10,35	ShawCorB MV♦	SCL	39	11,98	−2,02	−14,4
16,80	10,20	ShawCorA SV♦		25209	12,01	−3,58	−23,0
80,03	57,70	Shell	SHC	26690	79,99	+18,74	+30,6
13,97	8,09	Shermag	SMG	4212	8,25	−5,71	−40,9
10,20	6,02	Sherritt	S	175384	9,94	+2,84	+40,0
115,01	100,00	Sherritdb		1297	112,05	+9,55	+9,3
155,15	107,00	Sherritt db		982	143,01	+22,01	+18,2
23,98	16,51	Shngbkun	SHN	44002	21,49	+2,85	+15,3
43,00	31,79	Shire Acq	SHQ	1381	38,25	+0,65	+1,7
38,30	28,54	Shoppers	SC	132981	37,27	+7,29	+24,3
3,62	2,55	ShoreGld	SGF	4295	3,45		nil
27,50	21,00	Sico	SIC	1955	26,70	+1,50	+6,0
20,60	9,29	SiebelJan	SBL	279	12,57	−5,66	−31,0
7,30	4,71	SierraSys	SSG	1776	6,40	−0,50	−7,2
61,33	18,72	SierraWrls	SW	87349	21,23	+1,19	+5,9
2,60	1,01	SignalEng	SGI	11880	1,09	−0,46	−29,7
17,55	14,47	SlvStd	SSO	976	14,47		nil
5,25	3,00	SilverWheaton	SLW	14945	3,80		nil
0,38	0,20	Slv Whtn wt		12459	0,33		nil
7,12	2,27	SinoFrst	TRE	139849	3,43	−1,73	−33,5
23,00	18,35	60Plus un	SIX	1035	19,00	−1,35	−6,6
9,50	6,77	SxtySptCp	SXT	5791	9,49	+1,89	+24,9
26,44	25,05	SxtySptpf		1450	26,08	+0,58	+2,3
25,75	24,25	Skylon All un	SKA	151	25,10		nil
26,35	22,50	Skylon un	SLN	1509	25,74	+0,49	+1,9
30,75	25,53	SkylonGlbun	SLP	293	29,70	+1,59	+5,7
27,99	24,00	Skylon2un	SPO	1077	26,40	+0,51	+2,0
10,35	8,06	SkylonG&I	SKG	3763	9,70		nil
10,30	8,75	SkylnIntIB*	SIA	819	9,97	+0,37	+3,9
25,06	21,50	SkylnIntA		839	24,27	+1,22	+5,3
15,65	9,90	Sleeman	ALE	8357	14,00	+4,10	+41,4
25,10	12,90	SlpCtyInm	Z	7299	23,89	+10,39	+77,0
36,70	27,01	Sobeys	SBY	13328	34,50	+1,20	+3,6
3,28	2,20	Sodisco	SOD	8006	3,24	+0,26	+8,7
9,50	5,40	Softchoice	SO	205	9,30	+3,05	+48,8
10,89	5,85	SlctrnGlb	SCT	5591	6,32	−1,28	−16,8
2,40	1,29	Solitario	SLR	5164	1,81	+0,04	+2,3
58,55	41,73	Sony adr	SNE	16	46,00	+1,02	+2,3
0,20	0,06	SthAmGld	SAG	299694	0,075	−0,04	−34,8
1,94	0,53	SthnCross	SXR	132267	0,61	−0,64	−51,2
3,00	1,72	Sthn Pltnm	SPC	59710	2,11		nil
6,20	0,25	SthnEraDia	SDM	73796	0,50	−4,86	−90,7
1,39	0,10	SthnEraDiawt		3160	0,12	−1,08	−90,0
21,50	9,70	SthwstnRs	SWG	39007	12,40	−7,55	−37,8
8,35	2,65	SpcltyFdsun	HAM	16641	4,50	−3,40	−43,0
1,25	0,75	SpctrGrp	SPA	123	1,10	+0,28	+34,1
1,35	0,68	SpctrGrpA NV♦		401	1,00	+0,24	+31,6
2,95	1,56	SpctrPrmSV♦	SPD	4542	1,85	−0,85	−31,5
3,50	1,00	SpctDiag	SDI	8393	1,13	−1,52	−57,4
8,10	1,25	SpctrmSig	SSY	14202	3,01	+1,36	+82,4
3,44	2,50	Speedware	SPW	5444	2,95	+0,27	+10,1
2,30	0,30	SpltYield	YLD	546	0,85	−0,41	−32,5
22,00	19,91	SpltYld1pf		123	20,50	−0,50	−2,4
13,45	8,50	SpltYld2pf		304	9,95	−1,05	−9,5
29,39	20,35	Stantec	STN	5743	26,48	+4,38	+19,8
5,65	3,65	StarPtEng	SPN	118572	5,30	+0,79	+17,5
5,30	2,51	Steeplejck	SID	11783	3,99	+1,33	+50,0
2,60	0,45	Stelco A	STE	388814	2,13	−0,32	−13,1
2,60	0,50	Stelco B		2968	2,18	−0,27	−11,0
102,00	26,50

