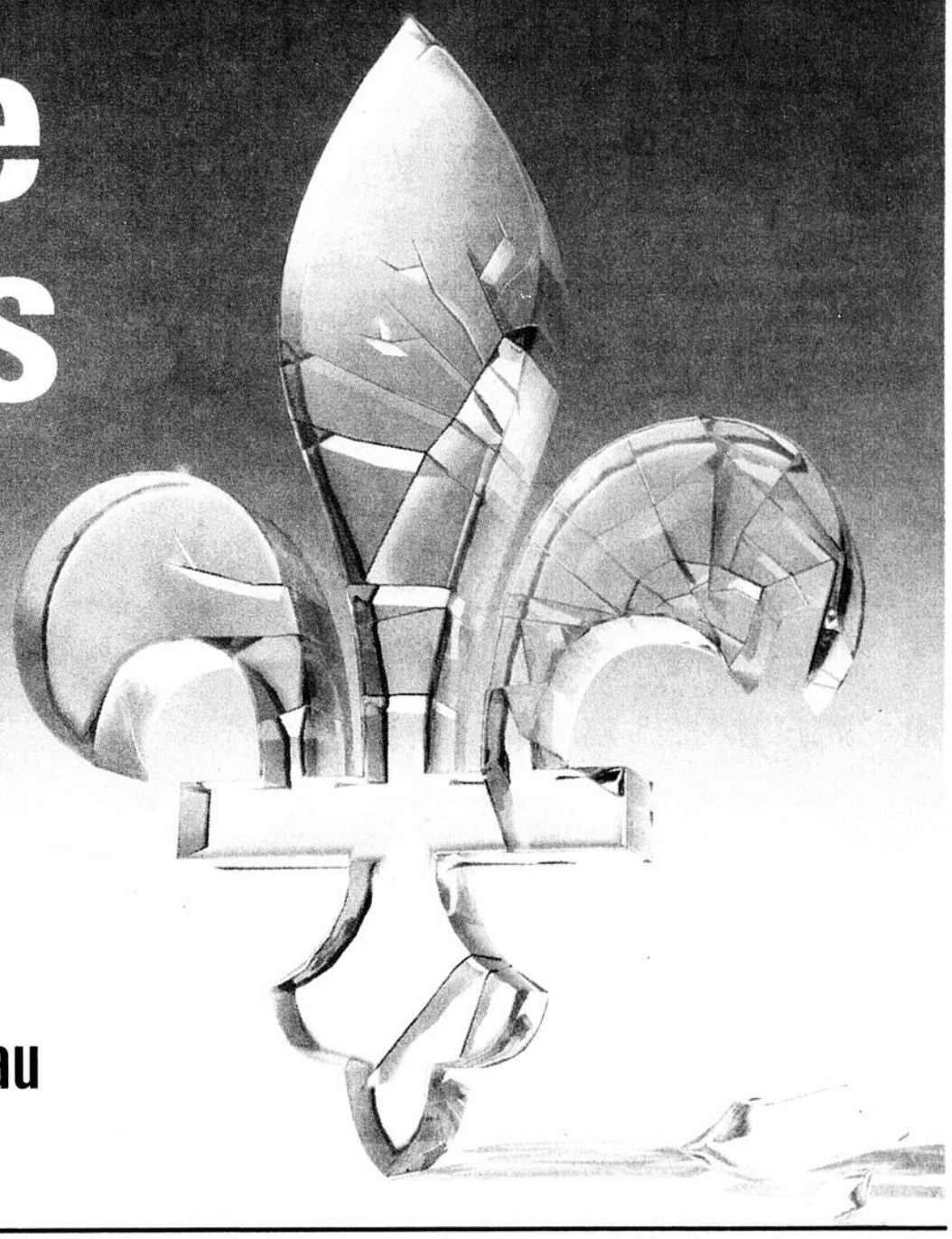
LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 5 NOVEMBRE 2005 2$

Le modèle québécois en péril



La dette prive la province de toute marge de manœuvre

Lucien Bouchard et Jacques Parizeau divergent d'opinion

p. 5 à 9

ILLUSTRATION : MICHEL ROULEAU

Sidney Crosby fait revivre l'industrie des cartes de hockey

p. 89

Les titres des services pétroliers sont une occasion d'achat

p. 69

La production des jets régionaux est menacée

Plusieurs analystes s'en inquiètent

p. 11 et 12

Vol. LXXVII · No 45 112 pages

0 65385 56473 8 45

PP40064924 R08185

Ceci n'est pas une banque

C'est une institution financière où l'argent est toujours au service des gens. Jamais le contraire.

Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

Toutes vos minutes dans le même panier.

Partagez vos minutes avec votre équipe.

Avec le forfait Partage Affaires, partager, c'est économiser :

- Meilleure gestion des minutes
- Partage de minutes d'appel interurbain au Canada
- Possibilité d'ajouter un nombre illimité d'abonnés
- Une seule facture
- Possibilité de choisir ses options individuellement

TELUS mobilité[MD]

le futur est simple[MD]

Pour plus de détails, visitez un détaillant TELUS Mobilité autorisé.

© 2005 TELUS Mobilité

BOUTIQUES TELUS MOBILITE ET DÉTAILLANTS AUTORISÉS

Sept-Iles

Kiosque Super Micro
Place de Ville
(418) 968-9585

Baie-Comeau

Boutique Satcom
Centre régional Manicouagan
(418) 589-9099

Beauport

Cité Sans Fil
Promenades Beauport
(418) 821-0008

Québec

Normand Nadeau Communication
909, boul. Pierre-Bertrand Sud, local 160
(418) 687-4777

FM Électroniques
41, rue Saint-Vallier Est
(418) 521-2210

Sainte-Marie de Beauce

Normand Nadeau Communication
500, boul. Vachon Nord
(418) 387-3242

Lévis

Kiosque Galeries Chagnon
1200, boul. Alphonse-Desjardins
(418) 838-3338

Rimouski

La Maison d'Auto Fortier
458, boul. St-Germain Ouest
(418) 723-6282

Rivière-du-Loup

Kiosque Centre Commercial Rivière-du-Loup
298, boul . Thériault
(418) 863-6282

Montréal

Action Télécom inc.
1531, rue Notre-Dame Ouest
(514) 989-9952

Communications Métropolitaine
8780, boul. Saint-Laurent, local 4
(514) 384-4447

Communications MOBILENET Inc.
5165, ch. Queen-Mary, local GR-2
(514) 788-5080

D2 Technologie Inc.
2119, boul. Marcel-Laurin
1866 904-5888

PC Page Communications Inc
3832, boul. Côte-Vertu
(514) 339-1130

Rive-Sud

CPL Communication
Place Longueuil Inc
825, St-Laurent Ouest
(450) 442-1212

Proxi Telecom Inc.
7591, boul. Taschereau
(450) 766-2020

Laval et Rive-Nord

Contact Com. D.L. Communications
1521, autoroute 440 Ouest
(450) 682-3888

Québec

Proxi Telecom Inc
1995, rue Jean-Talon Sud, local 102
(418) 688-6533

Sherbrooke

Cellulaire +
2445, rue King Ouest
1 877 244-6621

Trois-Rivières

Digital Radio Communication inc.
2435, boul. Des Récollets
(819) 693-3232

Victoriaville

Dumoulin
525, boul. des Bois-Francs Sud
(819) 357-2208

CETTE SEMAINE

JEU VIDÉO

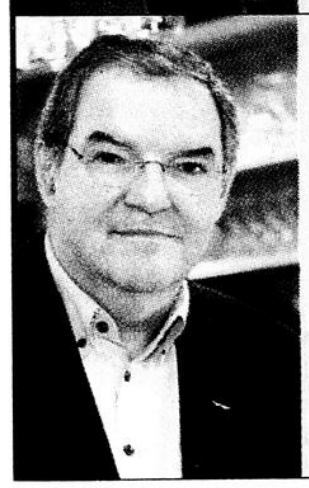
Québec flirte avec les grands de l'industrie. Un dossier sur la prochaine révolution technologique.

23

INTERNATIONAL

Dominique de Villepin traite des liens Canada-France en entrevue avec le journal LES AFFAIRES.

33



À BOIRE !

Les meilleurs vins pour bâtir la cave idéale, selon Michel Phaneuf.

92

EN MANCHETTE

> La dette du Québec, une menace

En matière de finances publiques, Québec a un couteau sous la gorge. Sa dette ne lui donne aucune marge de manoeuvre face à un ralentissement de l'économie, une hausse marquée des taux d'intérêt, ou pire, une récession. C'est l'ensemble du modèle québécois qui est menacé.

5 à 9

ACTUALITÉ ET ANALYSE

11 **Bombardier pourrait suspendre d'ici 12 mois la production de ses jets régionaux** L'absence de nouvelles commandes crée d'énormes pressions sur l'entreprise

12 Les fournisseurs de Bombardier se posent des questions

13 Flextronics accélère la délocalisation de ses activités

14 La Pocatière se mobilise pour sauver les emplois de Bombardier

16 **ÉDITORIAL** Bannir l'ingérence politique dans la gestion des programmes

16 **POINT DE VUE** Fiducies : Ottawa fait fausse route

17 **OPINION** Québec doit effectuer un virage majeur face à la Chine

18 **POULS DE L'ÉCONOMIE** Les ouragans et le pétrole perturbent le cycle économique

ENTREPRENDRE

19 **Eedo surfe sur la vague de l'apprentissage en ligne** Ses logiciels de gestion de contenu sont utilisés par de grandes organisations

20 **TECHNOLOGIES** Humanisez vos communications Web grâce à la baladodiffusion

22 **LA SEMAINE TECHNO** Bell Mobilité déploie son réseau 3G à Montréal et Toronto

27 **INVESTISSEMENTS** AIM place 25 M$ dans une usine de déchiquetage de métaux

28 **LE TOUR DU QUÉBEC** Desjardins-Innovatech investira de 8 à 10 M$ par année

32 Pecunia signe une entente importante avec Microsoft

33 Le premier ministre français Dominique de Villepin s'entretient avec LES AFFAIRES

35 **INTERNATIONAL** Les Américains rapatrient leurs profits

36 **INTERNATIONAL : SPÉCIAL CHINE** Piratage et violation, version chinoise

38 **IMMIGRATION** Les étudiants étrangers pourront travailler hors campus

MANAGEMENT

53 **L'analyse cycle de vie, l'outil de gestion de l'avenir** L'ACV prend un tout autre sens !

55 **LE COIN DU COACH** Apprenez à dire merci

IMMOBILIER

64 Le rendement annuel importe plus que le gain en capital

INVESTIR

69 Les titres des fournisseurs de services pétroliers sont attrayants

70 Un second souffle pour l'économie japonaise

71 **SANS COMPROMIS** Le Canada, paradis des fraudeurs

72 Utiliser les options pour sécuriser ses placements

73 Jerry Zucker ouvre les enchères pour La Baie

74 **ANALYSE DES MARCHÉS** Ouf ! Octobre est enfin terminé

83 **RESSOURCES NATURELLES** Barrick et Goldcorp se partagent Placer

84 Richmont promet d'atteindre 200 000 onces d'or par année

85 **ANALYSE TECHNIQUE** METRO et Saputo

86 **POINT DE MIRE • QUÉBEC** Laboratoires Paladin sort de l'ombre

87 **TRANSACTIONS D'INITIÉS** Trois dirigeants de Cott augmentent leur participation

MES AFFAIRES

89 **Précieuse, la carte recrue de Sidney Crosby ? *You bet* !** Le petit pingouin relance l'industrie des cartes de hockey

91 Seules les fiducies de revenu sont équitables pour l'investisseur

92 25 ans à parcourir les vignobles, de l'Australie à la Californie

94 Comment éviter les fraudes dans les fonds de couverture

95 **QUESTIONS ET RÉPONSES** Quand préférer les fonds d'actions aux fonds d'obligations ?

DOSSIERS ET CAHIERS

23 **Industrie du jeu vidéo** Le Québec flirte avec les grands

39 **La sous-traitance industrielle** De nombreuses voies d'avenir s'ouvrent aux PME

43 **Québec et ses environs** Le boom économique réjouit, mais certains signes inquiètent

A **Efficacité énergétique** À la chasse au gaspillage

B **Meilleures pratiques d'affaires** Distinguer vitesse et précipitation

49 **Série droit : litige commercial** Contester ou non en cour

59 **Bureautique** Les mauvaises postures coûtent cher à l'employeur

SERVICES

30 **Carrefour PME**

54 **Les Professionnels**

56 **Carrières**

65 **Annonces classées**

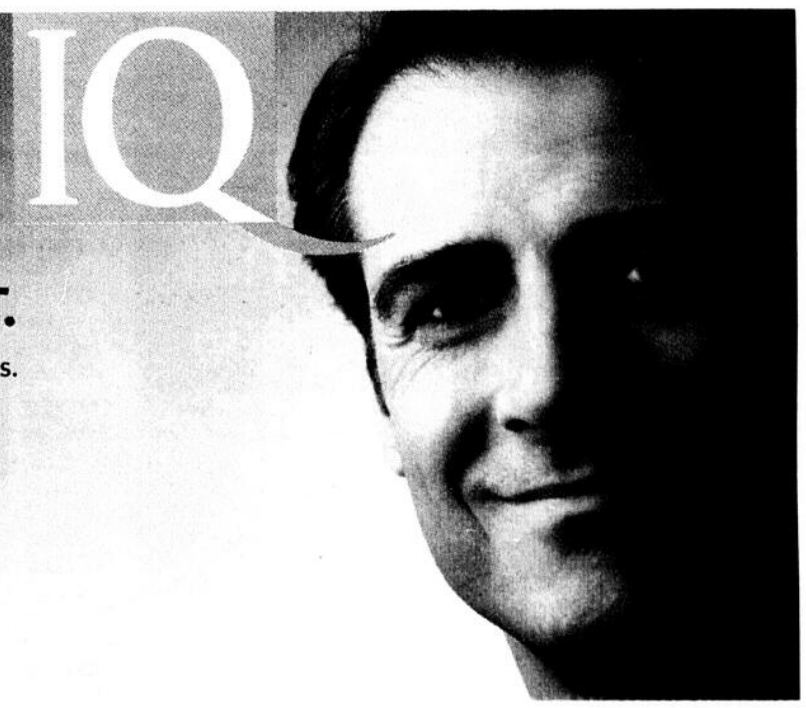
95 **Les sociétés dont on parle**

POUR FAIRE VIVRE UNE IDÉE BRILLANTE, IL FAUT AVOIR UNE BONNE IDÉE DU FINANCEMENT.

Investissement Québec : des experts en financement qui vous accompagnent jusqu'au bout de vos idées.

IQ Investissement Québec

1 866 870-0437
www.investquebec.com



LESAFFAIRES.COM CETTE SEMAINE

> Jeudi 3 novembre
Les résultats d'Algoma Steel, Brascan, CAE, Canam Manac, Heroux-Devtek, Manuvie.

> Vendredi 4 novembre
Les résultats de Cambior, Cascades, Shoppers Drug Mart, SNC-Lavalin.

Situation de l'emploi au Canada et aux États-Unis, octobre.

> Mardi 8 novembre
Les résultats d'Alcan Mediagrif, Magna International, Rona.

CHRONIQUEUR

> Mercredi 9 novembre
Tahar Mansour, notre chroniqueur financier, fait le point sur le géant Inco.

> Mercredi 9 novembre
Les résultats d'Onex, Cisco Systems, JDS Uniphase.

Le Groupe Créatech

Sur LesAffairesTV, le 4 novembre.

DES OUTILS POUR VOUS

Chaque jour :

> Lisez vos nouvelles en continu

> Suivez vos actions

> Consultez votre portefeuille

> Visionnez votre bilan de la journée

VOX POP

Voici ce que vous avez répondu la semaine dernière :

Votre perception de Wal-Mart a-t-elle changé en un an ?	Oui, positif :	**13 %**
	Oui, négatif :	**50 %**
	Non, pas de changement :	**37 %**

WWW.LESAFFAIRES.COM

DE BONNE SOURCE

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Marc Chartrand se joint à PCI-Perrault Conseil

Marc Chartrand est depuis quelques jours sociétaire et associé responsable de la pratique de gestion de la rémunération chez **PCI-Perrault Conseil.** M. Chartrand travaillait depuis six ans chez **Mercer, Consultation en ressources humaines,** dont il était le chef de la pratique de rémunération pour l'Est du Canada.