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 2004

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

A/D

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
42,60	33,90	AFLAC	AFL	40,37	39,55	39,84	−0,33	30258
24,00	12,34	ALPHARMA	ALO	17,14	16,47	16,95	+0,25	8874
17,65	6,34	AMR	AMR	11,10	10,60	10,95	+0,28	93678
46,65	33,15	ASA	ASA	41,23	40,05	40,45	−0,33	1746
22,10	13,59	AT&T	T	19,77	19,01	19,06	−0,57	169374
47,60	38,26	AbbottLab	ABT	47,30	46,00	46,65	+0,23	95714
↑ 47,42	23,07	Abrcrmbie	ANF	47,42	46,23	46,95	+0,49	34793
19,59	8,37	ActnPrf	ATN	11,19	10,55	10,99	+0,30	5862
24,95	10,76	AdvMicro	AMD	22,36	21,55	22,02	−0,10	192800
127,56	65,65	Aetna	AET	126,88	123,66	124,75	−0,03	31435
27,19	19,82	Airgas	ARG	26,99	26,30	26,51	−0,26	7924
15,56	9,90	AirTran	AAI	11,08	10,66	10,70	−0,06	30371
↑ 33,67	18,74	AlaskaAir	ALK	33,67	31,74	33,49	+1,41	15073
s 52,30	39,51	AlbertoB	ACV	48,84	47,78	48,57	+0,47	5985
27,07	21,57	Albertson	ABS	24,03	23,00	23,88	+0,57	67531
18,32	10,76	Alcatel	ALA	15,75	14,97	15,63	+0,58	57149
39,20	28,53	Alcoa	AA	31,97	31,42	31,42	+0,03	163502
23,48	8,64	AllegTech	ATI	22,55	20,91	21,67	−0,68	25895
92,61	66,78	Allergan	AGN	81,81	80,32	81,07	−0,45	15641
14,44	7,50	AlldWaste	AW	9,33	8,85	9,28	+0,33	37201
38,32	24,37	AllmerFin	AFC	33,03	31,50	32,83	+1,01	9491
↑ 51,99	42,55	Allstate	ALL	51,99	50,65	51,72	+0,69	49751
↑ 61,87	44,75	Altria Group	MO	61,87	60,41	61,10	+0,27	129490
93,89	53,92	AmeradaH	AHC	83,89	81,67	82,38	−1,76	29991
57,05	47,33	AmExprss	AXP	56,84	56,11	56,37	−0,06	76794
32,58	26,53	AmFinl	AFG	31,75	31,15	31,31	−0,14	8417
27,92	19,09	AmGreet	AM	25,53	23,93	25,35	+1,10	47158
77,36	54,30	AmIntGrp	AIG	66,35	65,32	65,67	−0,62	150620
↑ 22,60	16,65	AmerLand	ANL	22,60	21,60	22,54	+0,89	704
52,35	32,10	AnalogDev	ADI	37,27	35,93	36,92	+0,47	75508
54,74	49,42	Anheuser	BUD	51,00	50,38	50,73	−0,08	52115
39,31	25,90	Anixter	AXE	37,20	35,87	35,99	−1,06	7820
s 31,43	20,00	AnnTaylor	ANN	21,71	20,80	21,53	+0,19	31737
29,40	18,17	Aon	AOC	24,00	23,02	23,86	+0,51	30058
4,86	2,25	Aquila	ILA	3,79	3,54	3,69	+0,15	49356
38,99	26,20	ArchCoal	ACI	35,97	34,39	35,54	+0,14	30767
↑ 22,55	14,90	ArcherDanMD	ADM	22,55	21,75	22,31	+0,12	45246
60,17	44,08	Ashland	ASH	59,25	57,86	58,38	−0,33	12909
14,89	10,63	AsiaPacFd	APB	14,74	14,52	14,64	−0,03	369
47,30	38,60	AutoData	ADP	45,11	44,12	44,35	−0,81	46285
↑ 19,33	15,03	AutoNatn	AN	19,33	18,55	19,21	+0,21	30580
↑ 92,35	70,35	Autozone	AZO	92,35	89,02	91,31	+1,18	14973
66,60	53,50	AveryDen	AVY	60,93	59,75	59,97	−0,37	11531
s 46,65	30,81	Avon	AVP	39,12	38,31	38,70	+0,27	73184
35,40	21,41	Aztar	AZR	35,18	34,04	34,92	+0,09	9223
35,40	25,18	BG plc	BRG	34,90	33,78	34,45	+0,30	1898
54,62	34,85	BJ Svc	BJS	47,11	45,71	46,54	−0,66	74946
21,87	13,71	BMC Sft	BMC	18,74	18,08	18,60	+0,20	33544
62,04	46,74	BP ads	BP	59,10	58,40	58,40	−0,48	62354
↑ 12,54	9,14	BancoSantSTD		12,54	12,26	12,37	+0,10	7208
34,85	27,25	BankNY	BK	34,03	33,27	33,42	−0,34	63743
s 47,47	38,52	BkAmericaBAC		47,22	46,60	46,99	+0,29	209477
37,58	24,77	BarnesNo	BKS	32,70	31,55	32,27	−0,08	18856
69,00	50,73	BauschLo	BOL	65,40	64,25	64,46	−0,51	10008
34,84	27,11	Baxter	BAX	34,75	34,34	34,54	+0,07	52364
109,82	75,44	BearSt	BSC	103,13	101,55	102,31	−0,48	28993
68,07	49,71	Beckman	BEC	67,70	65,31	66,99	+0,64	9918
58,17	41,21	Becton	BDX	57,25	56,41	56,80	−0,14	26400
c 24,48	15,56	BeldenCD	TBDC	23,98	23,11	23,20	−0,34	4886
31,00	24,46	Bellsouth	BLS	28,32	27,77	27,79	−0,38	87561
29,75	18,00	Belo	BLC	26,32	25,66	26,24	+0,47	9196
s 29,49	23,24	Bemis	BMS	29,42	28,66	29,09	−0,14	15037
95,700	81,150	BerkHathA	BRK	89,500	87,600	87,900	−1,200	18
31,95	26,85	BerkHathB		29,86	29,10	29,36	−33,00	446
62,20	43,87	BestBuy	BBY	60,25	57,75	59,42	+1,49	78651
9,41	5,83	BeverlyEn	BEV	9,25	9,00	9,15	−0,10	15535
↑ 89,64	48,27	BlackDeck	BDK	89,64	84,70	88,33	+2,61	22165
18,50	7,75	Blount	BLT	17,47	17,15	17,42	+0,37	2229
55,48	38,04	Boeing	BA	53,65	51,62	51,77	−1,76	86803
↑ 25,52	21,20	BordersGr	BGP	25,52	24,01	25,40	+0,85	17927
↑s 54,68	38,35	BorgWAuto	BWA	54,68	52,60	54,17	+1,66	9571
45,93	31,25	BostonSci	BSX	36,35	35,33	35,55	−0,34	82069
48,00	34,15	Bowater	BOW	44,40	43,67	43,97	+0,02	10888
↑ 42,50	15,74	Boyd Gam	BYD	42,50	40,90	41,65	+0,43	12787
↑ 34,89	17,40	Brazil Fd	BZF	34,89	33,74	34,37	+0,08	1184
↑ 39,76	22,71	Brink's	BCO	39,76	39,18	39,52	+0,72	3422
31,00	22,22	BristolMy	BMY	25,88	25,40	25,62	−0,21	147900
62,50	35,20	BritAir	BAB	45,86	44,59	45,13	+0,13	950
40,67	30,15	BritTel	BT	40,04	38,76	39,53	−0,02	2241
49,85	31,25	Brunswick	BC	49,69	48,35	49,50	−0,05	18659
49,20	29,52	BurlStFe	BNI	47,76	46,50	47,31	+0,56	49366
21,32	13,55	C&D Tech	CHP	17,35	16,46	17,04	+0,22	3007
s 42,25	28,93	CEC Entmt	CEC	40,58	39,56	39,97	−0,08	6020
6,99	5,65	CGI A SV	GIB	6,65	6,40	6,65	+0,30	1453
30,67	21,63	CNA Finl	CNA	27,22	26,40	26,71	−0,24	3808
↑ 50,96	30,50	CNF Trns	CNF	50,96	49,23	50,10	+0,51	16869
↑ 40,46	28,80	CSX	CSX	40,46	39,50	40,08	+0,22	21833
8,80	5,10	CblWire	CWP	6,84	6,61	6,84	+0,11	5428
↑ 32,99	29,01	Cadbury	CSG	32,99	32,31	32,70	+0,10	7027
19,88	11,47	Cadence	CDN	14,03	13,65	13,81	−0,14	39524
9,69	5,25	CalgonCar	CCC	9,45	9,07	9,08	−0,14	2786
20,00	9,28	Callaway	ELY	13,63	13,09	13,50	+0,21	17799
30,52	25,03	CampSoup	CPB	30,17	29,59	29,89		20260
↑ 84,45	61,15	CapOneFn	COF	84,45	82,01	84,21	+1,78	33136
76,54	36,25	CardHlth	CAH	58,56	56,63	58,15	+1,15	42255
↑ 39,95	23,50	Caremark	CMX	39,95	38,98	39,43	+1,19	42349
↑ 58,74	40,05	Carnival	CCL	58,74	57,40	57,63	−0,32	57956
61,91	25,75	Carpenter	CRS	60,46	55,62	58,46	−0,54	8304
↑ 98,72	68,50	Caterpllr	CAT	98,72	95,91	97,51	+0,20	47764
29,85	18,85	CatoA	CTR	29,45	28,51	28,82	−0,33	2171
25,19	19,65	Cendant	CD	23,49	22,45	23,38	+0,99	118527
12,32	9,67	CenterPt	CNP	11,42	11,00	11,30	+0,16	37141
23,41	16,25	Ceridian	CEN	18,35	17,77	18,28	+0,30	17911
22,40	14,38	Checkpt	CKP	18,25	17,51	18,05	−0,03	5237
s 56,07	42,00	ChvrnTxc	CVX	52,93	52,01	52,51	−0,16	149618
16,35	10,60	Chile Fd	CH	13,99	13,52	13,99	+0,33	821
47,85	22,75	China Fd	CHN	34,19	32,10	32,70	−0,98	2256
↑ 77,46	63,00	Chubb	CB	77,46	75,46	76,90	+0,93	15263
s 33,65	25,61	ChrchDwgt	CHD	33,65	32,73	33,62	+0,85	6008
↑ 82,80	52,90	Cigna	CI	82,80	79,66	81,57	+1,58	28325
17,87	8,69	CircCty	CC	15,95	15,26	15,64	+0,38	62087
52,84	42,11	CitiGrp	C	49,06	47,96	48,18	−0,57	290745
27,41	18,03	ClairesSt	CLE	21,41	20,66	21,25	+0,23	24420
59,45	46,50	Clorox	CLX	59,29	58,13	58,93	+0,83	16885
53,50	38,30	CocaCola	KO	41,91	41,31	41,63	+0,12	186461
29,33	18,45	CoColaEnt	CCE	21,00	20,30	20,85	+0,52	37275
7,69	3,01	CoeurDAl	CDE	4,16	3,88	3,93	−0,10	56815
59,04	42,89	Colgate	CL	51,47	50,01	51,16	+0,43	57614
63,80	50,45	Comerica	CMA	62,29	61,00	61,02	−0,82	18741
67,64	46,75	CommBncpCB	HI	64,54	61,80	64,40	+1,71	18849
17,09	9,33	ChileTele	CTC	11,40	10,92	11,24	−0,06	8757
31,71	22,37	CmptrAssc	CA	31,25	30,68	31,06	−0,02	54976
↑ 29,65	25,38	ConAgra	CAG	29,65	28,72	29,45	+0,77	67778
91,21	64,30	CncPhilips	COP	87,68	86,05	86,83	−0,32	69263
47,00	30,25	CnstlBrdB	STZ	46,40	45,80	46,40	+0,60	8
75,75	45,80	CooperCo	COO	71,62	70,06	70,59	+0,31	11417
↑ 68,44	51,34	CooperInd	CBE	68,44	67,33	67,89	+0,39	7575
13,89	9,30	Corning	GLW	11,95	11,58	11,77	−0,04	180307
s 39,93	23,13	CountrywdCF	C	37,31	36,18	37,01	+0,08	75026
s 54,30	37,25	Covntry	CVH	54,01	52,88	53,08	−0,93	23481
34,40	25,83	Crane	CR	29,18	28,21	28,84	+0,20	11543
↑ 11,80	5,02	Crompton	CK	11,80	11,14	11,80	+0,39	15488
14,20	7,85	CrownCork	CCK	13,99	13,66	13,74	−0,21	16019
↑ 84,67	48,12	Cummins	CMI	84,67	82,04	83,79	+0,64	9983
24,08	9,45	CyprsSemi	CY	11,83	11,14	11,73	+0,47	62372
45,43	32,88	DTE Enrgy	DTE	43,40	42,26	43,13	−0,03	18441
23,20	13,86	Dana	DCN	17,55	16,90	17,33	−0,02	20082
28,54	18,50	Darden	DRI	27,96	26,87	27,74	+0,27	22443
74,93	56,76	Deere	DE	74,73	72,55	74,40	+0,93	36897
13,20	2,75	DeltaAir	DAL	7,64	7,20	7,48	−0,08	60320
↑ 22,73	15,50	DeutschTel	DT	22,73	22,39	22,68	+0,35	13937
32,38	13,05	DeVRY	DV	17,71	17,04	17,36	+0,12	16047
↑ 47,47	20,00	DiamndOff	DO	47,47	38,51	40,05	+0,49	32086
108,54	97,27	DIAMONDS	DIA	108,51	107,50	107,50	−0,62	10589
56,45	43,88	Diebold	DBD	56,11	54,71	55,73	+0,88	7126
7,72	5,04	Dimon	DMN	6,74	6,47	6,72	+0,22	4271
28,41	20,88	Disney	DIS	28,03	27,59	27,80	+0,21	123243
23,19	16,94	DollarGen	DG	21,06	20,02	20,77	+0,68	53735
↑ 35,37	27,62	DonnelleyRRD		35,37	35,00	35,29	+0,27	14123
44,13	35,12	Dover	DOV	42,24	40,92	41,94	+0,69	18712
51,34	36,36	DowChemDOW		51,30	49,47	49,51	−1,26	101606
52,74	39,50	DowJones	DJ	43,55	42,82	43,06	−0,14	7747
59,98	46,40	DowneyFinDSL		57,92	56,42	57,00	−0,60	1822
26,16	18,85	DukeEnrg	DUK	25,80	25,33	25,33	−0,41	47695
↑ 49,39	39,89	Dupont	DD	49,39	48,85	49,05	+0,04	76448
6,09	3,40	Dynegy	DYN	4,78	4,53	4,62	−0,10	58951