Titulaire d'une maîtrise de **HEC Montréal,** M. Chartrand est membre de l'**Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec.**

Louis-René Dessureault passe chez CEDROM-SNi

Louis-René Dessureault est devenu récemment vice-président des services conseils de **CEDROM-SNi.** Il était directeur national des ventes, services d'affaires, de **Sirsi Dynix,** de Brossard, spécialisée dans les logiciels d'automatisation des bibliothèques.

CEDROM, propriété à 50 % de **Transcontinental,** éditeur du journal LES AFFAIRES, numérise le contenu de nombreuses publications pour le revendre sur Internet.

Laurent Lampron dans Chaudière-Appalaches

Laurent Lampron a été nommé directeur général de la **Conférence régionale des élus de Chaudière-Appalaches.** Depuis six mois, il était coordonnateur au développement économique de la **Communauté métropolitaine de Québec.** Auparavant, il a été directeur général de la **Société de diversification économique de l'Outaouais.** Il est titulaire d'un M.B.A. de l'**Université Laval.**

Robert J. Dunn ouvrira le bureau d'Integro Montréal

Robert J. Dunn a été nommé directeur principal et chargé du mandat d'ouvrir un bureau du courtier d'assurance **Integro Canada** à Montréal. Il était vice-président *exécutif* et directeur du cabinet d'assurance **Willis Canada** à Montréal.

Integro Canada est une filiale d'**Integro,** de New York, qui possède des bureaux notamment à Toronto et Chicago.

Jean-François Lamarche nommé dg de GP²S

Jean-François Lamarche est le nouveau directeur général de **GP²S,** un regroupement d'entreprises à la promotion de la santé et à la prévention de la maladie en milieu de travail.

Depuis 2001, M. Lamarche était directeur de la promotion de la santé à la **Fondation Lucie et André Chagnon,** créée par l'ancien magnat de la câblodistribution **Vidéotron** pour sensibiliser la population à l'importance d'adopter de saines habitudes de vie.

Nathalie Légaré chez Colliers International

Nathalie Légaré a joint le courtier en location commerciale **Colliers International** à titre d'associée.

Elle vient de la division investissement du courtier **Century 21,** où elle a passé trois ans. Auparavant, elle était responsable du développement des affaires de **Teknion Furniture Systems.**

Bernard Landry se joint à Lapointe Rosenstein

L'ancien premier ministre du Québec, **Bernard Landry,** s'est joint au cabinet d'avocats **Lapointe Rosenstein,** de Montréal, à titre de conseiller stratégique.

M. Landry a commencé sa carrière de juriste au sein de ce même cabinet, en 1969, avant de le quitter en 1976 pour se consacrer à la vie politique. ■

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

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

Rédaction : Éditeur **Jean-Paul Gagné** Éditeur adjoint et rédacteur en chef **Pierre Marcoux** Rédacteur en chef délégué **René Vézina** Directeur, sections Actualité, Entreprendre, Immobilier et Management **Yves Déry** Directeur, sections Investir et Mes affaires **Bernard Mooney** Directrice des cahiers spéciaux et hors série **Danielle Turgeon** Chef de pupitre **Jean-Claude Surprenant** Directrice artistique **Louise Rouleau** **Publicité : Transcontinental Procom Publications économiques** Directeur général des ventes **Louis Lamarre** Directeur adjoint des ventes **Éric Morin** Ventes nationales – Montréal **Catherine Resch** Ventes nationales – Toronto **Jill Davidson** **Nouveaux médias :** Directeur **Yves Daoust** **Communications marketing :** Directrice **Nathalie Carbonneau** **Tirage :** Directeur **François Blondin** **Production :** Numérisation **Centre de prod. partagé Mtl** Directeur **Sylvain Renaud** Coordonnatrice **Chantal Bergeron** **Administration : Médias Transcontinental S.E.N.C.** Président **André Prefontaine** Vice-présidente principale, finances et technologie **Ginette Roy** Directeur administratif principal **Denis Aubin** Directeur administratif **Normand Bergeron** **Impression : Imprimerie Transcontinental S.E.N.C.** Division Transmag, 10807, rue Mirabeau, Anjou (Québec) H1J 1T7. Membre de **Transcontinental Inc.** Président du conseil **Rémi Marcoux**

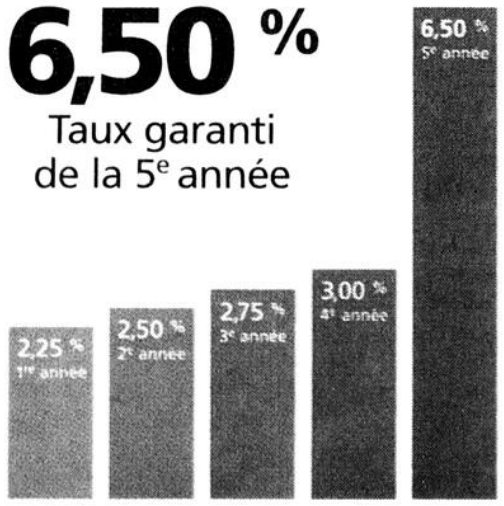
Notre politique de protection de la vie privée Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre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

Canada Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide aux publications pour nos dépenses d'envoi postal (PAP no 8185).

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

Commencez dès aujourd'hui à préparer l'avenir

6,50 %
Taux garanti de la 5e année



Le CPG taux croissant CIBC MC

- Des rendements supérieurs et des taux à croissance annuelle garantie
- Choix de placements encaissables[1] ou non remboursables avant l'échéance
- Durées de 3 et 5 ans

Appelez-nous au 1 888 490-2422.

CIBC
Pour ce qui compte dans votre vie

Les taux indiqués sont ceux des 1re, 2e, 3e, 4e et 5e années, en vigueur au 20 octobre 2005, pour les CPG taux croissant CIBC non enregistrés, non remboursables avant l'échéance, alors que le rendement réel était de 3,3882 %. Les taux peuvent fluctuer. [1] Les CPG taux croissant non remboursables avant l'échéance donnent des rendements plus élevés que les CPG taux croissant encaissables (lesquels peuvent être encaissés à chaque date anniversaire de leur achat ou dans les 7 jours qui suivent); autrement, le remboursement par anticipation n'est pas offert. MC Marque de commerce de la Banque CIBC. Le logo CIBC et « CIBC Pour ce qui compte dans votre vie » sont des marques déposées de la Banque CIBC.

EN MANCHETTE

CONIXIO
Formation
pour entreprises
R.H.
Gestion
Technologie
Communication
514.288.8919

Québec n'a plus de marge de manœuvre

Une baisse des revenus et une hausse des dépenses du gouvernement serait catastrophique pour les finances publiques

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec n'a pratiquement aucune marge de manœuvre pour faire face à une hausse importante des taux d'intérêt, à un déclin de l'activité économique, ou, pis encore, à une récession.

Les recettes fiscales du gouvernement fonderont comme neige au soleil si l'une ou l'autre de ces éventualités se réalise, tandis que certaines dépenses bondiront, comme les coûts du service de la dette, actuellement de 7,6 milliards de dollars (G$).

Le service de la dette est le troisième poste budgétaire après celui de la santé et de l'éducation. Québec perdra donc toute latitude pour investir dans ces deux ministères, qui représentent déjà 60 % des dépenses du gouvernement, lesquels s'établissent à 55,4 G$. Cela signifie aussi moins d'argent pour la protection de l'environnement, la réfection du réseau routier et l'amélioration du fonctionnement de la justice, par exemple.

Il s'agit là d'un scénario plutôt noir, mais néamoins réaliste et plausible, selon des experts que nous avons consultés. C'est dans dans la foulée de la publication du manifeste *Pour un Québec lucide* que nous avons décidé d'évaluer la marge de manœuvre de l'État québécois.

Plusieurs obstacles à l'horizon

Chaque variation d'un point de pourcentage des taux d'intérêt ajoute 300 M$ par année au service de la dette du gouvernement, selon le ministère des **Finances** du Québec. Du reste, les taux remontent déjà graduellement depuis plusieurs mois. Le taux directeur de la **Banque du Canada** s'élève en ce moment à 3 %, et les analystes s'attendent à ce qu'ils atteignent 4 % d'ici avril 2006.

Un ralentissement économique aurait aussi un impact majeur sur les revenus de Québec. Chaque variation du produit intérieur brut (PIB) – la mesure d'évaluation de la croissance économique – a un impact d'environ 250 M$ par année sur les recettes fiscales de la province. L'an dernier, la croissance économique s'est élevée à 2 %. Si elle ralentissait de 1 % en 2006, le gouvernement devrait retrancher 250 M$ de son budget.

Et si le Québec était frappé par une récession, à cause de l'envolée du baril de pétrole qui dépasserait la barre des 80 $, par exemple, ses revenus chuteraient de façon draconienne.

« Si on a une récession, on retombe en déficit automatiquement », affirme **Gilles Soucy**, vice-président et économiste en chef au **Mouvement Desjardins**. Rappelons qu'il est impensable qu'un gouvernement ne rembourse pas les intérêts sur ses obligations, ne serait-ce que sur une courte période. La communauté financière internationale n'achèterait plus d'obligations, ou le ferait à des taux extrêmement élevés.

Par ailleurs, si le Québec ne compte que sur la création de richesse pour diminuer l'importance relative de la dette publique par rapport au PIB, comme c'est le cas actuellement, la santé financière du gouvernement serait « considérablement compromise » par une réduction de la croissance du PIB, soutient **Claude Montmarquette**, économiste à l'**Université de Montréal**, et signataire du manifeste *Pour un Québec lucide*.

Pour maintenir le ratio dette/PIB sous la barre des 40 %, le Québec devra maintenir une croissance économique moyenne de 3,7 % par année pendant 25 ans, ce qui représente une commande de taille. À 2,5 %, ce ratio exploserait pour frôler les 140 % en 2029-2030, indique M. Montmarquette dans une étude réalisée avec **Marcelin Joanis**, de l'**Université de Toronto**.

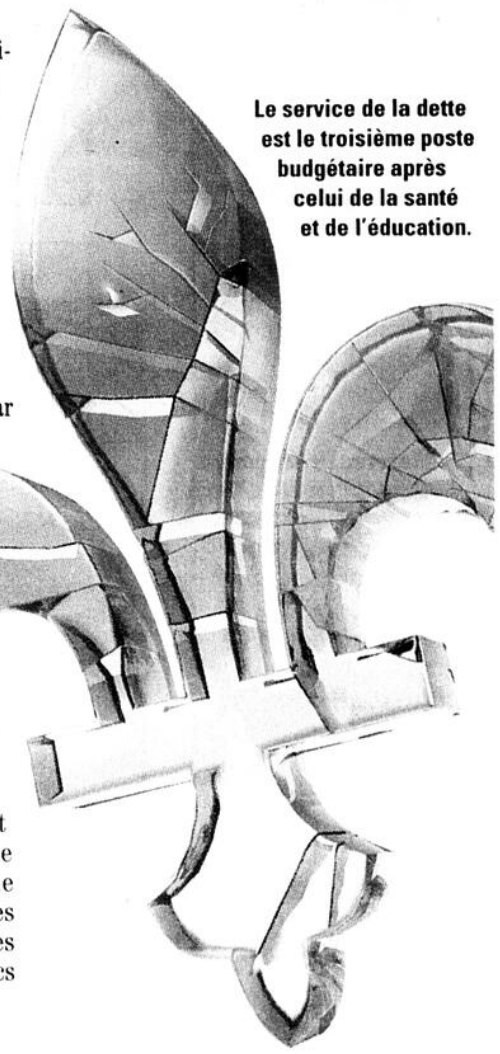
Maîtrise dans l'immédiat

Si la situation financière du Québec est préoccupante à long terme, elle est en revanche maîtrisé dans l'immédiat, principalement grâce à une inflation basse et à de faibles taux d'intérêt. La situation s'est même améliorée ces dernières années.

Bien que la dette totale augmente, sa proportion par rapport au PIB, elle, diminue : de 1997-1998 à 2005-2006, ce ratio est passé de 52,2 à 42,7 %. Cela signifie que pendant cette période, le rythme de croissance de l'économie a été supérieur à celui de la progression de l'endettement collectif.

Même le service de la dette a diminué par rapport au budget des dépenses, glissant de 17,7 à 13,1 % durant la même période. Ce phénomène tient essentiellement à la faiblesse du coût du crédit, qui a atteint des planchers historiques depuis 30 ans. Mais en termes de valeur, les intérêts payés annuellement par Québec sont à la hausse depuis l'exercice 2002-2003.

« La situation financière du gouvernement du Québec demeure précaire », souligne Gilles Soucy. En résumé, si tout semble bien se dérouler en ce moment, les risques d'une détérioration de l'état des finances publiques sont biens réels en cas de chocs économiques. ■



Le service de la dette est le troisième poste budgétaire après celui de la santé et de l'éducation.

LA DETTE DU QUÉBEC EN BREF

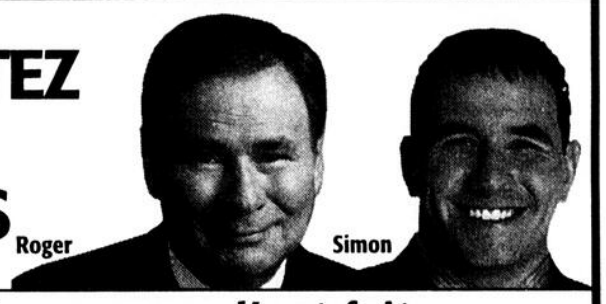
> **Dette totale du Québec :** 119,4 G$[1]
> **Dette directe :** 82,2 G$[2]
> **Passif au titre des régimes de retraite :** 37,2 G$[3]
> **Dette totale par habitant :** 15 921 $
> Il s'agit de la dette la plus élevée au Canada
> **Service de la dette :** 7,7 G$
> Le service de la dette équivaut au budget de huit ministères de taille moyenne : Affaires municipales et Régions (1,7 M$), Agriculture, Pêcheries et Alimentation (0,653 M$), Culture et Communications (0,536 M$), Développement économique, Innovation et Exportation (0,576 M$), Justice (0,612 M$), Revenu (0,602 M$), Sécurité publique (0,906 M$), Transports (1,8 M$).
> Le service de la dette est le troisième poste budgétaire en importance après les deux ministères suivants : Santé et services sociaux (20,8 G$), Éducation, Loisir et Sport (12,2 G$)
> **Pourcentage du budget affecté au service de la dette : 13,1 %**
> **Dette totale en pourcentage du PIB : 42,7 %**

1 Exclut la dette totale du gouvernement fédéral et des municipalités. 2 Comprend les bons du Trésor, les emprunts temporaires et la dette à long terme, qui comprend les déficit cumulés. 3 Comprend la responsabilité de 56,7 G$ du gouvernement envers ses employés moins le solde du Fonds d'amortissement des régimes de retraite, soit 19,5 G$ déjà mis de côté par Québec.

SOURCES : PLAN BUDGÉTAIRE 2005-2006 DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC ET INSTITUT DE LA STATISTIQUE

LES ST-HILAIRE

AUGMENTEZ VOS VENTES



213 000 personnes l'ont fait

Vente stratégique[MD]
· Conclure la vente
· Réfuter les objections
· Qualifier vos prospects
· Gérer votre clientèle
· Justifier vos prix
· Prospecter avec succès
· Argumenter avec aplomb
Durée : 2 jours · 450 $
Mtl : 17-18 nov. /15-16 déc./16-17 jan. 06
Qué. : 7-8 nov./12-13 déc./19-20 jan. 06

Vente au détail
· Accueillir vos clients
· Qualifier vos clients
· Conclure la vente
· Répondre aux objections
· Faire la vente complémentaire
Durée : 1 jour · 225 $
Mtl : 14 nov./31 jan.
Qué. : 7 fév.