E/L

76,50	42,45	EOG Res	EOG	72,40	70,31	71,36	−1,04	34960
34,52	24,55	EastmnKdk	EK	32,68	31,94	32,25	−0,27	53523
32,52	21,24	EdisonInt	EIX	32,48	31,86	32,03	−0,14	26475
↑ 43,65	31,09	EdwardsAG	AGE	43,65	42,32	43,21	+0,84	20120
30,45	6,89	Elan	ELN	27,47	26,26	27,25	+1,37	70500
25,44	15,62	ElectData	EDS	23,38	22,91	23,10	+0,06	50247
5,60	3,80	Elscint	ELT	4,20	3,95	4,16	+0,01	357
10,15	6,50	EmergTele	ETF	10,05	9,81	9,94	−0,21	1201
51,95	41,35	Enbridge	EEP	51,90	50,03	51,57	+1,15	2812
32,72	26,50	Engelhard	EC	30,98	29,77	30,67	+0,77	16348
34,15	24,95	Ensco	ESV	32,25	31,20	31,74	−0,51	56580
5,34	1,19	Enterasys	ETS	1,85	1,63	1,80	+0,15	43025
28,46	22,60	Equifax	EFX	28,18	27,44	28,10	+0,30	15129
↑ 26,18	19,21	Espirito	ESF	26,18	25,80	26,14	+0,24	153
49,30	37,55	EsteeLaud	EL	46,00	45,34	45,77	−0,18	19948
12,14	8,80	EuropeFd	EF	11,50	10,79	11,34	+0,60	1747
90,67	69,20	EverstRe	RE	90,30	88,71	89,56	−0,09	7425
52,05	39,91	ExxonMobl	XOM	51,95	50,80	51,26	−0,71	350199
100,91	64,84	FDX Corp	FDX	99,71	97,81	98,49	−0,27	42317
50,50	32,95	FMC	FMC	49,33	48,04	48,30	−0,72	4307
s 41,53	23,90	FairIsaac	FIC	36,94	35,90	36,68	+0,52	11382
8,23	2,70	Fedders	FJC	3,64	3,38	3,62	+0,24	4435
↑ 74,20	56,45	Fed Home	FRE	74,20	71,33	73,70	+1,93	74722
80,82	62,95	FedNatMtg	FNM	72,20	67,99	71,21	+1,59	270795
58,16	42,80	FedDepStr	FD	58,02	55,49	57,79	+2,55	60672
46,80	37,67	1stData	FDC	42,91	42,04	42,54	−0,36	93127
15,77	11,45	1stIsrael	ISL	15,62	15,00	15,32	+0,18	467
↑ 27,91	18,65	Flowserve	FLS	27,91	26,76	27,54	+0,08	6063
17,34	12,61	FordMtr	F	14,95	14,59	14,64	−0,16	124823
80,50	66,10	FortuneBr	FO	77,53	75,79	77,18	+0,88	12737
3,02	1,62	FrnklnCry	FC	2,74	2,40	2,44	−0,10	989
71,45	46,85	FranklRes	BEN	70,98	69,65	69,65	−0,71	27834
44,90	29,92	FrMcCop	BFCX	38,49	37,71	38,23	+0,43	38577
27,28	20,10	Fresenius	FMS	26,97	26,60	26,80	+0,14	488
30,36	24,71	Fuller HB	FUL	28,76	28,17	28,51	−0,17	2838
91,38	78,84	Gannett	GCI	82,08	80,49	81,70	+1,01	28093
25,72	18,15	Gap	GPS	21,54	20,89	21,12	−0,11	162775
6,92	3,64	Gateway	GTW	6,06	5,75	6,01	+0,12	79967
109,98	84,96	GenDynam	GD	107,15	104,32	104,60	−2,04	19403
37,72	28,88	GenElec	GE	36,94	36,42	36,50	−0,27	410361
↑ 49,96	43,01	GenMills	GIS	49,96	49,12	49,71	+0,49	44397
55,55	36,90	GenMotorsGM		40,46	39,60	40,06	+0,23	104522
↑ 44,32	32,03	GenuPartsGPC		44,32	43,11	44,06	+0,24	11135
58,75	24,68	GaGulf	GGC	50,43	48,25	49,80	+0,77	10910
38,60	26,62	GaPacGrp	GP	38,03	37,37	37,48	−0,34	19422
↑n 7,32	4,42	Gerdau	GNA	7,32	6,35	6,76	+0,17	22156
8,23	6,15	GermanyFd	GER	8,16	8,02	8,11	+0,08	935
45,62	35,42	Gillette	G	45,22	44,38	44,78	−0,20	55498
47,53	38,80	GlaxoSmthKG	SK	47,53	46,35	47,39	+0,56	45605
15,24	9,13	GoldFlds	GFI	12,63	12,27	12,48	+0,06	22787
33,90	26,60	GoodrchBF	GR	32,82	32,09	32,64	+0,19	28442
↑ 15,01	7,06	GoodyrTir	GT	15,01	14,42	14,66	−0,12	85253
27,90	17,17	GraniteCn	GVA	27,21	26,11	26,60	−0,27	4401
10,50	5,51	GtAtl&Pac	GAP	10,32	9,96	10,25	+0,12	5679
20,40	11,65	GtrChina	GCH	15,89	15,50	15,75	+0,38	949
↑ 27,22	19,69	Grifton	GFF	27,22	26,20	27,00	+0,36	4394
62,77	38,69	GrTelevisa	TV	60,87	58,90	60,50	+1,32	16676
19,58	11,14	Guess ?	GES	12,78	12,36	12,55	+0,15	5629
74,05	49,95	Guidant	GDT	72,23	71,49	72,10	+0,62	97882
60,94	44,17	H&RBlock	HRB	49,57	48,00	49,00	+0,36	23387
46,60	34,70	HCA Hlth	HCA	40,22	38,68	39,96	+0,88	68187
37,25	29,20	HCR Manr	HCR	35,60	34,15	35,43	+0,91	17928
41,69	25,80	Halliburt	HAL	39,85	39,09	39,24	−0,56	43745
↑ 43,37	33,40	Hanson	HAN	43,37	42,62	42,93	+0,08	355
63,75	45,20	HarleyD	HDI	61,24	59,87	60,75	+0,48	26079
↑ 67,25	43,94	Harrahs	HET	67,25	65,59	66,89	+0,87	23015
27,00	21,38	HarteHank	HHS	26,32	25,91	25,98	+0,02	3558
↑ 69,57	52,73	HrtfrdFncl	HIG	69,57	67,83	69,31	+0,67	28438
↑ 12,99	8,25	HlthRetr	HRP	12,99	12,56	12,83	+0,23	17288
25,55	18,81	HealthMgt	HMA	23,12	22,25	22,72	−0,04	27197
9,31	4,84	Hecla	HL	6,08	5,74	5,83	−0,16	24515
39,41	34,53	Heinz HJ	HNZ	39,11	38,41	38,99	+0,39	26978
15,25	9,93	Hercules	HPC	15,14	14,77	14,85	−0,19	14358
s 56,68	37,28	Hershey	HSY	55,94	54,31	55,54	+0,91	14866
26,28	16,10	HewlttPck	HPQ	21,26	20,81	20,97	−0,09	208546
17,92	6,72	Hexcel	HXL	14,80	14,22	14,50		17282
72,92	47,37	Hillenbrd	HB	56,70	54,60	55,54	+0,65	4033
↑ 22,95	15,10	HiltonHot	HLT	22,95	22,40	22,74	+0,18	61890
20,50	14,25	HollngrInt	HLR	18,35	15,38	15,68	−2,47	42721
44,30	32,34	HomeDepot	HD	43,09	42,13	42,74	+0,22	164969
↑ 26,10	19,25	Honda Mtr	HMC	26,10	25,10	26,06	+0,60	8795
38,46	31,30	HoneywellH	ON	36,37	35,26	35,41	−0,29	121580
32,11	24,90	Hormel	HRL	31,49	29,71	31,35	+1,11	9654
↑ 17,40	11,16	HostMarrt	HMT	17,40	16,59	17,30	+0,58	38462
31,00	15,21	Humana	HUM	29,99	29,08	29,69	+0,25	24242
43,40	32,90	IHOP	IHP	42,65	41,34	41,89	−0,08	1437
↑ 30,43	19,83	ING Groep	ING	30,43	30,00	30,25	+0,30	8571
60,75	27,83	ITT Educ	ESI	48,48	46,86	47,55	−0,68	16811
86,72	71,03	ITT Inds	ITT	85,07	83,20	84,45	+0,20	11676
32,95	25,30	Idacorp	IDA	30,90	30,06	30,57	+0,13	9899
13,25	10,07	Ikon Off	IKN	11,58	11,23	11,56	+0,29	10306
96,70	72,92	IlliTool	ITW	94,23	92,50	92,68	−1,08	27195
44,20	28,46	Imation	IMN	32,16	30,64	31,83	+0,68	9449
18,91	13,59	Imp Chem	ICI	18,61	18,30	18,43	+0,08	1640
↑ 31,75	18,50	IndiaFund	IFN	31,75	29,40	29,64	−0,33	7691
38,10	29,21	IndyMac	NDE	34,94	34,07	34,45	+0,18	9403
↑ 20,97	11,56	IngrmMicr	IM	20,97	19,83	20,80	+0,45	25200
100,41	81,91	IBM	IBM	99,00	97,37	98,58	+0,86	141087
↑ 43,20	32,77	IntFlavor	IFF	43,20	42,27	42,84	+0,20	7846
47,10	28,25	IntGame	IGT	34,99	33,80	34,38	+0,06	56443
45,01	37,16	IntPaper	IP	42,24	41,77	42,00	+0,10	58364
54,97	31,27	IntRactif	IRF	44,74	42,73	44,57	+1,17	19525
17,31	10,47	Interpubl	IPG	13,49	13,13	13,40	+0,06	52199
7,10	3,77	Iomega	IOM	5,63	5,33	5,54	+0,03	4999
43,50	23,07	Ionics	ION	43,43	43,31	43,34	−0,03	4726
19,98	9,74	JF China	JFC	12,88	12,69	12,80	−0,08	594
20,26	11,64	JLG Inds	JLG	19,76	18,55	19,63	+0,73	7903
43,84	34,62	JP MorChsJ	PM	39,32	38,93	39,01	−0,15	220503
38,99	21,25	JackInBox	JBX	37,41	35,90	36,87	+0,47	7224
9,99	7,26	Jacuzzi	JJZ	8,90	8,40	8,70	+0,12	9129
7,75	5,73	JapanEq	JEQ	6,65	6,34	6,64	+0,31	1448
15,03	9,90	Japan OTCJ	OF	12,35	11,45	12,10	+0,26	2056
56,39	46,00	JeffPilot	JP	52,23	51,11	51,96	+0,26	11852
64,23	49,25	John&JohnJ	NJ	63,98	63,33	63,42	−0,18	151322
↑s 63,98	49,57	JohnsnCtl	JCI	63,98	61,89	63,44	+0,97	15444
16,70	7,44	KEMET	KEM	8,96	8,37	8,95	+0,46	33660
↑ 18,08	12,60	KanCitySo	KSU	18,08	17,20	17,73	+0,33	9174
106,80	60,27	Kaufman	KBH	105,42	99,17	104,40	+2,65	28846
45,32	37,00	Kellogg	K	44,80	44,03	44,66	+0,11	21272
52,69	38,28	KennametM	KMT	50,95	49,64	49,77	−1,03	6773
34,50	28,23	Keycorp	KEY	34,19	33,68	33,90	−0,04	26224
41,53	33,87	KeySpan	KSE	39,81	39,07	39,45	−0,12	13687
69,00	56,19	KimberlyCK	MB	66,20	64,90	65,81	+0,46	51149
80,00	62,24	KnightRid	KRI	67,42	66,31	66,94	+0,65	11817
54,10	39,59	Kohls	KSS	49,44	46,56	49,17	+2,43	93609
↑ 6,15	4,02	KoreaEqFd	KEF	6,15	5,73	6,15	+0,29	466
24,25	16,59	Korea Fd	KF	24,13	23,42	24,06	+0,34	4389
36,06	29,15	Kraft A	KFT	35,80	34,95	35,61	+0,37	42129
39,94	9,37	KrispyKrm	KKD	12,90	11,54	12,60	+1,07	69991
11,48	4,01	LSI Logic	LSI	5,52	5,27	5,48	+0,17	79998
23,58	12,75	La Z Boy	LZB	15,62	14,95	15,37	+0,27	14714
↑ 50,03	36,70	Lab Amer	LH	50,03	49,61	49,82	+0,13	12331
52,00	39,53	Lafarge	LAF	51,65	50,63	51,32	−0,18	4251
↑ 21,64	12,60	LatinAmEqt	LAQ	21,64	20,44	21,64	+1,16	381
69,20	48,84	Lear	LEA	61,66	59,91	61,01	+1,11	14830
30,68	21,19	Leggett	LEG	28,51	27,02	28,43	+0,81	21340
89,72	67,25	LehmanBro	LEH	88,01	86,94	87,48	+0,51	51199

Taux d'intérêt en vigueur le 31 décembre 2004

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement						Certificats garantis ƒ 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 1 an	REER 5 ans	6 mois ouv.	6 mois fer.	1 an ouv.	1 an fer.	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans
Commerce CIBC	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1 000	1,30	1,65	2,05	2,35	2,65	1 000	1,55	1,90	2,30	2,60	2,90	1,55	2,90	7,25	5,65	6,95	4,60	5,05	5,65	5,85	6,05
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	Aucun	2,75	3,00	3,40	3,75	4,00	2,75	4,00	—	—	—	3,70	—	4,45	—	4,79
Laurentienne	3 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1 000	1,25	1,65	2,05	2,35	2,65	1 000	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	6,80	5,10	7,00	4,75	5,10	5,60	5,85	6,05
HSBC Canada	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	1 000	1,30	1,65	2,05	2,35	2,65	1 000	1,55	1,90	2,30	2,60	2,90	1,55	2,90	7,00	4,85	6,95	4,80	5,10	5,55	5,85	6,05
Montréal	5 000 >	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	5 000	1,25	1,65	2,05	2,35	2,65	1 000	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	7,05	4,85	6,95	4,70	5,00	5,49	5,79	5,99
Nationale	5 000	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	1 000	1,25	1,65	2,05	2,35	2,65	1 000	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	6,80	5,10	7,00	4,80	5,15	5,60	5,85	6,05
Nationale de Grèce	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	6,90	4,75	7,00	4,80	5,10	4,65	5,90	5,10
Royale	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0 500	1,25	1,65	1,85	2,10	2,35	0 500	1,50	1,90	2,10	2,35	2,60	1,50	2,90	6,60	4,75	7,00	4,80	5,10	5,55	5,90	6,05
Scotia	5 000 >	0,65	0,75	0,75	0,75	0,75	0,80	5 000	1,35	1,65	2,05	2,35	2,65	5 000	1,55	1,90	2,30	2,60	2,90	1,55	2,90	6,45	5,25	6,60	4,75	5,20	5,60	5,85	6,05
TD Canada Trust	5 000 >	1,10	1,05	1,00	1,05	1,10	1,10	1 000	1,35	1,70	2,10	2,40	2,75	1 000	1,90	1,90	2,30	2,60	2,90	1,55	2,90	—	—	7,00	4,85	5,15	5,60	5,85	6,05
Caisses Desjardins*	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1 000	1,30	1,65	2,05	2,35	2,65	1 000	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	6,80	5,10	7,00	4,75	5,10	5,60	5,85	6,05
Fiducie Desjardins	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	6,80	5,10	7,00	4,75	5,10	5,60	5,85	6,05
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	1,55	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	7,00	4,85	7,00	4,75	5,10	5,60	5,90	6,05
Montréal Trust	5 000 >	0,65	0,75	0,75	0,75	0,75	0,80	—	—	—	—	—	—	5 000	1,55	1,90	2,30	2,60	2,90	1,55	2,90	6,45	5,25	6,60	4,75	5,20	5,60	5,85	6,05
Clarica	10 000 >	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	1,65	2,00	2,35	2,65	2,90	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	1,20	1,20	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	1 000	1,90	2,25	2,55	2,90	3,15	1,90	3,15	—	—	6,90	4,60	4,90	5,10	5,00	5,10
Trust Banque Nationale	5 000	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	—	—	—	—	—	—	1 000	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	6,80	5,10	7,00	4,80	5,15	5,60	5,85	6,05
Trust La Laurentienne	3 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	0 500	1,50	1,90	2,30	2,60	2,90	1,50	2,90	6,80	5,10	7,00	4,75	5,10	5,60	5,85	6,05
Trust National	5 000 >	0,65	0,75	0,75	0,75	0,75	0,80	—	—	—	—	—	—	1 000	1,55	1,90	2,30	2,60	2,90	1,55	2,90	6,45	5,25	6,60	4,75	5,20	5,60	5,85	6,05
Trust Royal	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	—	—	—	—	—	—	5 000	1,65	2,15	2,55	2,85	3,15	1,65	3,15	6,70	4,90	7,10	5,00	5,30	5,75	6,15	6,30
Club Prêt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3,80	4,10	4,35	4,57	4,69
Intelligence Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	4,10	—	3,80	4,10	4,20	4,45	4,65
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	4,30	—	3,70	4,00	4,45	4,60	4,79
Épargne Placements Qc**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 100	2,00	2,35	2,75	3,20	3,45	3,00[1]	3,65[1]	—	—	—	—	—	—	—	—

ƒ 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

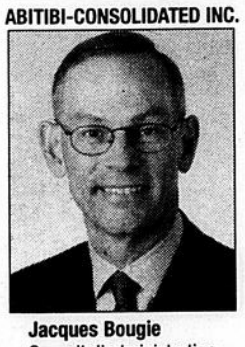
1 Rendements incluant le boni de 1 % appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux sont sujets à changement sans préavis. SOURCE : LES AFFAIRES, RENSEIGNEMENTS COLLIGÉS PAR FRANCE WEINSTEIN ET FRANCE LARONDE. TABLEAU : LES AFFAIRES

Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de décembre 2004.

Décembre 2004

ABITIBI-CONSOLIDATED INC.

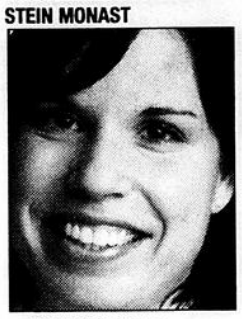


Jacques Bougie
Conseil d'administration

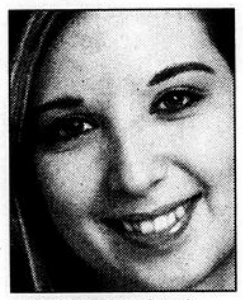


Me Fanny Brodeur

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST



Me Sophie Barry



Me Vicky Chouinard



Me Stéphanie Raymond-Bougie
Nouvelles avocates

FONDATION DU CHUM



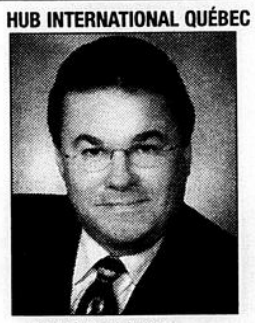
Mme Francine Champoux
Directrice générale de la Fondation

HEENEN BLAIKIE



Antoine Leduc
Se joint à l'équipe du droit des affaires

HUB INTERNATIONAL QUÉBEC



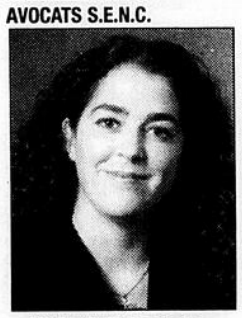
André Soucisse
Président et chef de la direction

INDUSTRIELLE ALLIANCE



Mme Renée Laflamme
Vice-présidente, Prêts hypothécaires

LORANGER MARCOUX AVOCATS S.E.N.C.