Relation avec la clientèle
· Traiter les plaintes
· Communiquer efficacement
· Fidéliser votre clientèle
· Maîtriser le téléphone
· Améliorer votre image
· Maintenir votre motivation
Durée : 1 jour · 225 $
Mtl : 9 nov./6 déc./18 jan. 06
Qué. : 2 nov./14 déc./25 jan. 06

Gérance de vente
· Recruter des gagnants
· Entraîner votre personnel
· Évaluer leur performance
· Motiver votre équipe
· Exercer votre leadership
· Tenir des réunions stimulantes
· Organiser des concours
Durée : 3 jours · 750 $
Mtl : 20-21-22 fév.
Qué. : 21-22-23 nov./24-25-26 avril 06

Inscrivez-vous dès maintenant

Mtl : (514) 673-1124
Sans frais : 1 800 463-7246
Qué. : (418) 626-7498
Télécopieur : (418) 626-6264
Internet : www.rogersthilaire.com
Courriel : info@rogersthilaire.com
Available in English

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

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

Cours de vente Roger St-Hilaire

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

On exagère l'importance de la dette, selon Jacques Parizeau

Des économistes pensent toutefois que la situation est alarmante

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

L'ancien premier ministre du Québec **Jacques Parizeau** soutient que les auteurs du manifeste *Pour un Québec lucide* « charrient » sur l'importance de la dette publique au Québec.

« Je ne suis pas d'accord avec ce cri d'alarme », a-t-il déclaré dans un entretien avec LES AFFAIRES. Si l'on tient compte de ce qui se passe à Ottawa, dit-il, l'endettement des Québécois diminue puisque le gouvernement fédéral a considérablement réduit sa dette ces dernières années en raison de ses surplus budgétaires.

« C'est le même contribuable qui paie. Ce sont des vases communicants. Cette partie de notre dette fédérale baisse constamment. Or, c'est complètement absent du manifeste », déplore l'ex-ministre des **Finances.**

Jacques Parizeau dénonce aussi le discours selon lequel on refile la dette à la prochaine génération. Selon lui, le gouvernement a fait preuve de solidarité intergénérationnelle à partir des années 70 en réformant sa comptabilité des régimes de retraite.

C'est là que nous avons commencé à capitaliser les futures obligations de l'État à l'égard des retraites des fonctionnaires, explique M. Parizeau. « Aujourd'hui, le système est financé. On a l'argent pour payer. »

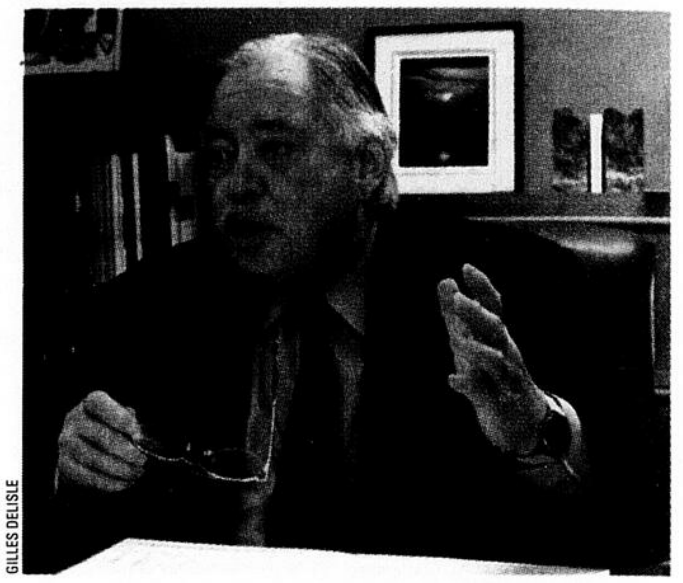
Toujours selon lui, le gouvernement devrait tout simplement laisser le poids de la dette diminuer par rapport au produit intérieur brut. De 1997-1998 à 2005-2006, la part de la dette totale par rapport au PIB est d'ailleurs passée de 52,2 à 42,7 %, malgré le fait que la valeur de la dette ait augmenté de 98,4 à 119,4 milliards de dollars (G$).

Les économistes sont toutefois divisés sur cette question puisque rien ne dit que la croissance économique du Québec se poursuivra encore longtemps. D'ailleurs, à lui seul, le vieillissement de la population pourrait entraîner un déclin de l'activité économique. Si, dans les prochaines années, le rythme de croissance de la dette est supérieur à celui de la richesse produite, le ratio de la dette par rapport au PIB augmentera au lieu de diminuer.

Jacques Parizeau rétorque qu'on peut stimuler la croissance économique par l'immigration et les gains de productivité.

Henri Massé, président de la **Fédération des travailleurs du Québec,** critique aussi le ton du manifeste à propos de la dette, sans toutefois minimiser l'importance de l'endettement collectif. Dans le meilleur des mondes, le gouvernement devrait la réduire s'il en avait les moyens, ce qui n'est pas le cas, selon lui.

« On pense que la marge de manœuvre est trop serrée pour payer une partie de la dette. Il manque d'argent dans la santé, dans l'éducation », dit-il, en précisant que les besoins en matière de soutien au développement économique, surtout en région.


GILLES DELISLE

Jacques Parizeau dénonce le discours selon lequel on refile la dette à la prochaine génération.

Par ailleurs, M. Massé est en faveur d'un relèvement des tarifs d'électricité, mais pas au même niveau que le marché puisque le Québec perdrait un avantage concurrentiel important. « Ce serait une erreur monumentale, qui détruirait l'économie des régions. »

Réactions tranchées

Claude Montmarquette, économiste à l'**Université de Montréal** et signataire du manifeste, persiste et signe.

Selon lui, la meilleure indication que notre endettement collectif est criant est la dette provinciale de l'Ontario par habitant (en excluant la dette fédérale) deux fois moins élevée que celle du Québec. De plus, M. Montmarquette souligne que plus de 40 % des contribuables québécois ne paient pas d'impôt.

Quant à l'idée de taxer davantage les riches, l'économiste indique que 16 % des contribuables qui gagnent un revenu plus élevé fournissent 70 % des recettes fiscales du gouvernement. « Taxer davantage les riches ? Encore faut-il les trouver ! »

Pour sa part, **Michel Magnan,** spécialiste en comptabilité à l'**Université Concordia,** estime qu'on pourrait relativiser la dette du Québec si elle était pour l'essentiel composée d'immobilisations (infrastructures de transport, écoles, hôpitaux, etc.). Or, ce n'est pas le cas, dit-il. « Dans les années 80 et 90, le gouvernement du Québec s'est largement endetté pour payer les dépenses courantes, dont les salaires de ses employés. » ■

M. Robert Laplante
C'est avec fierté que les membres du conseil d'administration de l'Association des Résidences et Chsld Privés du Québec annoncent l'élection de monsieur Robert Laplante au poste de président de leur association. Diplômé en gestion des HEC, monsieur Laplante est à la fois actionnaire et gestionnaire du Réseau Sélection qui compte actuellement plus de 2 000 unités de logement et où il a grandement contribué au développement d'importants projets.

Association des Résidences et Chsld Privés du Québec

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES

Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU

Relais & Châteaux — Spa Givenchy

(Autoroute 20, sortie 112)
Tél. : (514) 856-7787
www.lestroistilleuls.com

VOX POP

L'élimination de la dette devrait-elle être la première priorité du gouvernement du Québec ?

■ OUI
■ NON

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

Votez sur notre site WWW.LESAFFAIRES.COM

l'Univers de la GESTION de PROJET
l'Univers de l'ANALYSE d'AFFAIRES
PROJECTWORLD
BUSINESS ANALYST WORLD

Pour la première fois à Montréal

Deux conférences sous un même toit

Hyatt Regency de Montréal (Complexe Desjardins)
*du **22 au 25 novembre 2005***

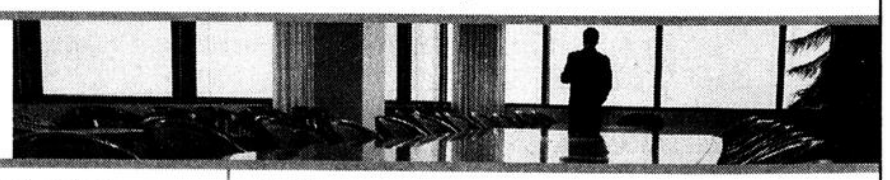
- 8 ateliers de formation
- 32 présentations sur des thèmes de grande actualité dans ces disciplines
- Conférence: **le leadership par M. Larry Smith,** président des Alouettes de Montréal
- "Pleins feux sur la gestion de projet"
- Tables rondes et Forum avec des invités de choix
- Rencontres avec les principaux fournisseurs
- Opportunités de réseautage

Pour plus d'information ou pour s'inscrire
www.projectworldcanada.com et cliquez sur Montréal.
ou appelez Richard Coulombe (514) 926-7424

Les séminaires Vision, Innovation et Performance

La nouvelle gouvernance des entreprises : qu'est-ce qui a vraiment changé ?

Une initiative de la
Chambre de commerce du Montréal métropolitain
Board of Trade of Metropolitan Montreal



Des sujets chauds, des débats, des panels et, surtout, des administrateurs de renom

Yvan Allaire, Ph. D.
Robert Després, O.C., GOQ
Marc Dutil
Claude Garcia
Russell Goodman
Stephen Jarislowsky
Pierre Marc Johnson, MSCR
Philippe Levy
Pierre Maillé
Andrew Molson
Michel Nadeau
Robert Normand
Richard J. Renaud
Louise Roy
Jerry Tomberlin, Ph. D.
J. Sebastian van Berkom
Et plusieurs autres

Partenaire principal :
Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques

Conférences :
Mercredi 7 décembre 2005
8 h 15 à 16 h 15

Atelier :
Jeudi 8 décembre 2005
9 h à midi

Le Centre Sheraton

Pour plus d'information, visitez :
www.ccmm.qc.ca/vip_gouvernance

Ou communiquez avec Guillaume Fortin :
(514) 871-4002, poste 6207

Commanditaire officiel :
PricewaterhouseCoopers

Collaborateurs :
McGill - Institut international de formation des cadres
Institut des administrateurs de sociétés

UN PREMIER ÉVÉNEMENT DE LA NOUVELLE SÉRIE POUR HAUTS DIRIGEANTS D'ENTREPRISES

Bouchard a dû plaider à New York pour éviter une décote

L'ancien premier ministre raconte pour la première fois un souvenir désagréable qui illustre les risques de la dette publique

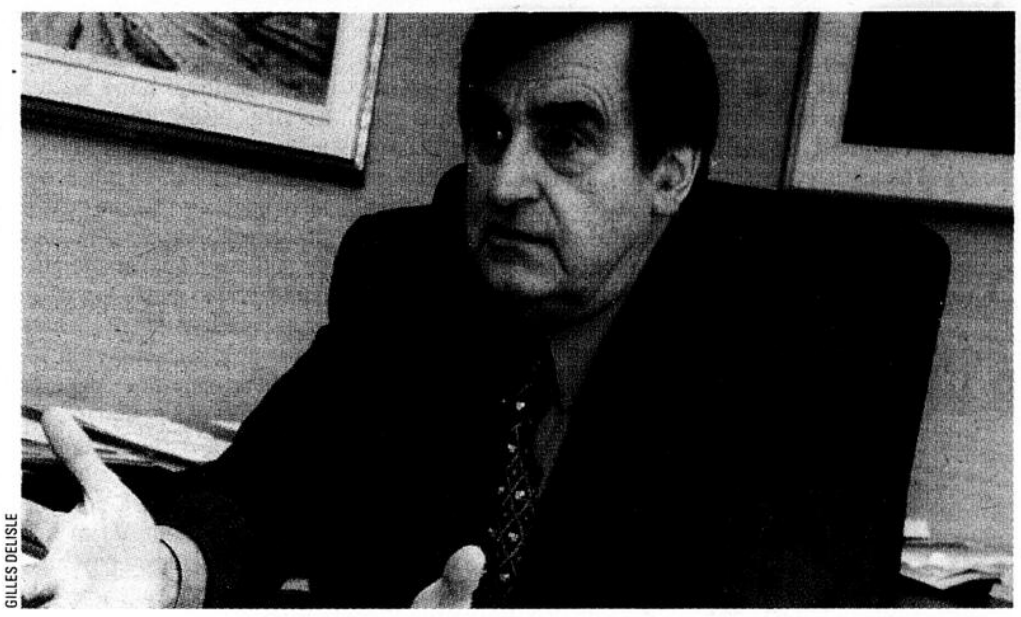
René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Fin juin 1996, l'état-major de **Lucien Bouchard**, à Québec, est en alerte : on leur a fait part d'un communiqué sur le point d'être émis soulignant que la firme **Standard & Poor's** (S&P), à New York, s'apprête à décoter une nouvelle fois le Québec.

Ses titres de dette seraient déconsidérés et s'accompagneraient de taux d'intérêt encore plus élevés. La dette allait s'alourdir. Le redressement des finances publiques auquel s'attaquait le premier ministre Bouchard était en jeu.

« Pourtant, dans le budget, nous venions tout juste de faire savoir que nous avions l'intention de réduire les dépenses publiques d'un milliard et demi de dollars », raconte-t-il. Rien n'y fait : dans les milieux financiers américains, on n'a pas pris au sérieux cet engagement du gouvernement. Le couperet va tomber. L'épisode qui suit est demeuré confidentiel jusqu'à ce jour.

Les minutes sont comptées. Lucien Bouchard décide de jouer le tout pour le tout. Son bureau appelle les représentants de S&P, à New York, pour indiquer que le premier ministre du Québec veut les rencontrer en personne. Le lendemain, Lucien Bouchard s'envole discrètement, en compagnie des sous-ministres **Alain Rhéaume** et **Gilles Godbout**, dans un avion loué pour que la chose demeure secrète. Destination : Wall Street.



GILLES DELISLE

« J'ai plaidé comme si c'était la cause de ma vie », raconte Lucien Bouchard.

Comme devant un tribunal

« Nous nous sommes retrouvés devant quatre analystes, manifestement sceptiques. J'avais l'impression d'être devant un tribunal, dit Lucien Bouchard. Je leur ai demandé de nous donner une chance puisque nous avions la ferme intention de remettre de l'ordre dans les finances. On s'est fait répondre que le Québec déviait depuis 40 ans et que le bilan n'était pas bon. »

Le premier ministre avait déjà annoncé ses couleurs avant de partir : pour réduire les dépenses, on imposerait aux employés de l'État une baisse des salaires de 6 %. « Il a même été question, devant les gens de S&P, que je m'engage par écrit à tenir parole. J'aurais refusé. Quand même : un premier ministre, élu démocratiquement, ne va pas jusque là ».

« Comme si c'était la cause de ma vie »

« Nous avions passé notre temps à emprunter sans trop compter. C'était normal qu'on nous pose des questions. J'ai plaidé comme si c'était la cause de ma vie. Au bout de trois ou quatre heures, ils nous ont dit de repartir, qu'ils allaient réfléchir et nous téléphoner. » L'appel est entré le lendemain : le Québec n'était pas décoté, mais il était sous surveillance étroite.

Lucien Bouchard prépare la suite. Il est soucieux et embêté. « Nous avons préparé un projet de loi qui, en fait, reniait la signature de l'État puisque nous allions ouvrir les conventions collectives en réduisant les salaires. »

Devant l'imminence du dépôt devant l'**Assemblée nationale**, les chefs syndicaux demandent à leur tour une rencontre. Elle aura lieu le 19 décembre 1996.

« Nous avons négocié jusqu'au milieu de la nuit avant de parvenir à un arrangement : les salaires allaient être épargnés, mais le gouvernement parvenait à réduire quand même ses dépenses en réduisant d'autant ses contributions au régime de retraite des employés, le **RREGOP**, qui affichait un bon surplus. »

Le geste a été interprété comme une preuve du sérieux du gouvernement : le Québec a évité la décote et s'est engagé dans la voie du déficit zéro.

« Je sait qu'un premier ministre passe la moitié de son temps à s'arracher les cheveux, confie Lucien Bouchard. Il ne faudrait plus qu'il doive également aller se traîner à New York pour demander grâce aux financiers. » ■

« Une vraie camisole de force »

Lucien Bouchard a décidé de monter au front pour parler des dangers de la dette parce qu'il sait d'expérience la menace qu'elle représente pour l'État québécois. En entrevue avec LES AFFAIRES, il s'est ouvert sur les motifs qui l'ont poussé, avec 11 autres personnalités, à publier le document *Pour un Québec lucide*.

« J'ai géré les finances publiques pendant plus de cinq ans, j'ai connu les affres de la dette publique au point de faire passer la loi du déficit zéro, mais elle continue d'asphyxier le gouvernement en le privant de toute marge de manœuvre », dit-il de son bureau au cabinet **Davies Ward Phillips & Vineberg**.