Me Annie Francescon

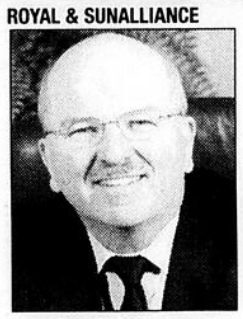


Me Micheline Bouchard



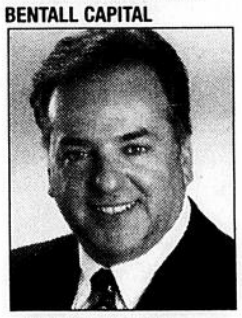
Me Marie-Josée Sigouin
Membres à son cabinet

ROYAL & SUNALLIANCE



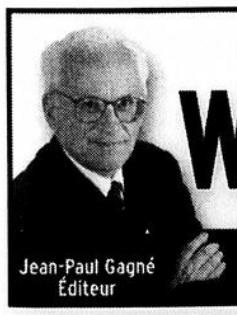
M. Guy G. Dufresne
Administrateur du Conseil

SERVICES IMMOBILIERS BENTALL CAPITAL



M. Mario Bédard
Premier vice-président

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez Chantal Normandin au (514) 392-4126



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

MES AFFAIRES

Les oeuvres de plusieurs artistes canadiens sont reconnues comme des valeurs sûres

Certains signataires du Refus global et les peintres du Groupe des Sept font partie des *blue chips* de l'art canadien



Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

L'impressionnante fresque « L'hommage à Rosa Luxembourg », dont on voit ici une partie, est exposée au Musée national des Beaux-Arts du Québec, dans une salle réservée à l'oeuvre de Jean-Paul Riopelle.

En mai dernier, lors d'une vente aux enchères tenue à Toronto, un tableau du peintre **Clarence Gagnon,** vendu 600 000 $, a battu un record de vente pour une oeuvre de l'artiste.

Quelques jours auparavant, un tableau de la Canadienne **Emily Carr,** devenue ces dernières années l'une des artistes d'ici parmi les plus convoités, avait aussi été adjugé à un prix record de 1,12 M$.

Il y a trois ans, un tableau de **Lawren Stewart Harris,** membre du célèbre *Groupe des Sept,* avait battu le record de vente pour une oeuvre canadienne, alors que l'un de ses tableaux avait été vendu 2,2 M$.

Bien sûr, les prix des oeuvres d'artistes québécois et canadiens sont à des années-lumière de la somme record de 104 M$ US obtenue cette année pour le *Garçon à la pipe,* de **Picasso.** Son ancien propriétaire l'avait payé 30 000 $ US en 1950 ! Un vrai bon placement...

N'empêche, au cours des dernières années, l'art canadien, en particulier celui de la période impressionniste, s'est grandement apprécié.

« La croissance des prix enregistrée ces dernières années, qui s'est poursuivie en 2004, confirme la demande dans le marché pour des oeuvres d'artistes d'ici », note **Paul Maréchal,** chargé d'un cours sur le marché de l'art à l'**Université du Québec à Montréal.**

« Le marché de l'art se porte bien, en particulier celui des valeurs sûres », estime également **Stéphane Aquin,** conservateur de l'art contemporain au **Musée des beaux-arts de Montréal.** À preuve, ajoute-t-il, « on observe des records de ventes depuis cinq ans sur des valeurs classiques ».

« On n'achète pas une oeuvre uniquement sur des critères d'investissement. »

– Paul Maréchal, de l'Université du Québec à Montréal

Blue chips et valeurs montantes

Certains signataires du *Refus global,* notamment **Paul-Émile Borduas, Jean-Paul Riopelle** et **Marcelle Ferron,** et les peintres du Groupe des Sept font partie des *blue chips* de l'art canadien, donc susceptibles de prendre de la valeur au fil des ans.

D'autres artistes québécois, comme **Alfred Pellan, Jean-Paul Lemieux** et **Jean Dallaire** sont aussi considérés comme des achats de premier ordre. Mais il y a aussi une génération montante en art contemporain (soit des artistes généralement âgés de 40 à 50 ans) qui peuvent représenter des valeurs intéressantes à long terme.

Parmi ceux-ci, on retrouve notamment des noms comme **Nicolas Baier, Sylvain Bouthillette, Jérôme Fortin, Pascal Grandmaison, Massimo Guerrera, Tom Hopkins, Roberto Pellegrinuzzi** et **Marc Séguin.**

Le prix de vente d'oeuvres d'artistes reconnus est souvent dicté par la spéculation et la rareté. Dans le cas de jeunes artistes, les critères pour choisir une oeuvre qui prendra de la valeur devraient être les mêmes que ceux qu'utilisent notamment les galeristes ou les conservateurs de musée : un artiste solide et sérieux, qui a une production régulière et de l'originalité.

Un artiste québécois devient prisé dès le moment « où il se fait davantage connaître, où ses oeuvres sont exposées ailleurs au Canada et à l'étranger, ou encore dans les musées et lors de biennales », précise M. Aquin.

Par ailleurs, il est faux de prétendre que la valeur d'une oeuvre montera en flèche à la mort de son créateur. « C'est un mythe. C'est plutôt le temps qui passe et la place de l'oeuvre et de l'artiste dans l'histoire de l'art qui influenceront son prix », précise M. Maréchal.

Le choix d'une oeuvre

« On n'achète pas une oeuvre uniquement sur des critères d'investissement. Il faut avant tout acheter par plaisir et par goût », dit M. Maréchal.

Louis Pelletier, conservateur de la collection d'oeuvres d'art de **Loto-Québec,** abonde dans le même sens. « Ce n'est pas uniquement une question d'argent; il faut d'abord aimer ce qu'on achète. Si, en plus, une oeuvre prend de la valeur et que l'acquisition permet à des artistes de vivre de leur art, c'est tant mieux », dit-il.

La collection de Loto-Québec, qui vise justement à favoriser et à stimuler la création québécoise en arts visuels, fait d'ailleurs oeuvre de mécénat. La société et ses filiales consacrent annuellement un centième de 1 % de leurs revenus bruts à l'acquisition d'oeuvres d'art.

De 74 000 $ en 1985, le budget d'acquisition a progressivement augmenté pour atteindre 375 000 $ cette année. À ce jour, la société a consacré environ 5 M$ à l'achat d'oeuvres d'art pour sa collection qui en compte maintenant plus 3 300, réalisées par quelque 875 artistes.

Pour choisir une oeuvre, « il faut prendre le temps de s'informer et, surtout, en voir beaucoup, pour exercer son oeil et développer ses goûts », dit M. Maréchal.

À cet égard, « la lecture de magazines spécialisés, la visite de musées et de galeries constituent des bons points de départ », souligne M. Aquin, qui suggère aussi de chercher conseils auprès de connaisseurs.

La location d'oeuvres d'art est aussi « une excellente forme d'initiation, parce que, à moindre coût, vous apprenez à vivre avec des oeuvres et à affirmer vos goûts », dit M. Aquin.

À Montréal, le **Musée des beaux-arts de Montréal,** par l'intermédiaire de sa galerie d'art, et l'**Artothèque** offrent la location d'oeuvres d'art. Le **Conseil des arts et des lettres du Canada** a ouvert sa banque d'oeuvres d'art aux entreprises privées, il y a plus de cinq ans.

En moyenne, les frais varient de 10 $ à 150 $ par mois, et certaines oeuvres louées peuvent être achetées.

Les entreprises qui achètent des oeuvres d'art peuvent déduire de leurs impôts des montants selon un amortissement décroissant de 10 % la première année et de 20 % les années subséquentes. ■

Le facteur « chance » est souvent important à court terme

Sur de longues périodes, l'investisseur boursier risque moins de subir ou de profiter des fluctuations erratiques



Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Dans le numéro du 18 décembre, vous écrivez que « la Bourse est peut-être le plus grand casino du monde ». J'ai de la difficulté à accepter cette assertion étant donné que j'enseigne le contraire à mes étudiants du collégial dans le cadre du cours sur les marchés financiers.

La probabilité de gagner ou de perdre dans un casino est connue d'avance et basée sur la loi des probabilités en statistique, ce qui n'est pas véritablement le cas à la Bourse puisque l'investisseur peut analyser les facteurs fondamentaux et techniques. Il ne faut pas confondre les comportements irrationnels de certains investisseurs, qui mènent souvent à des excès, et la tendance lourde qui fera que tôt ou tard, si la compagnie est bien ou mal gérée et inscrit des profits ou des pertes, cela se reflétera dans le prix des actions.

L'analogie du casino envoie un faux message aux lecteurs puisqu'elle suggère implicitement que l'analyse, la compréhension et l'interprétation des données financières sont des pertes de temps puisque les chances de gagner ou de perdre sont connues d'avance.

– Pierre Lejeune, Cégep régional de Lanaudière à l'Assomption

Spécifions d'abord que l'assertion que la Bourse est peut-être le plus grand casino du monde n'est pas de moi, mais est plutôt une expression maintes fois reprise par de nombreux participants aux marchés boursiers, et ce depuis des années. Mais je ne vous cacherai pas que je l'aime bien, car elle suggère certains points de comparaison intéressants, du moins en qui a trait aux fluctuations à court terme.

Je suis entièrement d'accord avec vous que la tendance lourde au casino est connue, alors que celle des marchés boursiers ne l'est pas, mais qu'elle peut être déduite grâce à une bonne analyse fondamentale et technique. C'est à l'égard des fluctuations à court terme que l'analogie entre la Bourse et le casino peut être faite.

Au casino, les probabilités sont connues, mais elles se vérifieront seulement à partir d'un grand nombre d'observations. Par exemple, on me dit qu'au Black Jack, le croupier gagne 52 % des mains jouées s'il affronte un joueur qui prend toutes les bonnes décisions, c'est-à-dire qui optimise ses chances de gagner. Mais ce pourcentage se réalisera seulement lorsqu'un grand nombre de mains auront été jouées. Rien ne dit que le joueur, à tout moment, ne peut pas gagner ou perdre 10 ou 20 mains consécutives. Cette incertitude est d'ailleurs la raison pour laquelle il y a tant de monde dans les casinos.

Selon moi, cela se compare aux fluctuations à court terme, souvent très erratiques, des marchés boursiers. Comme le joueur qui perd 10 mains consécutives sans comprendre ce qui lui arrive, l'investisseur qui aura décidé d'acheter un titre en particulier, à la suite d'une étude fondamentale exhaustive, sera parfois surpris que son titre baisse.

C'est que bien des facteurs ou événements ne faisant pas partie de l'analyse peuvent survenir et influencer le titre à court terme. Par exemple, l'annonce de la défection d'un membre de la haute direction, ou encore le fait qu'un maintenneur de marché se retrouve en possession d'un gros bloc de titres qu'il doit liquider, etc. Les raisons entraînant une baisse soudaine à court terme d'un titre qui semblait pourtant si intéressant sont nombreuses.

Plusieurs investisseurs profiteront de ces fluctuations imprévisibles, alors que d'autres en seront parfois lourdement pénalisés. C'est cet élément de chance lié aux fluctuations à court terme qui donne parfois à la Bourse un air de casino.

> IL FAUT S'INTERROGER SUR LES PERSPECTIVES DES MARCHÉS

J'aimerais avoir votre avis sur la répartition de mon portefeuille de FNB (fonds négociés en Bourse), 30 % en obligations (15 % XGV et 15 % XBB), 40 % en actions canadiennes (20 % XIC et 20 % XMD), et 30 % en actions étrangères (15 % XSP et 15 % XIN).

J'ai 40 ans, je n'ai pas de régime de retraite de mon employeur, et je suis de type prudent sur une échelle très prudent, prudent, modéré, audacieux, très audacieux. Je planifie prendre ma retraite à 60 ans et en profiter jusqu'à 90 ans.

– C. Defoy

Vous êtes peut-être moins prudente que vous ne le croyez. Remarquez qu'à 40 ans, il n'est pas anormal de détenir 70 % de son portefeuille en actions. Mais une telle répartition convient mieux à un investisseur « modéré » ou «audacieux » que « prudent ».

Cela dit, la répartition optimale du portefeuille n'est pas nécessairement statique. Elle doit évoluer en fonction de votre situation personnelle, qui va forcément changer dans le temps, mais aussi en fonction des perspectives de marché. L'objectif est de bonifier le rendement en investissant une proportion plus importante de l'actif dans les catégories qui vont réaliser les meilleurs rendements, tout en maintenant un équilibre minimal de l'ensemble. C'est ce que tout bon gestionnaire tente de faire.

Selon moi, un investisseur « prudent » tel que vous détiendra 70 % du portefeuille en actions seulement s'il estime que les perspectives boursières à court et moyen terme sont excellentes. Demandez-vous si c'est bien ce que vous pensez. Si non, le degré de risque que contient votre portefeuille est peut-être légèrement trop élevé pour votre profil. ■

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
1 100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Les sociétés dont on parle

Air Canada 10, 11
Alliance Atlantis Communication 33
Altria 41
Amazon.com 40
Apple 20
Astral Media 33
ATA Airlines 11
Babytel 20
Banque de Montréal 34
Banque Nationale 34
Bayern Innovative 17
Bell Globemedia 13
Bell Helicopter Textron 10
Bell Mobilité 18
Bell 19, 20
Bombardier 10, 15
Boost Mobile 18
CAE 10
Calfrac Well Services 35
Canadien National 21
Canadien Pacific 21
CanWest Global 13, 33
Cartier Wind Energy 29
CFM Corp. 40
CGI 19
China Minerals 14
China Natural Petroleum Corp ... 14
Citigroup 41
Clareo Capital 21
Copernic 19, 20
Dell 14, 20
Delta 10, 11
Du Pont 41
Electronic Arts 18, 20, 22
Enbridge 14
EnCana 35
Exxon Mobil 41
Flextronics International 20
Fondation Mozilla 19
Future Shop 20
General Electric 41
General Motors 14, 17, 41
Genzyme Corp. 40
Google 19, 20
Gray Rocks 12
Héroux-Devtek 10
Hewlett-Packard 14, 20
Husky Energy 14
IBM 14, 20
Intel 19
Intrawest 12
JP Morgan Chase 41
Legg Mason 36
Lenovo 14, 20
Mamma.com 19, 20
Merck 41
Microcell 18, 20
Miller Thompson 15
Mines Agnico-Eagle 37
Mines Aurizon 37
Mines d'or Virginia 37
Movie Distribution Income Fund .33
MTS 18
Netscape 19
Noranda 14
Nortel 20
Northland Power 29
Northrop 40
Pebercan 40
PetroKazakhstan 40
Pfizer 41
PouliotMercure 15
Pratt & Whitney 10
Precision Drilling 35
Primus 20
Purolator 26
QIT Fer et Titane 29
Québécair Express Côte-Nord ... 11
Quebecor 20, 33
Rogers Communications 13, 33
Rolls-Royce 10
SaskTel 18
SBC Communications 41
Shanghai Automotive Industry ... 14
Shaw 18
Sherritt International 40
Sikorsky 10
Sinopec 14
SNCF 15
Symbol Technologies. 40
Symphony Aéronautique 10
TCL 14
TELUS 18, 20
Temlam 29
Thomson 14
Transat AT 11
Transcontinental 33
Trican Well Services 35, 40
Ubisoft 18, 20, 22
Ultramar 29
US Airways 10, 11
Verizon 41
Vidéotron 18, 33
Virgin 18
Vonage 20
WestJet Airlines 11
XM Satellite 40