Aujourd'hui, les intérêts sur la dette qu'a accumulée le Québec représentent 16 % de toutes ses dépenses, le troisième poste en importance après la santé et l'éducation.

« Les gens ne le réalisent pas, mais la dette est une vraie camisole de force qui prive le Québec de sa marge de manœuvre, ajoute-t-il. Il est impératif de s'y attaquer. Il faut arrêter l'hémorragie. »

Comment ? En provoquant le débat. Il reconnaît que c'est son premier objectif. « À l'époque de la loi sur le déficit zéro, on a redressé le gouvernail avec l'appui des leaders syndicaux, des politiciens et des gens d'affaires. Nous avions tenu deux sommets pour nous assurer d'une lecture claire de la réalité. Nous en sommes de nouveau là. Il faut voir ensemble. »

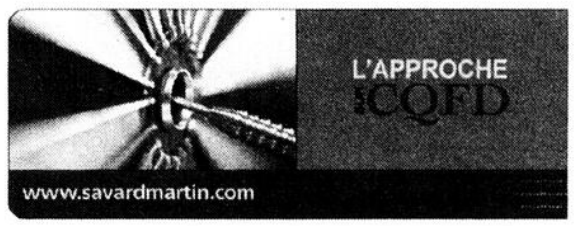
Il écarte du revers de la main les suggestions du genre « faisons payer les riches ». « Taxer les riches ? On n'en a pas assez ! Même **Bernard Landry** l'a dit. C'est la classe moyenne qui supporte le fardeau. N'oubliez pas que 47 % des Québécois ne paient pas d'impôt. Et si on taxe au-delà, on se nuit à nous-même. Le vieux dicton s'applique toujours : l'impôt tue l'impôt. Reste que c'est clair et simple : nous dépensons trop par rapport à nos revenus. »

À ses yeux, les dépenses en santé conduisent le Québec vers un gouffre, alors qu'il faudrait réinvestir massivement en éducation. Mais il n'y a pas d'argent. De là l'urgence d'en débattre, avec tout le monde, « y compris les dirigeants syndicaux, qui ont montré par le passé qu'ils savaient être responsables ».

Constater, est une chose. Agir en est une autre. Les solutions du document ne font pas l'affaire de tous. « Il faut quand même aborder des questions comme celle des frais de scolarité, argumente-t-il. Est-il normal que des jeunes dans la fleur de l'âge, qui vont être les mieux placés dans la société, fassent payer par la classe moyenne leur accession à ce statut ? On peut trouver une façon d'aider les moins riches.

« On doit trouver des solutions socialement acceptables. Et je n'ai pas l'impression de me cantonner à droite en lançant la discussion. Je veux protéger notre patrimoine tout en étant pragmatique. » ■ **R.V.**

Un outil transférable



Des problèmes de performance ?

Atelier de deux jours à Montréal
29 et 30 novembre 2005

Cet atelier, animé par M. Benoit Savard, Président du Groupe Savard-Martin inc., s'adresse à tout **gestionnaire** de première ligne désireux de cibler les lacunes de performance et d'en trouver les solutions réelles.

Objectifs de l'atelier et l'inscription :

www.savardmartin.com

Vous cherchez une résidence haut de gamme, un domaine de prestige en pleine nature, un panorama à couper le souffle ainsi qu'une qualité de vie exceptionnelle ? Le Domaine Charlevoix est pour vous.

DOMAINE CHARLEVOIX

DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL DE VILLÉGIATURE

SOYEZ LES PRIVILÉGIÉS DANS CHARLEVOIX

Un développement immobilier de prestige, d'architecture contrôlée qui maximise la plus value des propriétés !

TERRAINS . VILLAS UNIFAMILIALES . CONDOS-VILLAS

1 (418) 435-2001
www.domainecharlevoix.com

Les agences de crédit ont toujours le Québec à l'œil

Sa dette est la plus élevée de celles des provinces, mais la situation n'est pas alarmante

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Le Québec est la plus endettée des provinces canadiennes. Cet endettement, évalué à 120 milliards de dollars (G$), a des conséquences importantes, notamment sur les coûts du service de la dette que paie le gouvernement à même ses revenus.

Cette dépense de 7,6 G$ est le troisième poste budgétaire du gouvernement, après la santé et l'éducation.

L'argent qu'emprunte le Québec lui coûte cher, car sa cote de crédit est l'une des moins bonnes au pays. La cote attribuée par l'agence de notation financière **Moody's Investors Service** place le Québec devant seulement trois provinces : la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve. L'Alberta, la Colombie-Britannique et l'Ontario profitent d'une meilleure notation et, par conséquent, d'un meilleur taux d'emprunt.

L'agence de notation financière **Dominion Bond Rating Service** (DBRS) en arrive aux mêmes conclusions.

Sans préciser, le gouvernement québécois estime qu'une décote coûterait des centaines de millions de dollars de plus d'intérêts par année.

Les notations de ces agences évaluent la capacité et la volonté d'un emprunteur à payer les intérêts et à rembourser le capital de la dette. Lorsque le gouvernement emprunte de l'argent en émettant des obligations, par exemple, les taux d'intérêt qu'il devra payer sur cet argent emprunté est fixé en fonction de ces cotes. Cependant, selon ces deux agences, il n'y a pas lieu de s'alarmer.

La cote de crédit des provinces
(en ordre décroissant)

Province	Cote	Ratio dette /PIB (%)	Dette ($) par hab.
Alberta	Aaa	2,6	1 510
Colombie-Britannique	Aa-1	18,0	6 657
Manitoba	Aa-2	23,4	8 068
Ontario	Aa-2	27,8	11 582
Saskatchewan	Aa-2	19,9	8 072
Nouveau-Brunswick	Aa-3	27,7	8 627
Québec	**A-1**	**44,8**	**15 352**
Nouvelle-Écosse	A-2	39,3	12 495
Île-du-Prince-Édouard	A-2	32,1	9 311
Terre-Neuve	A-3	38,7	14 640

Les notations des agences constituent une évaluation de la qualité d'une économie et du risque qu'un gouvernement (ou une entreprise) ne soit pas en mesure de payer les intérêts sur ses obligations et de rembourser le capital de la dette. Le chiffre qui suit la cote est un indice de stabilité.

SOURCE : MOODY'S — TABLEAU : LES AFFAIRES

LES COTES EXPLIQUÉES

Aaa — La meilleure qualité, présentant un risque de crédit minime

Aa — De grande qualité, présentant un très faible risque de crédit

A — De qualité moyenne, présentant un faible risque de crédit

Baa — De qualité moyenne, pouvant présenter des caractéristiques spéculatives

Ba — De la catégorie spéculative, soumise à un risque de crédit important

B — Caractères spéculatif, présentant un risque de crédit élevé

Caa — Mauvaise qualité, présentant un risque de crédit élevé

Ca — Hautement spéculatif, en situation de défaut ou presque, tout en offrant des perspectives de récupération du principal et des intérêts

C — Généralement en situation de défaut, les perspectives de récupération du principal et des intérêts étant limitées

SOURCE : MOODY'S

L'impact d'une décote sur les finances

Une décote des agences de notation financière aurait des répercussions importantes sur les finances publiques, souligne le ministre des Finances, **Michel Audet.** « Non seulement nous devrions emprunter à un coût plus élevé, mais il serait plus difficile d'emprunter », dit-il.

Bon an mal an, le gouvernement québécois doit emprunter 10 milliards (G) de dollars. Pour ce faire, il s'adresse aux marchés financiers, qui doivent avoir confiance en ses capacités de rembourser. Or, pour l'instant, les marchés ne ferment pas la porte au Québec, assure M. Audet.

« Nos titres se vendent bien. Nous avons fait des émissions importantes, par tranches de 1 et 2 G$, qui ont trouvé preneurs auprès des marchés financiers canadien, américain et européen », souligne-t-il.

Pour rassurer ces marchés et les agences de notation, « nous nous sommes engagés à limiter la croissance de nos dépenses

GILLES DELISLE

Advenant une décote, « non seulement nous devrions emprunter à un coût plus élevé, mais il serait plus difficile d'emprunter », souligne le ministre des Finances, Michel Audet.

pour ne pas accroître la dette », ajoute Michel Audet.

La dette totale du Québec représente aujourd'hui 44,8 % du produit intérieur brut (PIB), comparativement à 46,9 % en 2003. Or, « notre objectif est de maintenir l'équilibre budgétaire pour descendre ce pourcentage sous la barre des 40 % d'ici la fin de la décennie ».

Dans leur manifeste *Pour un Québec lucide,* les auteurs proposent que les tarifs d'électricité soient augmentés et qu'une part des bénfices d'**Hydro-Québec** soit consacrée au remboursement de la dette du gouvernement.

« Si l'Alberta parvient à générer des revenus considérables avec son or noir, pourquoi le Québec se prive-t-il d'une partie du potentiel financier de son or bleu ? », se demandent-ils en suggérant des hausses substantielles et progressives.

« Le mérite de ce document est de poser la question. Chaque fois, ça soulève un tollé. **Hydro-Québec** constitue un actif important qui peut être mis à contribution pour réduire le poids de la dette. Il faut voir les différents scénarios », répond M. Audet. ■ **P.T.**

Faiblesses et atouts

La note attribuée au Québec par Moody's jouit d'une « perspective positive » depuis 2002, souligne **Debra Roane,** vice-présidente, groupe international, de l'agence. En clair, cela indique une probabilité de hausse de la cote.

« Par rapport aux autres provinces, la cote de crédit du Québec est moins bonne. Mais la situation est loin d'être catastrophique », commente Mme Roane, qui suit de près la situation québécoise de son bureau de New York. D'ailleurs, de 1993 à aujourd'hui, la cote de crédit du Québec a peu varié, ce qui, note-t-elle, témoigne d'une certaine stabilité.

Même son de cloche de la part d'**Éric Beauchemin,** directeur général, Finances publiques, de l'agence torontoise DBRS. « Ce n'est pas la plus élevée, mais la cote est quand même bonne », dit-il, précisant que le Québec a une bonne marge de manœuvre et est loin d'être sous haute surveillance.

Les deux agences notent que le gouvernement du Québec, comme ceux des autres provinces, s'est engagé ces dernières années dans des programmes d'assainissement de ses finances publiques et de déficit zéro. Elles se réjouissent notamment de son intention de réduire le ratio de la dette par rapport au PIB, le plus élevé au pays. Mais il devra maintenir le cap, sous peine de voir sa cote déclinée.

Les épées de Damoclès

À cet égard, les négociations avec le secteur public sont un enjeu important pour le gouvernement... et les agences de crédit.

« Le poids de la masse salariale est important dans le budget. Les résultats de la négociation pourraient avoir des effets sur les finances de la province », souligne Éric Beauchemin.

Autre épée de Damoclès : les coûts reliés aux soins de santé et au vieillissement de la population exercent une forte pression sur les dépenses et présentent le plus grand défi, estiment M. Beauchemin et Mme Roane.

Le Québec a toutefois des atouts pour améliorer sa cote de crédit. « L'économie du Québec se porte bien et est très diversifiée. Cette situation permet de soutenir les recettes fiscales de la province », constate Debra Roane.

Autre signe encourageant : « le gouvernement s'est engagé à réduire l'intervention de l'État dans l'économie », fait observer M. Beauchemin.

De même, « Hydro-Québec est un actif de grande valeur qui génère d'importants bénéfices. Aussi, les bas tarifs d'électricité fournissent un avantage concurrentiel qui permet de stimuler l'économie », dit Éric Beauchemin. ■

CONFÉRENCE SCHL SUR LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ DE L'HABITATION.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) vous invite au rendez-vous annuel des décideurs du marché immobilier.

AU PROGRAMME:

MONTRÉAL
15 NOVEMBRE 2005 • PALAIS DES CONGRÈS

- Est- ce que 2006 s'engagera sur le chemin de la décroissance? Venez découvrir les dernières statistiques et prévisions pour Montréal
- Un regard approfondi sur l'investissement étranger, l'augmentation du nombre des copropriétés et la forte hausse de prix sur l'île de Montréal
- Un bilan de l'activité impressionnante dans la banlieue montréalaise, y compris dans le pôle urbain à Laval

QUÉBEC
24 NOVEMBRE 2005 • CAPITOLE DE QUÉBEC

- L'agglomération de Québec dans la mire: Peut-on écarter définitivement le spectre de la bulle immobilière? Doit-on s'attendre à une baisse de l'activité en 2006?
- Comment l'évolution du prix des propriétés à Québec se compare-t-elle avec celle des autres centres?
- Quel sera l'impact des récents changements structurels sur les propriétés résidentielles dans la région de Québec?

En plus, aux deux conférences: les perspectives provinciales et une analyse spéciale des répercussions du boum immobilier sur les finances des Québécois.

Canada

POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR VOUS INSCRIRE: COMPOSEZ LE 1 800 668-2642
OU VISITEZ LE WWW.SCHL.CA (calendrier des événements).

SCHL CMHC

©2005 TELUS Mobilité

Des solutions pour renverser la vapeur

Le manifeste *Pour un Québec lucide* ramène sur la piste plusieurs idées

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

La publication du manifeste *Pour un Québec lucide* a provoqué une onde de choc et suscité un profond débat de société à propos de l'endettement collectif, comme en témoigne d'ailleurs la récente sortie du *Manifeste pour un Québec solidaire*, la réplique au premier. Comment obtenir davantage de latitude pour le gouvernement ?

Pour un Québec lucide propose entre autres de relever graduellement les tarifs d'électricité pour les porter au niveau du marché et de dégeler les frais de scolarité. Pour sa part, le Manifeste pour un Québec solidaire suggère notamment de lutter plus efficacement contre l'évasion fiscale.

Voici d'autres propositions recueillies par LES AFFAIRES au cours d'entrevues portant principalement sur la dette :

> METTRE EN PLACE UN FONDS SPÉCIAL

pour réduire la dette en percevant une taxe sur les institutions financières et les grandes entreprises : La FTQ avait proposé cette solution, mais sans succès, lors du sommet économique de 1996, organisé par l'ex-premier ministre **Lucien Bouchard**. « À l'époque, selon nos estimations, Québec aurait pu aller chercher ainsi 275 M$ par année, en incluant une contribution de 15 M$ par année du Fonds de solidarité de la FTQ. »

– **Henri Massé,**
président de la **FTQ**

> RÉDUIRE LA TAILLE DE L'ÉTAT

« On peut améliorer l'efficacité de l'appareil étatique en faisant des gains de productivité. La bureaucratie est très lourde. » Mais il n'y a pas des dizaines de milliards de dollars à économiser avec cet exercice.

– **Michel Magnan,**
spécialiste en comptabilité à l'**Université Concordia**

> CRÉER UNE TAXE

pour les baby-boomers afin d'aider le gouvernement du Québec à réduire la dette : Cette mesure permettrait à la génération du baby-boom, qui a largement profité de la mise en place de l'État-providence, d'être davantage solidaire des générations futures, qui risquent de payer davantage d'impôt tout en obtenant moins de services en retour.

– **Claude Montmarquette,**
économiste à l'**Université de Montréal**

> ACCUEILLIR DAVANTAGE D'IMMIGRANTS

pour contrer le vieillissement de la population, et créer une véritable politique de conciliation travail-famille pour inciter les couples à avoir plus d'enfants. Il faut toutefois savoir que les retombées d'une meilleure politique familiale ne se matérialiseraient qu'à long terme, c'est-à-dire sur une période de 20-25 ans, soit le délai requis pour que les nouveaux-nés grandissent, étudient, se trouvent un emploi et paient des impôts.

– **Henri Massé,**
président de la **FTQ**

> AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ

pour soutenir la croissance économique dans un contexte de vieillissement de la population. Les entreprises québécoises doivent se procurer les meilleurs équipements et procédés, et le gouvernement du Québec doit les y aider. « On a un retard de 30 % au moins sur la productivité des entreprises américaines. »

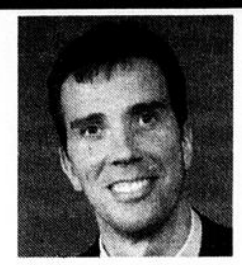
– **Jacques Parizeau,**
ex-premier ministre du **Québec**

> PRIVATISER LA SAQ

ainsi que certains actifs d'Hydro-Québec, comme des barrages : En France, le gouvernement veut privatiser 15 % du capital d'Électricité de France. La prudence est cependant de mise. Si Québec autorise des privatisations, il doit s'assurer de ne pas perdre de revenus à long terme, ce qui pourrait aggraver encore plus sa situation financière.

– Claude Montmarquette, économiste à l'Université de Montréal

SECOR Conseil



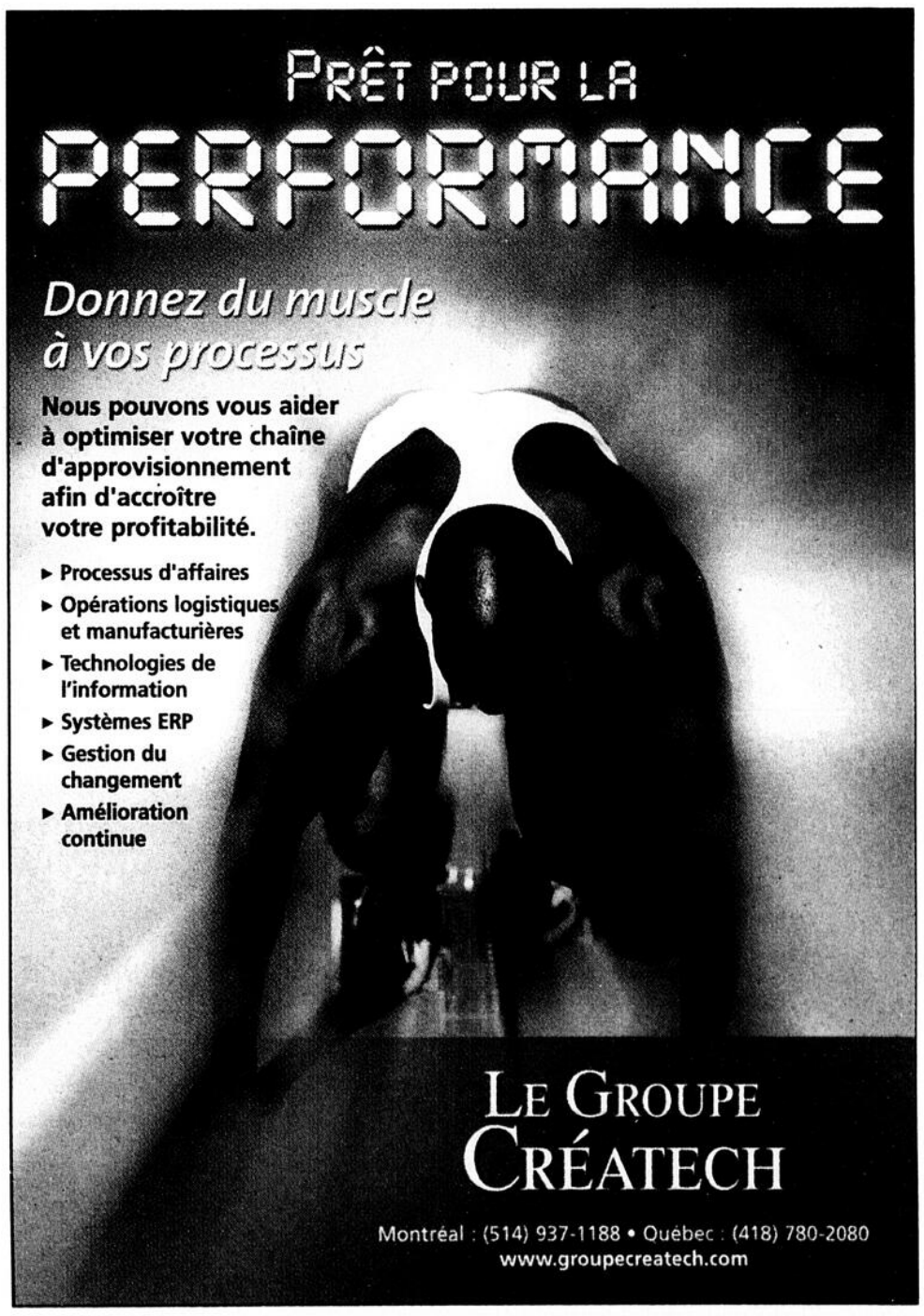
Jacques Neatby

Marcel Côté, Président de SECOR, et Ken Smith, Associé directeur de SECOR Conseil, ont le plaisir d'annoncer la nomination de Jacques Neatby à titre de Directeur principal de SECOR Conseil.

Jacques possède une vaste expérience en consultation sur le plan national et international, dans les secteurs public et privé. Depuis 2002, il œuvre au sein des bureaux de SECOR tant à Montréal qu'à Paris en conseillant des multinationales ayant des activités en Europe et en Amérique du Nord. Ses principaux domaines d'expertise couvrent la dynamique des équipes dirigeantes ainsi que le développement des cadres supérieurs axé sur la stratégie. Il est diplômé de la Faculté de droit de l'Université McGill et détient également un MBA de l'Université Queen's.

Fondé en 1975, SECOR est un des principaux cabinets-conseils en stratégie au Canada et a pour mission l'accompagnement des équipes dirigeantes d'entreprise dans la prise de décisions stratégiques et dans leur mise en œuvre. SECOR possède des bureaux à Montréal, Ottawa, Toronto et Paris.

SECOR CONSEIL



REVUE DE LA SEMAINE

Les baisses d'impôt, un après-Gomery ?

René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

La publication du premier rapport de la **Commission Gomery** sur le scandale des commandites, mardi, constituait également le premier acte d'une pièce qui en comptera quatre.

En faisant porter l'essentiel du blâme sur **Jean Chrétien** et son état-major, M. Gomery permet au premier ministre **Paul Martin** de respirer plus à l'aise. Le deuxième volet du rapport de la Commission, prévu au début de février, devrait aller dans le même sens. Ce sera en fait le troisième acte.

Le quatrième suivra après : M. Martin s'est engagé à déclencher des élections sitôt la conclusion définitive des travaux de la Commission... si le gouvernement survit jusque là.

Et le deuxième acte ? Il devrait survenir dans quelques semaines, lorsque le ministre fédéral des finances, **Ralph Goodale**, présentera sa mise à jour budgétaire, en évoquant probablement quelques largesses à venir puisque les surplus s'accumulent... et en améliorant ainsi les chances du gouvernement de rehausser sa cote auprès de l'électorat.

> DU VENT POUR TOUT LE MONDE

Comme le rapportait le journal LES AFFAIRES la semaine dernière, le prochain appel d'offres pour obtenir 2000 MW à partir de l'énergie éolienne sera ouvert à tout le Québec.

On confirme également que la région de la Gaspésie–Îles de-la-Madeleine devra obtenir, d'une façon ou d'une autre, 30 % des investissements, assez pour rassurer les Gaspésiens qui craignaient de perdre leur avance dans ce domaine si le concours était élargi à l'ensemble du Québec. Au total, **Hydro-Québec** exigera un minimum de 60 % de retombées québécoises.

Avec la hausse du prix des hydrocarbures, le vent devient une option encore plus intéressante pour la production d'électricité, après la force hydraulique qui demeure la carte maîtresse du Québec.

> UN CANADA COUPÉ EN DEUX

C'est au tour de la **Banque TD** de faire état d'un fossé grandissant entre les économies de l'Ouest et du Centre du pays.

Dans une analyse publiée lundi, les économistes **Sébastien Lavoie** et **Derek Burleton** perçoivent une différence marquée dans les taux de croissance régionaux. La Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan devraient afficher respectivement une progression de 3,8, 4 et 3,6 % en 2005; mais l'Ontario et le Québec devront se contenter de 2,5 et 2,4 %.

Le secteur manufacturier demeure sous pression, disent les analystes, alors que la poussée du prix du gaz et du pétrole fait carburer les économies de l'Ouest. Consolation pour le Québec : le prix du baril de pétrole pourrait baisser jusqu'à 50 $ US vers la fin de 2006.

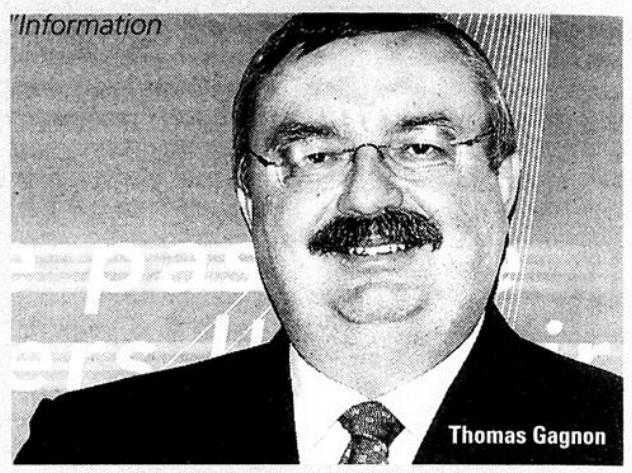
> AUTRE REVIREMENT POUR OLYMEL

Après les travailleurs d'**Olymel** à Princeville, c'est au tour de ceux de l'usine de Saint-Hyacinthe de faire marche arrière en acceptant l'entente précédemment conclue avec les dirigeants du syndicat.

Un premier vote tenu quelques jours plus tard avait désavoué l'accord et conduit Olymel à annoncer la fermeture de l'usine et à mettre à pied 400 personnes employées à désosser du porc, dans un marché de plus en plus difficile.

Un scénario identique s'était déroulé à Princeville. ■

EN ÉVIDENCE



Sûrement mieux qu'en Floride

Le Québec passe cette année à l'ère des élections électroniques, et une entreprise de Rimouski, **PG Mensys**, présidée par **Thomas Gagnon**, est au cœur de cette transformation.

Sa filiale **PG Élections** a mis au point un système qui fait intervenir de diverses manières l'informatique dans le vote et la compilation des votes. Lors des élections municipales du 6 novembre prochain, par exemple, les citoyens de Montréal glisseront leur bulletin en papier dans une urne électronique; ceux de Québec iront encore plus loin en indiquant leur choix directement sur un terminal.

En tout, 179 municipalités utiliseront cette année le vote électronique, les deux tiers avec les solutions de PG Mensys. Prochaine étape ? L'exportation du savoir-faire vers les États-Unis. Beau marché : on se rappellera les ratés, en Floride, de l'élection qui a porté **George Bush** au pouvoir... ■ **R.V.**

OSEZ MONTER À BORD !

LE DODGE SPRINTER 2005 – LE CAMION-FOURGON LE PLUS POLYVALENT SUR LE MARCHÉ.* Habitacle dont la hauteur peut atteindre 1854 mm (6 pi, 1 po) • Hauteur des seuils de porte latéraux et du seuil de chargement la plus ergonomique dans la catégorie • Porte latérale coulissante côté conducteur offerte en option, une exclusivité dans la catégorie • Portes arrière pleine hauteur offrant un accès facile • Meilleure accessibilité à l'intérieur dans la catégorie • Charge utile et capacité de chargement les plus élevées dans la catégorie • Le camion-fourgon le plus évolué technologiquement dans la catégorie. Pour de plus amples renseignements, visitez dodge.ca ou composez le 1 800 361-3700.

*À l'exception des modèles châssis-cabine Sprinter.

MORDEZ DANS LA VIE
DODGE

©2005 DaimlerChrysler

ACTUALITÉ
ET ANALYSE

Le CRJ200 de Bombardier

Bombardier pourrait suspendre la production de ses jets régionaux

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Si Bombardier n'obtient pas rapidement de nouvelles commandes pour ses jets régionaux, l'entreprise pourrait être forcée de suspendre la production de ses appareils d'ici 12 mois seulement.

C'est du moins l'avis d'un nombre grandissant d'analystes qui indiquent que l'annonce récente de l'arrêt de production du *CRJ200,* l'appareil de 50 places de Bombardier, pourrait être le prélude à une série de suspensions touchant également les appareils de 70 et de 90 places.

La nouvelle est d'autant plus importante que Bombardier avait annoncé quelques jours plus tôt le report du lancement possible de la *Série C,* des avions de 110 places et plus, suggérant que ce projet bat de l'aile et ne sera peut-être jamais réalisé. La société n'a fait part d'aucun plan B, du moins jusqu'à maintenant.

Le carnet de commande

En date du 30 septembre, le carnet de commandes du manufacturier ne portait plus que sur 136 appareils. Cela se compare à 460 il y a à peine trois ans. De ces commandes, 37 portent sur des avions CRJ200, soit les appareils de 50 places. Mais 15 de ces commandes pourraient très bien ne jamais se réaliser, compte tenu qu'elles sont destinés à **Northwest Airlines**, une entreprise en faillite.

En excluant les appareils destinés à Northwest, les commandes se limitent maintenant à 22 avions de 50 places, 87 appareils de 70 places (*CRJ700*), 9 avions de 90 places (*CRJ900*) et 3 *Challenger 800.*

À la fin de l'exercice actuel, au 31 janvier 2006, le total des commandes chez Bombardier atteindra seulement 59 appareils, selon l'estimation de **Ihor Danyliuk**, analyste chez **Merrill Lynch**.

C'est pourquoi Bombardier a annoncé le 28 octobre qu'elle interromprait la production des CRJ200 à compter de la mi-janvier 2006. Mais comme la hausse du prix du pétrole nuit à la rentabilité de ces avions, on peut douter que de nouveaux acheteurs se présentent, indique **Mario Pencak**, analyste chez **Valeurs mobilières GMP.** Conséquemment, cet arrêt temporaire pourrait très bien devenir permanent, selon lui.

De plus, en l'absence de nouvelles commandes de plus gros appareils au cours des prochains mois, un arrêt de production des CRJ900 sera décrété l'été prochain, et un ralentissement marqué de la production des CRJ700 sera annoncé quelques mois plus tard, prévoit **Cameron Jeffreys**, analyste chez **Credit Suisse First Boston**. Et selon l'analyste, il est improbable que de nouvelles commandes se matérialisent.

La réaction de l'avionneur

Chez Bombardier, l'espoir repose sur le fait que l'on estime que les sociétés aériennes auront besoin de 500 jets régionaux de 70 places et plus au cours des trois à cinq prochaines années. « Des négociations sont en cours et nous espérons annoncer de nouvelles commandes d'ici quelques mois », dit **John Paul Macdonald**, porte-parole de Bombardier. Selon lui, les avions du fabricant brésilien **Embraer**, le plus important compétiteur de Bombardier, n'égalent pas les coûts d'exploitation des jets régionaux du producteur canadien, ce qui l'avantage.

Pourtant, le carnet de commandes d'Embraer est bien garni. En date du 30 septembre, il affichait des commandes pour 51 appareils de la famille ERJ145, des avions de 30 à 60 places, et pour 335 appareils de la famille *EMBRAER 170/ 190,* des avions de 70 à 100 places. Il s'agit donc d'un carnet total de 386 appareils, tout près de ce que Bombardier avait il y a quelques années.

Curieusement, le succès d'Embraer pourrait être une planche de salut pour Bombardier. En effet, combien d'avions Embraer peut produire ? se demande **Robert Fay**, analyste chez **Canaccord Capital**. Devant des délais de livraison de plus en plus longs chez Embraer, certaines compagnies d'aviation pourraient se tourner vers Bombardier.

Une panacée temporaire

Un trimestre avant la fin de son exercice financier, le manufacturier canadien maintient qu'il livrera cette année à peu près le même nombre d'avions de toutes catégories que l'an dernier, soit environ 325, ce qui comprend les jets d'affaires. Toutefois, les analystes prévoient que ce total tombera à environ 260 l'an prochain.

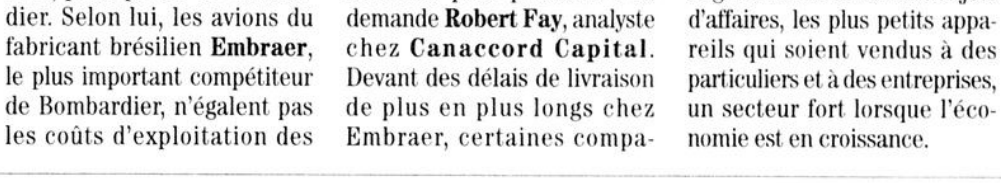
Pour l'instant, le ralentissement des livraisons des jets régionaux est compensé par une augmentation de celles des jets d'affaires, les plus petits appareils qui soient vendus à des particuliers et à des entreprises, un secteur fort lorsque l'économie est en croissance.