Vos fonds communs cette semaine

LES GAGNANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Mnv FPG d'actions can. E&P	11,02	3,28	2,29	5,86	12,82	2,14
MLI E&P can. Equity GIFe	11,03	3,18	2,28	5,86	12,84	2,18
MLI E&P can. Equ. GIFe2	10,21	3,13	2,36	6,23	13,60	2,78
MLI E&P can. Equ. GIF2	10,21	3,13	2,36	6,23	13,60	2,78
Fds de Pet. Soc. Mavrix	11,22	3,00	8,17	—	—	—
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
Mavrix exploration	21,12	2,57	12,27	16,94	6,02	—
Mavrix Lteé Sr Multi exp	11,38	2,52	12,37	17,20	—	—
Dyn. technologie canadien	11,46	2,14	3,53	– 15,66	0,27	– 5,88
Nord Ouest d'innovations	7,66	1,70	6,17	– 2,00	15,34	19,85
IG cat. fus. et acquisit.	15,41	1,38	4,91	3,43	13,20	—
REVENU CANADIENS						
MBS Adjust Rate Inc U$	7,79	3,49	—	—	—	—
Brascan. Soundvest Div Inc	11,58	3,49	5,38	16,87	29,91	—
iG10	28,79	2,54	0,55	5,39	8,19	7,24
iG5	28,66	2,40	0,93	3,89	6,53	6,20
Trans TD FPG revdiv. 7575	6,75	1,08	0,63	7,70	11,59	9,38
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Cormel équilibré	16,03	1,49	2,29	3,80	10,90	4,61
FMOQ Fonds Équilibré	11,89	1,29	1,66	2,35	9,75	2,97
Concordia Équilibré strat.	22,57	1,22	1,38	4,52	9,48	6,61
Rémec Équilibré	13,08	1,12	1,35	0,10	8,69	2,86
FMOQ Omnibus	21,69	1,05	1,42	3,47	10,19	4,47
ACTIONS AMÉRICAINES						
CI Value Tr Sect CI Z U$	8,51	1,67	7,65	5,53	—	—
RBC O'Shaughnessy CroUS	16,79	0,87	11,58	13,43	6,57	11,84
SEI U.S. Midcap. Syn - O	9,64	0,73	5,92	7,51	13,55	10,92
SEI US Midcap. Syn - P CI	11,58	0,71	5,79	6,77	12,01	—
COTE 100 Fonds U.S.	14,65	0,69	7,83	7,34	13,38	8,92
INTERNATIONAUX						
FMOQ Actions Intl	8,21	2,08	2,03	– 5,84	3,87	– 3,38
MLI MIX Total Equity GIF	11,08	1,93	0,79	– 7,78	– 1,48	—
CMP Société de fonds	2,79	1,89	2,41	– 6,25	– 31,63	—
MLI MIX Total Equ GIFe2	11,26	1,81	0,88	– 7,51	– 0,97	—
MLI MIX Total Equity GIF2	11,26	1,81	0,88	– 7,51	– 0,97	—

LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Cdn opport Hirsch Halcyon	18,42	– 6,98	5,17	6,31	11,41	17,34
Banque Nat. petite capital	36,34	– 5,18	1,26	1,48	11,22	14,03
Banque Nat croiss. Québec	16,31	– 4,32	2,73	3,57	15,49	12,10
Norbourg Act. sit. spéc.	13,98	– 2,28	– 0,50	– 2,17	7,14	8,51
Mnv FPG nouvelle vag. E&P	12,56	– 1,88	2,95	– 0,86	13,62	—
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
AIC Div science et tech. Crp Cl	2,48	– 2,36	– 0,84	– 19,52	– 12,64	– 18,49
AIC RSP Div. sci. & tech.	1,34	– 2,19	– 0,78	– 19,11	– 12,43	– 19,44
IMS tech. information	3,50	– 2,15	2,57	– 12,06	– 7,96	– 16,63
BMO RER md sc & tc	4,17	– 2,12	4,14	– 11,39	– 5,35	– 13,49
BMO mond. science & tech.	13,59	– 2,11	4,19	– 11,20	– 4,35	– 12,87
REVENU CANADIENS						
CIBC Ind. Tit can. rev. fixe	9,74	– 6,05	0,64	4,12	6,32	5,39
Fidelity Tit. amér. rnd. El A	8,09	– 2,53	– 1,45	– 5,48	– 0,47	– 0,61
Franklin rev. élevé	9,67	– 2,22	– 2,19	– 4,99	0,75	—
Frnkln Fonds rev. strat.	9,13	– 2,04	– 1,35	– 5,58	0,31	—
AGF Global total Ret. Bond	3,33	– 1,77	0,83	– 2,07	3,28	7,62
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Norbourg Rep. tac. act. can.	11,20	– 3,84	0,26	– 3,27	3,54	2,76
Port RER forte crois. str. dyn.	5,42	– 3,04	4,25	—	—	—
Dyn.Focus+ gar. équilibré	8,92	– 2,09	0,22	– 1,42	0,44	7,38
Norbourg Équilibrés	12,72	– 1,70	– 0,94	– 1,63	4,37	5,25
Clarington can. rev. II B	9,85	– 1,44	0,94	– 0,92	3,59	—
ACTIONS AMÉRICAINES						
@rgentum Port amér. éliteC$	0,13	– 14,47	– 20,07	– 48,12	– 90,67	– 77,13
First Tr DOW 10, 2003 C$	13,87	– 3,06	0,20	– 11,40	– 4,56	—
PH&N Fonds actions amér. A	36,92	– 2,93	– 0,10	– 12,25	– 1,95	– 9,40
Banque Nat Ind. amér. RER	7,76	– 2,92	1,70	– 10,68	– 2,02	– 6,67
TranSécurité Actions amér.	5,27	– 2,91	2,60	– 8,83	1,52	– 8,08
INTERNATIONAUX						
Clarington RER act. mond.	6,64	– 8,00	5,00	– 3,79	8,90	– 2,83
MLI MIX Total Equity GIFe	10,26	– 5,79	0,79	– 7,78	– 1,49	—
Maritime TalvRER glo. obl. B	8,63	– 4,03	0,78	– 4,39	– 2,21	2,59
Talvest RER GI oblig. dist.	8,63	– 4,03	3,96	– 1,96	– 0,39	– 0,03
IMS Indiciel act. euro	6,11	– 2,89	3,56	– 5,45	7,12	– 2,67

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site LESAFFAIRES.com www.lesaffaires.com

Votre potentiel. Notre passion.℠

Microsoft™



Nom :

M. 500 serveurs dans 156 pays, tous gérés à partir d'un seul endroit

Département fédéral des Affaires étrangères, Suisse

« Nous avons 3 000 PC aux quatre coins du monde, de l'Argentine au Vietnam, et notre équipe peut tous les mettre à jour à partir du siège social. »

Viktor Portmann
Chef de projet, *Département des Affaires étrangères, Suisse*

Faites-vous un nom avec Windows Server System℠.
En Suisse, le département fédéral des Affaires étrangères (DFAE) utilise Microsoft® Windows Server System pour faciliter la gestion de l'infrastructure desservant ses ambassades et consulats dans 156 pays. Comment? À l'aide de Systems Management Server 2003 et de Microsoft® Operations Manager 2005, le DFAE peut effectuer la mise à jour automatique de ses 500 serveurs éloignés à partir d'un seul et même endroit. Au cours de la dernière année, le DFAE a ainsi pu économiser 600 000 $US en frais de déplacement. Sans compter qu'il a aussi réussi à réduire le temps et les coûts alloués à la maintenance, à stimuler la productivité des utilisateurs et à trouver le temps nécessaire pour mieux préparer son expansion. Voilà un logiciel qui vous aide à en faire plus avec moins. Lisez l'histoire complète du DFAE en visitant le site **microsoft.ca/wssystem/fr**

Microsoft® Windows Server System™

©Microsoft Corporation, 2005. Tous droits réservés. Microsoft, le logo Windows, Windows Server, Windows ... Notre passion, votre potentiel. sont des marques déposées ou des marques de commerce de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.