Le phénomène devrait se poursuivre encore l'an prochain, estime **Steve Laciak**, analyste à la **Financière Banque Nationale**. Il prévoit des livraisons de 177 jets d'affaires cette année et de 185 l'an prochain. Mais il rappelle que le cycle des jets d'affaires est étroitement lié à celui de l'économie américaine.

Durant l'année 2000, au plus fort de l'économie et alors que les effets de l'implosion boursière ne se faisaient pas encore sentir, Bombardier a livré 203 jets d'affaires. Deux ans plus tard, alors que l'économie américaine était frappée par une récession, les livraisons sont tombées à 77.

« Compte tenu de la maturité du cycle économique américain, celui des jets d'affaires s'approche d'un nouveau sommet », craint M. Laciak. ■

DES COMMANDES EN CHUTE LIBRE



Le carnet de commandes de jets régionaux de Bombardier s'amincit régulièrement depuis 2002.

SOURCE : BOMBARDIER, EMBRAER, AU 30 SEPTEMBRE 2005 — TABLEAU : LES AFFAIRES

Les carnets comparés

BOMBARDIER	
CRJ200	37
CRJ700 Series 701	84
CRJ700 Series 705	3
CRJ900	9
Challenger 800	3
TOTAL	136
EMBRAER	
ERJ135	15
ERJ140	20
ERJ145	16
Embraer 170	110
Embraer 175	13
Embraer 190	183
Embraer 195	29
TOTAL	386

Les fournisseurs de Bombardier se posent des questions

C'est toute l'industrie québécoise de l'aéronautique qui commence à s'inquiéter sérieusement

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

La série de mauvaises nouvelles est-elle terminée ? Ils ont beau être habitués aux soubresauts de l'industrie, c'est le genre de question que les fournisseurs de **Bombardier Aéronautique** ne peuvent s'empêcher de se poser.

Après le report du lancement de la *Série C,* puis l'annonce de construction d'une nouvelle usine au Mexique, la suspension complète de la production du *CRJ200* à compter de janvier a surpris tout le monde.

« Nous nous attendions à ce que la cadence ralentisse et tombe à 18 appareils par année, mais jamais à ce qu'elle atteigne zéro », affirme **Serge Fortin,** pdg de **RTI Claro,** de l'arrondissement Saint-Léonard.

RTI, qui compte 180 employés et dont 80 % du chiffre d'affaires dépend de Bombardier, est encore en train de mesurer l'impact de cette décision sur ses activités. Mais on ne se leurre pas : chez RTI comme ailleurs, des mises à pied pourraient advenir.

Bombardier n'est pas sortie du bois et traversera encore plusieurs années difficiles, selon un fournisseur.

L'arrêt de production du CRJ200 (50 sièges) est d'autant plus pris au sérieux qu'un nombre croissant d'analystes n'hésitent plus à affirmer noir sur blanc que le même sort pourrait frapper les *CRJ700* (70 sièges) et *CRJ 900* (90 sièges), dès l'an prochain.

Scénario catastrophe

Le scénario serait catastrophique non seulement pour les travailleurs et fournisseurs de Bombardier, mais également pour l'ensemble de l'industrie québécoise de l'aéronautique dont l'histoire récente est intimement liée à l'essor des *Canadair Regional Jets* (CRJ), la famille d'avions régionaux de Bombardier.

« Puisque nous avions déjà prévu une réduction de la cadence, l'arrêt de production du CRJ200 aura un impact négligeable sur notre niveau d'emploi. Mais si les CRJ700 et 900 devaient y passer également, ça serait une tout autre histoire », dit **Robert Carrière,** président de **Pega Precision,** un manufacturier de pièces de Boisbriand employant 60 personnes.

Une forte réduction de la production des avions régionaux de 70 et 90 sièges frapperait également des entreprises de plus grande taille, malgré leur plus large éventail de clients. C'est le cas par exemple de **Héroux-Devtek,** de Longueuil, qui vient d'annoncer que ses composants de trains d'atterrissage équiperont le *B-777* de **Boeing.**

Même chose pour le groupe **Mécachrome.** La fin de la production CRJ200 aura peu d'impact sur les activités de l'entreprise. Mais advenant une dégringolade des CRJ700 et CRJ900, le personnel de l'usine pourrait être réduit de 25 à 35 %, affirme une source de l'industrie.

L'inquiétude est manifeste

De toute évidence, l'inquiétude est palpable, confirme **Sue Dabrowski,** directrice générale de l'**Association québécoise de l'aérospatiale.** « Mais nos membres ne s'inquiètent plus seulement de la Série C ou des CRJ200, comme auparavant, mais de tout Bombardier. »

« Il faut bien se rendre compte que Bombardier n'est pas sortie du bois et traversera encore plusieurs années difficiles », affirme sous le couvert de l'anonymat un important fournisseur de l'industrie.

C'est à croire que leur arrogance, voire leur agressivité « administrative » passée [avec les fournisseurs et clients] est en train de les rattraper. »

D'autres se montrent plus optimistes, s'accrochant aux prédictions de Bombardier selon lesquelles l'industrie mondiale de l'aviation aura besoin d'environ 500 appareils de la taille des CRJ700 et 900 d'ici trois à cinq ans.

« Ils ont montré qu'ils étaient capables de vendre des avions dans le passé », affirme **Gilles Labbé,** président de Héroux-Devtek. On va les laisser faire leur travail et laisser à d'autres les spéculations. »

Guy Bibeau, président d' **Abipa Canada,** de Laval, un autre fournisseur de Bombardier, est du même avis : « Il va y avoir une période de turbulences, c'est certain. Mais le cycle reviendra et Bombardier en profitera. J'en suis à peu près convaincu. » ■

L'arrêt de production du CRJ200 est pris au sérieux, d'autant que plusieurs analystes n'hésitent pas à affirmer que le même sort pourrait frapper les CRJ700 (70 sièges) et les CRJ900 (90 sièges) dès l'an prochain.

Des fournisseurs compréhensifs... mais inquiets

Les fournisseurs de **Bombardier** évitent de lui lancer la pierre quant à sa décision de transférer une partie de sa production – celle des harnais électriques – au Mexique.

Mais certains sont inquiets et craignent que cela ouvre la porte au transfert de contrats à des sous-traitants mexicains plutôt que québécois.

« C'est sûr. Mais c'est aussi vrai pour l'ensemble de nos clients qui cherchent tous à réduire leurs coûts, précise **Gilles Labbé,** président de **Héroux-Devtek,** de Longueuil. C'est la réalité avec laquelle nous devons apprendre à composer. »

« Si j'étais à leur place, je ne suis pas sûr que j'aurais agi autrement », admet d'ailleurs du tac au tac **Robert Carrière,** président de **Pega Précision,** de Boisbriand. Selon lui, ce n'est qu'une question de temps avant que Bombardier n'annonce qu'elle déplacera d'autres activités au Mexique.

L'**Association québécoise de l'aérospatiale** (AQA) estime qu'il faudra rapidement attaquer le problème de front et se donner des outils afin d'éviter la perte de toute une industrie. « Il faut travailler de près avec Bombardier et d'autres pour mieux cerner leurs besoins, affirme **Sue Dabrowski,** directrice générale de l'AQA. Car on en a la preuve, il arrivera un jour où les entreprises n'auront plus besoin de notre argent. Elles savent le trouver ailleurs. »

« Que ce soit le Mexique, l'Inde ou la Chine, c'est toujours la même chose : on finit par se tirer dans le pied. Mais bien souvent, on n'a pas le choix, et c'est peut-être le cas de Bombardier », dit **Giovanni Bevilacqa,** directeur du développement des affaires de **JSR2,** de Montréal. ■ **M.J.**

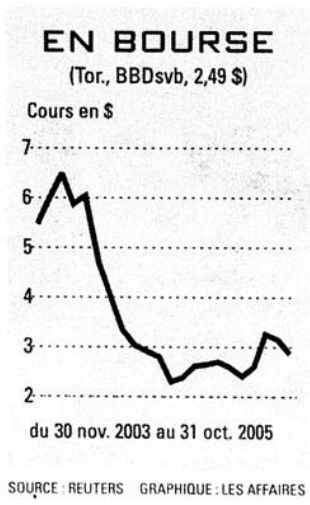
Un risque financier accru pour Bombardier

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

La situation du marché pour les jets régionaux CRJ200 de **Bombardier** serait telle que la compagnie pourrait être forcée d'inscrire à ses états financiers une réserve plus importante pour combler les garanties de crédit et de valeur résiduelle consenties lors de la vente de ces appareils, expliquent des analystes consultés par LES AFFAIRES.

L'offre excédentaire de CRJ200 sur le marché de la revente dans un contexte de baisse de la demande risque de faire chuter de façon importante les prix de ces appareils, explique **Robert Fay,** analyste chez **Canaccord Capital.** « Si tel est le cas, Bombardier devra inscrire une réserve additionnelle en vertu des garanties de valeur résiduelle et de crédit », dit-il.

Les contrats de vente et de location de Bombardier comportent généralement des clauses garantissant la valeur résiduelle des appareils. Elle doit donc combler la différence, si la valeur au marché des avions devient inférieure à la valeur résiduelle garantie. Bombardier fournit également des garanties de crédit sous forme de garanties de paiements de location et de remboursements de prêts.



SOURCE : REUTERS GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

Au 31 juillet, la valeur de ces garanties exposait la compagnie à un risque maximal de 2,9 milliards de dollars américains (G$ US). Une provision constituée à cet effet totalisait alors 878 M$ US. Dans le cas où la compagnie aurait à augmenter substantiellement cette provision, l'impact sur la santé financière de l'entreprise pourrait être important, compte tenu que l'avoir des actionnaires totalise seulement 2 G$ US, note **Ihor Danyliuk,** analyste chez **Merrill Lynch.**

Bombardier a construit et livré 1 300 jets régionaux depuis qu'elle s'est lancée dans l'aventure aéronautique il y a plus de 10 ans, aventure qui a fait son succès pendant plusieurs années. Plus de 1 000 de ces jets sont de petits appareils d'environ 50 places. Ce sont les CRJ200 dont elle a annoncé un arrêt temporaire de production à compter de la mi-janvier.

Si Bombardier cesse la production de ce type d'avion, c'est qu'elle n'a plus de commandes. À cause de la hausse du prix du pétrole, les compagnies aériennes préfèrent utiliser des avions plus grands pour lesquels le coût relatif de l'essence est inférieur, ce qui nuit à la demande.

Au même moment, certains clients de Bombardier, actuellement protégés de leurs créanciers, pourraient profiter d'une restructuration pour modifier leur flotte d'appareils en se départissant de leurs plus petits avions sur le marché de la revente.

Au fil des ans, Bombardier a livré 112 CRJ200 à **Delta Airlines,** 69 à **Northwest Airlines** et 87 à **Independence Air,** anciennement **Atlantic Coast Airlines.**

Bombardier présentera ses prochains résultats financiers le 30 novembre. ■

Flextronics accélère la délocalisation de ses activités

L'usine montréalaise d'équipement électronique perdra le quart de son effectif de production

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

La situation va de mal en pis dans l'ancienne usine montréalaise de **Nortel Networks** rachetée l'an dernier par **Flextronics International**.

Le sous-traitant en fabrication électronique de Singapour a décidé de transférer une autre partie de sa production québécoise vers le Mexique, après avoir transféré ces derniers mois la fabrication de cinq produits antérieurement assemblés, réparés et testés par Nortel dans la métropole.

Dans une note interne dont le journal LES AFFAIRES a obtenu copie, **Yvan Girard**, vice-président et directeur général de Flextronics Montréal, annonce le 13 octobre dernier à ses employés que le transfert de l'assemblage de plusieurs cartes électroniques intégrées aux appareils de télécommunications *Optera Metro 5000* (OM 5000) de Nortel doit débuter en novembre.

Cette délocalisation touchera 57 employés montréalais. Un chiffre approximatif, remarque au téléphone **Gary Carter**, président de l'**Union canadienne des travailleurs en communications** représentant une partie des employés syndiqués de Flextronics, puisqu'il est encore trop tôt pour évaluer toutes les conséquences de la décision de Flextronics. Le transfert devrait être terminé à la fin du mois de mars 2006.

Le départ d'une partie du service OM-5000 inquiéte beaucoup les employés de l'usine. **Alain Thiffault**, représentant syndical des techniciens de Flextronics, confiait d'ailleurs récemment aux AFFAIRES que « si ce service part, ne resteront que des secteurs de petits produits ».

Plus d'une centaine d'employés touchés

Avant le départ d'une partie du secteur OM-5000, Flextronics Montréal avait déjà perdu l'assemblage de cartes entrant dans la composition des appareils Nortel *Passport 7k, 15k, 0C-3, OC-12 et OC-48*, conduisant la direction de l'équipementier à supprimer 84 postes.

Au total, 140 personnes sont touchées par les délocalisations de la singapourienne, soit 22 % de l'effectif de production à Montréal. Près d'une quarantaine d'employés sont déjà partis. En février dernier, Flextronics comptait 943 employés, soit 643 en usine et 300 dans les bureaux.

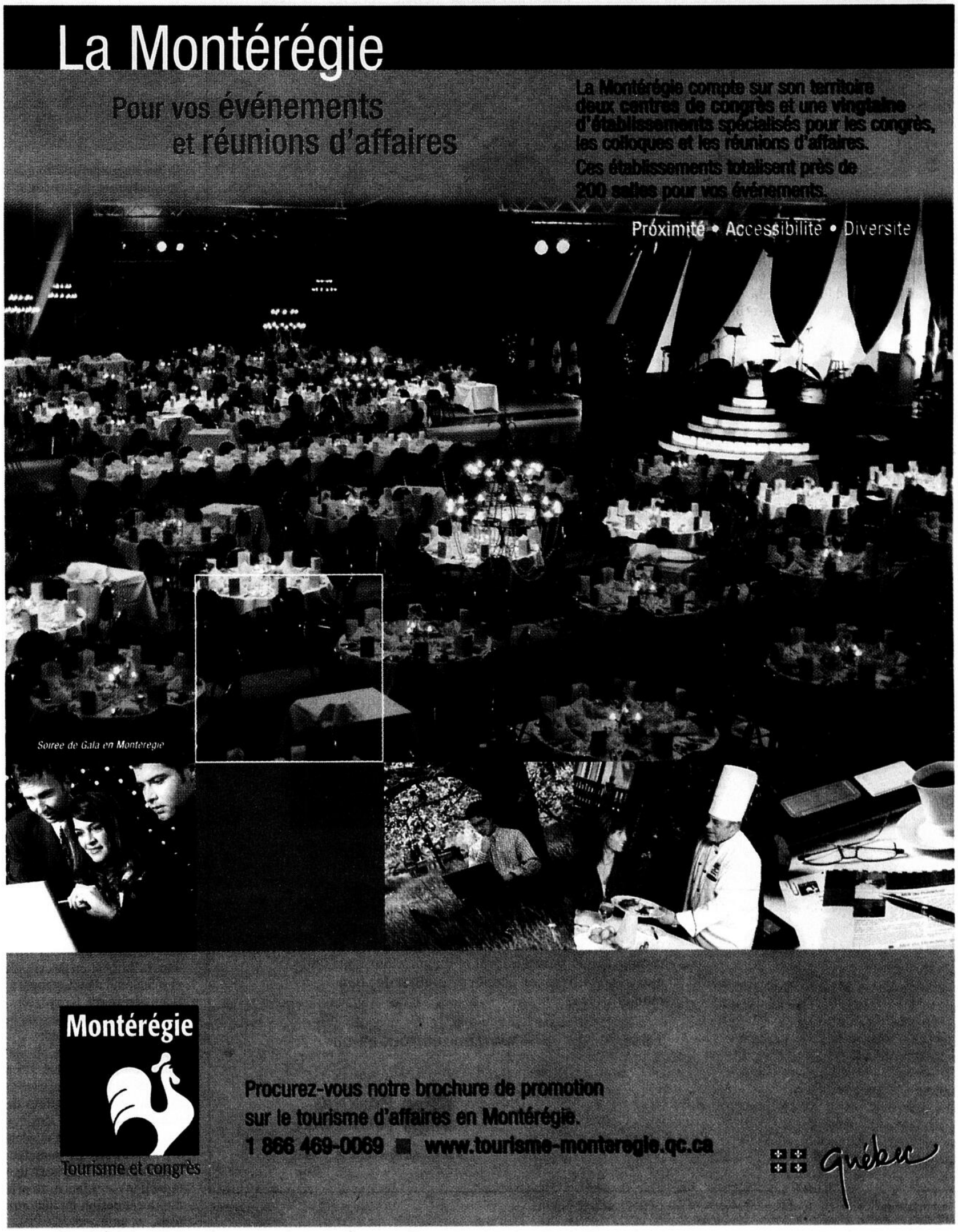
Depuis février dernier, date officielle de la prise de possession de l'usine de Nortel au Québec, Flextronics a entrepris de vider son usine montréalaise en délocalisant ses activités liées à des produits parvenus à maturité vers ses installations de Tczew, en Pologne, et Guadalajara, au Mexique.

« L'avenir de Flextronics Montréal passe par l'obtention de mandats d'assemblage de nouveaux produits », affirmait il y a neuf mois M. Girard. Mais il semble bien que ces nouveaux mandats tardent à venir. « Nous avons présenté plusieurs propositions d'affaires au cours du dernier trimestre et en avons perdu une à cause des coûts trop élevés », écrit le directeur général dans sa note interne.

Appelé à réagir, le bureau de M. Girard nous a renvoyé au porte-parole de Flextronics à San José, en Californie, **Renée Brotherton**, qui n'a pas retourné nos appels.

« Donnons la chance à la direction », lance avec optimisme M. Carter.

Il s'est toutefois refusé à faire tout commentaire sur les rumeurs de fermeture définitive de Flextronics Montréal d'ici la fin de 2006, avançant le fait qu'il ne travaille pas chez Flextronics. ■



La Pocatière se mobilise pour sauver les emplois de Bombardier

L'avenir de l'usine repose entre autres sur l'octroi du contrat des voitures du métro de Montréal

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Bombardier ne laisse pas d'inquiéter, et pas seulement à Montréal. À La Pocatière, sur la Côte-du-Sud, la région se préoccupe du sort des 1 100 emplois de l'usine de **Bombardier Transport.**

Sous le parapluie de la **Corporation de développement économique** (CDE), les milieux institutionnels et d'affaires de La Pocatière ont créé un comité de concertation, l'été dernier, afin de soupeser leurs atouts face à la menace d'une délocalisation de certaines activités vers le Mexique et d'une réduction de la production, et donc de l'effectif, que font entrevoir des creux dans le carnet de commandes.

« Les sueurs froides que nous avons eues l'hiver dernier reviendront, croit le maire de La Pocatière, **Bernard Généreux.** Donc, il nous faut faciliter le plus possible les transitions. L'entreprise a des décisions à prendre, et le milieu doit se préparer à en réduire les impacts. »

Les atouts de la Côte-du-Sud résident à la fois dans sa main-d'œuvre et dans ses institutions de savoir. « La région a déjà aidé Bombardier à prendre le virage du transport ferroviaire », rappelle **François Gendron,** directeur général de la CDE. « Il y a plusieurs facteurs sur lesquels notre milieu n'a pas de prise, mais il y en un sur lequel nous pouvons agir, c'est celui de la main-d'œuvre. »

Le remplacement de 336 voitures du métro de Montréal procurera non seulement des années de travail, mais elle sera l'occasion d'éprouver de nouveaux procédés de soudure et de construction.

Bombardier fabrique des voitures de métro et de trains à La Pocatière depuis 1974. Au fil des ans se sont greffés autour d'elle des centres de recherche et de formation tels le **Centre spécialisé en technologie physique** (CSTP), le **Centre national du transport en commun,** le **Centre intégré de formation en métallurgie** et le **Centre de photonique du Québec,** tous en mesure d'appuyer l'entreprise dans l'adoption de nouveaux procédés et l'adaptation de son personnel.

« Nous parlons le même langage, dit **Jean Lachance,** directeur du CSTP. Étant donné notre proximité, les transferts technologiques s'effectuent très facilement. »

Projet de modernisation de l'usine

Bombardier Transport envisage de moderniser son usine de fabrication de voitures de train et de métro de La Pocatière dans le cadre d'une restructuration de son activité en transport public. Elle se propose d'investir dans de nouveaux procédés qui renforceront la spécialisation de l'usine dans la fabrication des grands ensembles et dans les applications des aciers inoxydables. La valeur de l'investissement n'est toujours pas connue.

D'ici la fin de l'année, elle décidera du lieu de fabrication des pièces dites primaires; la délocalisation complète de cette activité vers le Mexique coûterait jusqu'à 350 emplois à La Pocatière. Le manufacturier avait aussi envisagé une réduction de cadence, au prix d'une réduction de 300 emplois, cet automne.

Une commande supplémentaire de 131 voitures à deux niveaux de la **NJ Transit,** d'une valeur de 206 M$ US, confirmée en septembre, repousse cette échéance au printemps prochain. D'ici à 2008, l'usine pocatoise doit livrer 231 voitures au New Jersey.

« Nous envoyons le signal très clair que nous croyons aux forces de La Pocatière et que cette usine demeure au cœur de notre réseau manufacturier », dit **Hélène V. Gagnon,** porte-parole de Bombardier Transport.

La clé montréalaise

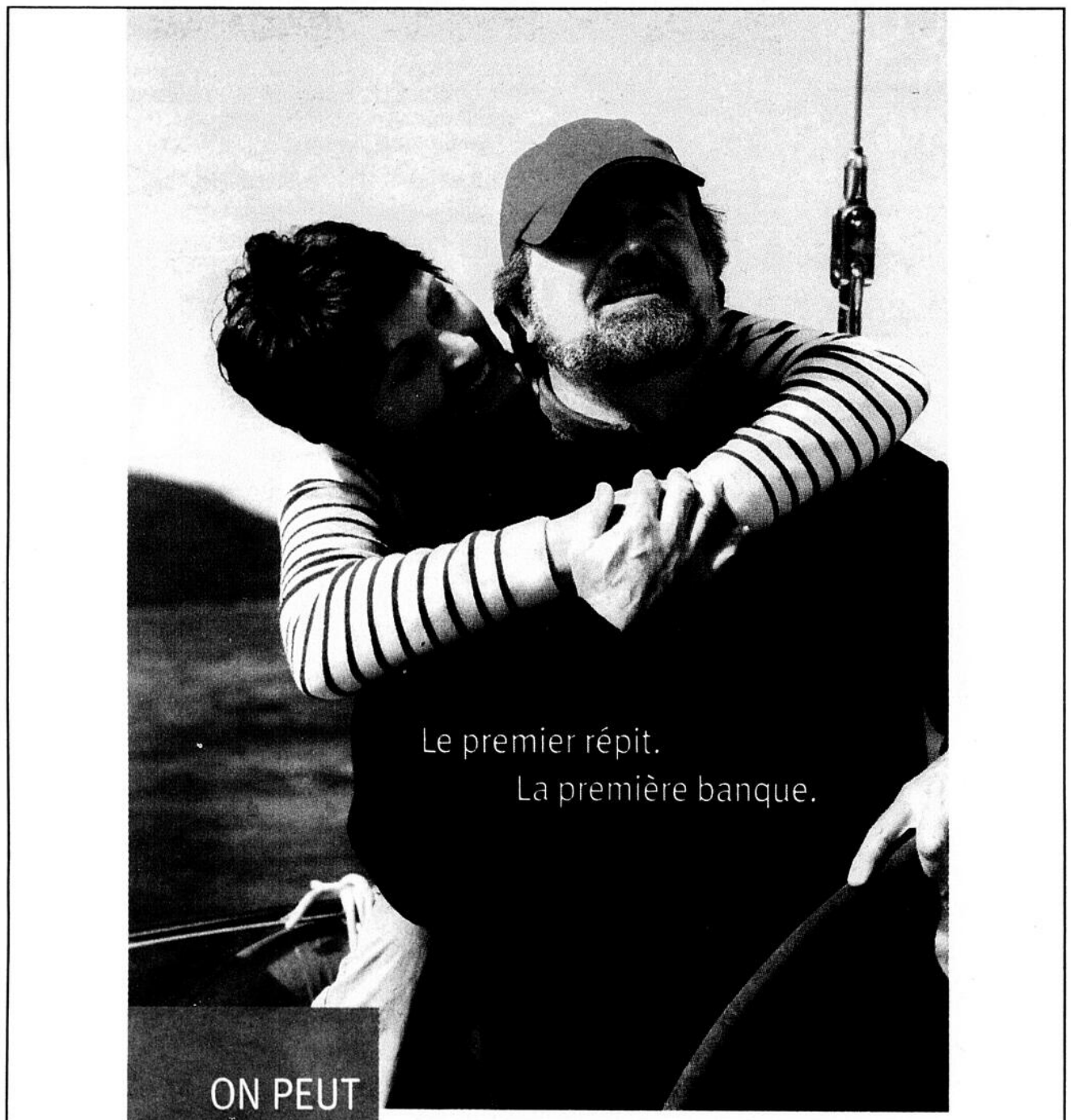
Mais quel en sera l'effectif ?

Bombardier et La Pocatière se tournent vers Montréal, qui détient, à leur avis, la clé de leur avenir. Le remplacement de quelque 336 voitures du métro de la **Société de transport de Montréal** procurera non seulement des années de travail, mais elle sera l'occasion d'éprouver de nouveaux procédés de soudure et de construction qui pousseront l'usine à la fine pointe des technologies dans ce domaine.

Elle acquerra ainsi un savoir-faire concurrentiel qui la placera en bonne position lorsque les métros de plusieurs grandes villes, comme New York, devront être remplacés à partir de 2012.

Les pourparlers entre Montréal et Québec sur l'octroi de cette commande, évaluée à plus de 1,2 milliard de dollars, sont en cours. Dans la meilleure des hypothèses, les nouvelles voitures pourraient entrer en service à partir de 2012 environ.

Bombardier Transport espère aussi obtenir une commande de l'**Agence métropolitaine de transport** pour la construction de voitures à deux niveaux pour le service des trains de banlieue, un produit qu'elle connaît bien puisqu'elle en fabrique déjà pour le New Jersey. ■



Tout-En-Un Banque Nationale^MD
Simplifiez la gestion de vos finances personnelles en toute tranquillité avec le Tout-En-Un, un compte unique qui vous permet de financer un projet d'envergure ou de saisir une occasion d'investissement tout en réduisant vos frais d'intérêt et d'opérations bancaires courantes. Une façon simple de profiter des bons moments de la vie.

1 888 TELNAT-1 www.bnc.ca/tout-en-un

BANQUE NATIONALE
LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

Sous réserve de l'approbation de crédit de la Banque Nationale. Certaines conditions s'appliquent.
MD : marque déposée de la Banque Nationale du Canada.

CentreContactUniverselMC

La solution la mieux ficelée pour gérer vos contacts clients

Découvrez CentreContactUniverselMC de TELUS. Peu importe la taille de votre entreprise, l'équipe de votre service à la clientèle a maintenant accès aux plus récentes technologies de centre de contacts, sans avoir à investir temps et argent dans l'achat, la mise en place et l'entretien d'équipements coûteux.

Grâce à cette solution logicielle basée sur une interface Web, vous pouvez répondre aux demandes de vos clients peu importe le moyen de communication privilégié : téléphone, télécopie, courriel, clavardage avec collaboration en ligne, rappel Web et même la voix sur IP. Tout ce dont vos employés ont besoin pour accéder à la solution CentreContactUniversel, c'est un ordinateur, une connexion à l'Internet et une ligne téléphonique.

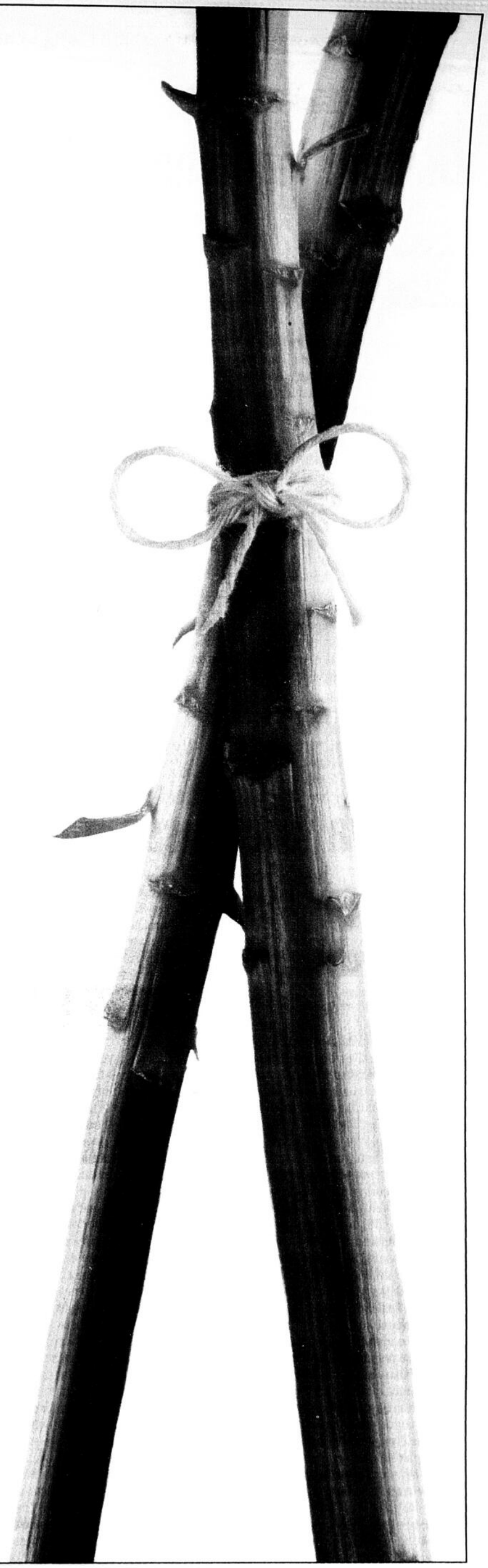
Abonnez votre entreprise à ce service d'affaires de nouvelle génération pour un tarif mensuel abordable. Bénéficiez ainsi d'une solution hébergée et gérée dans le réseau de TELUS, sécuritaire et fiable. Avec la solution CentreContactUniversel de TELUS, vous avez accès à des informations et des outils de gestion vous permettant d'optimiser considérablement l'efficacité de votre service à la clientèle.

Pour obtenir plus de renseignements sur la solution CentreContactUniversel, communiquez avec votre conseiller TELUS ou appelez le 1 866 500-1233.

Un service exclusif à TELUS

TELUSMD

le futur est simple™



ÉDITORIAL

Bannir l'ingérence politique dans la gestion des programmes

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

Les constats du premier rapport de la commission présidée par le juge **John Gomery** prouvent l'immense fiasco politique et administratif qu'a constitué la gestion du programme des commandites et ternissent l'image de l'appareil administratif fédéral.

Voici d'abord certains constats du rapport, assaisonnés de commentaires ad hoc :

> Un document émanant d'une réunion du conseil des ministres tenue en février 1996 affirme la volonté du gouvernement d'améliorer la visibilité du fédéral au Québec et de renforcer la présence du Parti **libéral du Canada** (PLC) au Québec. Comment ont-il pu confondre ainsi l'intérêt national avec celui du PLC ? Les libéraux se croiraient-ils investis de la mission divine de sauver le pays ?

> On crée une réserve pour l'unité nationale, dans laquelle le gouvernement met 50 M$ par année. Le premier ministre **Jean Chrétien** prend la responsabilité de créer un programme des commandites, qui, au fil des ans, injectera jusqu'à 300 M$ dans différentes initiatives de visibilité. M. Chrétien a ignoré la recommandation de la greffière du Conseil privé de l'époque, **Jocelyne Bourgon**, d'encadrer la gestion du programme. Elle l'a averti qu'il pourrait avoir à en répondre personnellement. Un proche de M. Martin a déjà dit que c'était le « pot de miel » de M. Chrétien. Bien des bourdons sont venus s'y rassasier, mais non sans faire d'importants dommages collatéraux.

> Le chef de cabinet de M. Chrétien, **Jean Pelletier**, a donné des instructions à **Chuck Guité** sur le choix des agences du publicité et d'autres aspects du programme. Le rapport qualifie le fonctionnaire des **Travaux publics** chargé de gérer ce programme de personnage sans scrupule qui a exploité le système pour s'enrichir. C'était de l'ingérence politique pure dans la gestion d'un programme qui aurait dû être géré par la fonction publique.

> L'ex-ministre **Alfonso Gagliano** a perpétué le système mis en place par Jean Pelletier et est intervenu dans la gestion du programme. Il était l'organisateur en chef du PLC au Québec.

> Le **Conseil du Trésor**, le greffier du Conseil privé (le sous-ministre du premier ministre et le plus haut poste dans la fonction publique) et le sous-ministre des Travaux publics ont tous plié l'échine devant l'ingérence politique dans la gestion du programme. Il est très inquiétant que les plus hauts fonctionnaires du pays se soient écrasés face au pouvoir politique et qu'ils aient toléré un tel gaspillage de fonds publics. Malheureusement, ce n'est pas le seul programme fédéral qui a été mal géré.

> Des fonds ont été dirigés vers des agences amies du PLC et des sommes lui ont été ristournées pour aider à l'élection de candidats libéraux. L'organisateur **Jacques Corriveau** est pointé comme l'acteur central d'un système de pots-de-vin pour s'enrichir et donner de l'argent et des avantages au PLC au Québec. D'autres organisateurs se sont déhonorés en participant à ce système dont ont aussi profité des directeurs d'agences de publicité.

> **Paul Martin**, qui était ministre des **Finances** dans les premières années du programme, et les autres ministres du gouvernement à l'exception de M. Gagliano, sont exonérés de toute responsabilité, car ils ne savaient pas comment étaient alloués les fonds du programme.

Il est de bonne guerre que les chefs des partis d'opposition cherchent à associer M. Martin à ce scandale, mais il leur faut admettre qu'il a eu le courage de mettre sur pied la commission qui a mené l'enquête sur ce qui s'était passé dans la gestion de ce programme.

Paul Martin a maintenant la responsabilité de nettoyer les écuries de son parti (1,14 M$ sont remboursés au gouvernement et 10 membres sont exclus à vie), car il y a eu une malversation évidente dans son financement. Et il devra surtout apporter toute l'attention voulue aux recommandations que la commission Gomery fera pour améliorer la transparence dans la gestion gouvernementale, l'imputabilité des dirigeants politiques et des fonctionnaires et la mise en place de nouveaux contrôles.

L'ampleur du scandale commande que tout soit mis en œuvre pour redonner aux Canadiens, et plus particulièrement aux Québécois, confiance dans les institutions fédérales.

C'est un enjeu colossal, car même s'il a été exonéré, Paul Martin a joué à quitte ou double. Soit que ce scandale lui colle à la peau, et il aura alors bien du mal à obtenir un mandat de gouvernement majoritaire aux prochaines élections, soit qu'il réussisse à rétablir la crédibilité de son parti et celle de son gouvernement, et il aura une chance de faire mieux aux élections à venir. Mais dans un cas comme dans l'autre, il a, devant lui, une immense opération de vente à faire. ■

POINT DE VUE

Ottawa fait fausse route

Jean-Luc Landry
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Économiste, gestionnaire
et président de Landry Morin Inc.

Le ministère des **Finances** du Canada envisage de changer le traitement fiscal des fiducies de revenu et a demandé une consultation publique. Le processus démontre une certaine méconnaissance du fonctionnement des marchés des capitaux de la part des fonctionnaires fédéraux.

D'abord, l'annonce a fait chuter le marché des fiducies de revenu, touchant des milliers d'investisseurs qui ont acheté ces titres. Comment ces investisseurs pouvaient-ils prévoir qu'après sept ans de nouvelles émissions de ce type, et plus de 100 milliards d'investissements, le ministère changerait subitement d'idée ? Qui ne dit mot consent. Le Ministère doit en retenir une leçon : s'il décide de taxer les fiducies de revenu, il devra permettre une période d'adaptation de plusieurs années.

Deuxièmement, l'annonce a complètement paralysé le marché des nouvelles émissions de fiducies de revenu, qui restera fermé jusqu'à ce que le ministre annonce sa décision, ce qui prendra au moins quatre à six mois. Cela est hautement dommageable. L'allocation du capital dans une économie est un processus continu qui ne peut pas être perturbé pendant des mois sans qu'il n'y ait de conséquences économiques.

Dans son document de consultation, Ottawa s'inquiète que les fiducies de revenu pourraient avoir pour effet de réduire le capital de risque disponible dans l'économie. Ici, le ministère sous-estime la fonction des marchés financiers modernes. Lorsqu'une société pétrolière transfère une partie de ses réserves prouvées dans une fiducie de revenu, elle réalise immédiatement un capital qui lui permet d'entreprendre de nouveaux projets d'exploration.

Les marchés des capitaux ne sont pas des silos isolés, mais des vases communicants. La fiducie de revenu engendre une meilleure affectation de capital parce qu'elle permet une meilleure adéquation entre le risque inhérent à l'instrument financier et le risque économique qu'elle finance. Ainsi, l'investisseur qui recherche le revenu achète la fiducie de revenu et l'investisseur qui recherche la croissance achète la société d'exploration. L'investisseur qui recherche les deux peut choisir une combinaison des deux titres. Il en résulte une meilleure affectation de capital.

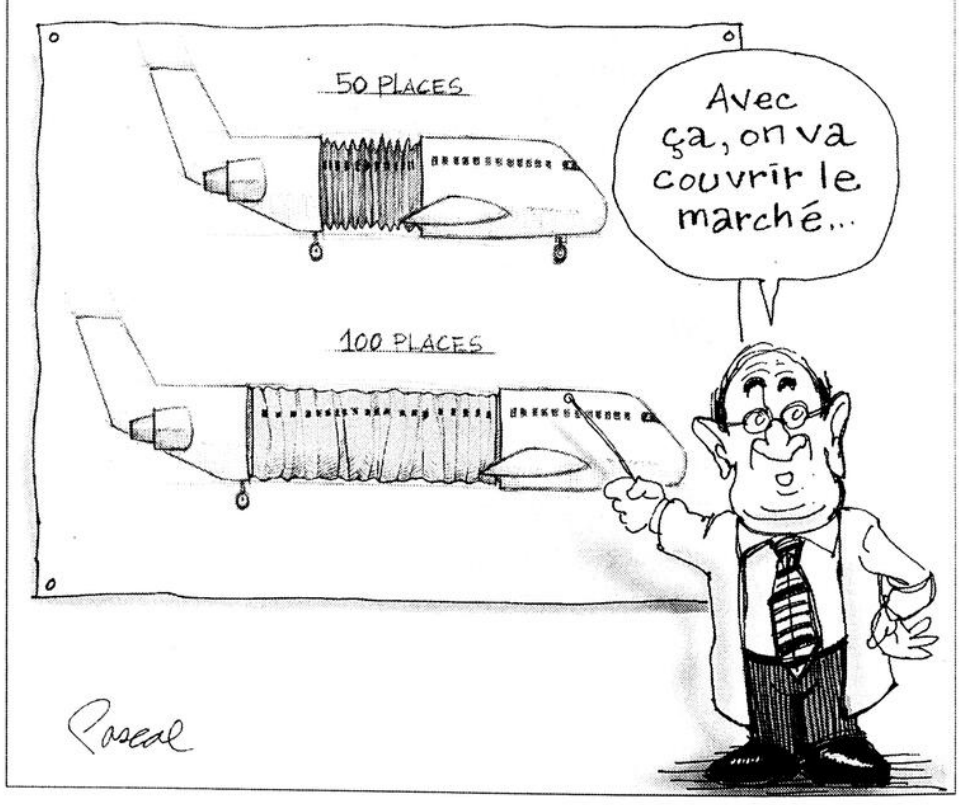
Le Ministère s'inquiète du fait que les fiducies de revenu réduisent les entrées fiscales puisqu'elles ne sont pas imposables lorsqu'elles versent tout leur revenu imposable aux porteurs d'unités. La perte de revenus fiscaux est encore plus grande si les unités de fiducie sont placées dans une caisse de retraite ou dans un REER.

Soulignons que ce phénomène se produit lorsqu'une société émet de la dette. Les intérêts sont déductibles d'impôt et ces titres se retrouvent très souvent dans des caisses de retraite et des REER. Pourtant, personne n'envisage d'interdire aux sociétés d'émettre de la dette ou aux caisses de retraite d'acheter des obligations de sociétés.

Ensuite, il faut comprendre que ces fiducies sont utilisées pour éliminer une inefficacité du système, soit la double imposition des dividendes. Les sociétés paient en effet un impôt sur leurs bénéfices et ceux-ci sont à nouveau taxés lorsqu'ils sont versés en dividendes aux actionnaires.

Si Ottawa veut éliminer une distorsion du système fiscal, il faudrait qu'il réduise le taux d'impôt sur les dividendes des sociétés plutôt que de taxer les fiducies de revenu. C'est ce que le gouvernement devrait décider tout de suite. ■

Un nouveau modèle pour résoudre le dilemme de Bombardier



ON AIME

Ottawa et Québec se sont entendus sur la participation du fédéral au financement du programme québécois des garderies. L'entente, d'un montant de 1 125 M$ sur cinq ans, laisse une grande latitude au gouvernement du Québec, ce qui prouve que le fédéralisme asymétrique fonctionne. Par ailleurs, Québec a présenté une réforme du programme des services de garde pour les rendre plus efficaces et plus flexibles.

ON N'AIME PAS

Les syndicats d'enseignants sont incapables d'exercer des moyens de pression non nuisibles aux enfants. En plus de priver les plus petits de la fête d'halloween, des enseignants boycottent les activités culturelles, qui permettent aux écoliers de se familiariser avec chose que *Star Académie* et *tutti quanti*, et qui privent les milieux culturels de revenus. C'est le troisième boycottage du genre. C'est irresponsable.

OPINION

Le Québec doit effectuer un virage majeur

Il nous faut transformer la menace que représente des sociétés telles que la Chine en force

Ma participation à la *Mission Québec* en Chine en septembre dernier a été l'occasion de découvrir une nation très puissante, un gouvernement riche et visionnaire, de grandes villes très modernes, un peuple accueillant, chaleureux, discipliné et travailleur, de même qu'une rapidité de développement économique époustouflante.

Il faut cesser de trouver des excuses à nos insuccès, d'identifier et de blâmer des coupables autres que nous.

L'époque de **Mao** est terminée. La Chine d'aujourd'hui impressionne dès que l'on y met pied. La visite de quatre grandes villes comptant chacune entre 5 et 17 millions d'habitants et la rencontre de dirigeants de nombreuses entreprises ou institutions chinoises ont suscité chez les participants à la mission une réflexion profonde sur la situation actuelle du Québec face à la concurence mondiale [...]

La société québécoise doit impérativement prendre le virage de la mondialisation et éviter de tout prendre pour acquis. Elle doit faire compétition avec des sociétés, comme la Chine, puissantes, mobilisées et très disciplinées, des sociétés où le travail et l'effort sont le propre de tout citoyen.

Toutes les composantes de notre société doivent aujourd'hui faire face à une vive compétition mondiale, que ce soit le gouvernement ou les villes pour attirer ou retenir chez nous des investissements industriels ou des compétences de pointe, les universités et les cégeps pour recruter leurs clientèles étudiantes, les entreprises pour vendre leurs biens et services, les centres hospitaliers pour recruter ou retenir leurs spécialistes de la santé, etc.

Comme beaucoup de sociétés occidentales, la société québécoise peine à boucler son budget et traîne une importante dette cumulée, ce qui contribue à détériorer sa capacité concurrentielle et à diminuer la qualité des services essentiels auxquels tous ses citoyens ont droit. Notre modèle économique québécois craque de partout. Il est urgent que nous nous réveillions et que nous nous mobilisions collectivement pour assurer l'avenir de notre société.

Il nous faut transformer la menace que représente l'émergence des sociétés telles que celles que l'on retrouve en Chine, en Inde et au Brésil en des occasions énormes d'exporter nos produits et services québécois vers des centaines de millions de nouveaux consommateurs.

Pour arriver à atteindre cet objectif primordial pour la société québécoise, il faut une grande mobilisation de toutes les forces vives de notre société, soit nos gouvernements, les employeurs, les employés, les syndicats et les médias. Il faut revoir nos façons de faire, être réalistes dans nos revendications salariales et de conditions de travail, augmenter notre productivité par la rationalisation, la concertation et une plus grande responsabilisation de l'employé, et enfin, motiver et mieux préparer la jeunesse étudiante aux très grands défis auxquels nous devons faire face aujourd'hui et demain.

Il faut impérativement cesser la confrontation employé-employeur et cesser de faire de la gestion à court terme, à l'image du politicien qui vise la prochaine élection, du syndicat concentré sur l'augmentation de son membership, de l'entrepreneur recherchant un plus grand bénéfice au détriment de sa clientèle ou de ses employés, etc.

L'époque de Mao est terminée. La Chine d'aujourd'hui impressionne dès que l'on y met pied.

Pour connaître le succès, nous devons nous ajuster à l'environnement mondial, nous concerter, partager une vision commune et réaliser un plan stratégique collectif. La société québécoise n'a plus les moyens de s'empêtrer dans des situations destructrices pendant que les grandes sociétés compétitrices sont à l'œuvre à chaque jour et en profitent pour envahir nos marchés.

Il faut également cesser de trouver des excuses à nos insuccès, d'identifier et de blâmer des coupables autres que nous. Le fait de blâmer les Chinois pour la fermeture de nos usines ne change rien à la situation et ne prévient surtout pas d'autres fermetures.

Au cours de la mission, j'ai découvert de grands potentiels d'affaires pour nos entreprises et institutions québécoises. Il n'en tient qu'à nous de les réaliser et de transformer une grande menace en une extraordinaire occasion de croissance et de développement économique pour le Québec.

Pour assurer notre avenir, nous devons collectivement prendre conscience de notre situation actuelle dans un monde en grande mutation et de l'urgence de modifier nos façons de faire et notre approche.

Les Chinois ont beaucoup copié les succès d'entreprises étrangères à leur pays. À nous de copier ce qui fait leur succès d'aujourd'hui. Est-il utopique de penser que le Québec puisse réaliser le virage proposé ? La réponse est non.

La Chine avec sa population de plus d'un milliard vient de réaliser cet exploit. ■

– Wilfrid Morin
Pdg de Teknika HBA

À LIRE : LA SUITE DE NOTRE REPORTAGE SUR LA CHINE EN PAGES 36 ET 37

CITATION DE LA SEMAINE

« L'important est de repérer les écoles qui ont, de façon systématique, une influence positive sur la réussite de leurs étudiants. Celles-ci pourraient servir de modèle et les pratiques qu'elles utilisent, de guide pour les autres écoles qui réussissent moins bien et ce, pour le mieux-être des étudiants. »

– Norma Kozhaya et Peter Cowley, Institut économique de Montréal et Institut Fraser, Bulletin des écoles secondaires du Québec, octobre 2005

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS
La conjoncture idéale pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT 4 ÉTOILES FACE AU LAC BROME (38 CHAMBRES ET SUITES)
• 3 SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)
• CUISINE RAFFINÉE - FRANÇAISE ET DU TERROIR
• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS
• SPORTS DE PLEIN AIR
• À 6 KM DE KNOWLTON
AUBERGE Quilliams .... Hôtellerie de charme
1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com
572, CH. LAKESIDE, LAC BROME • AUT. 10 SORTIE 90, 55 MIN. DE MONTRÉAL

Les décideurs ont un point en commun. Un point dans le dos.

Être décideur amène son lot de stress, c'est un fait. Plus la décision est importante, plus la pression est grande, c'est une réalité que peu de gens comprennent. Nous le comprenons. Tous les jours, nous travaillons de concert avec les chefs d'entreprises et conseillers juridiques afin de trouver des solutions dans tous les domaines traditionnels et émergents du droit. Chez Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., nous ouvrons la voie vers les meilleures décisions : celles prises l'esprit en paix. Nos clients vous le diront.

OSLER

osler.com | Montréal Toronto Ottawa Calgary New York

Les ouragans et le prix du pétrole perturbent le cycle économique

François Dupuis
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Chef économiste adjoint et stratège financier, Études économiques, Mouvement des caisses Desjardins

L'ENJEU La conjoncture actuelle semble vouloir pencher vers un ralentissement de la croissance économique mondiale et vers une hausse de l'inflation. Le Canada devrait toutefois échapper à ce ralentissement.

En dépit de la hausse marquée du prix du pétrole, la faiblesse des taux obligataires, combinée au rayonnement lié à l'industrialisation de la Chine et aux politiques monétaires généralement accommodantes sur la planète, fait en sorte que l'économie mondiale continuera à montrer une certaine résilience. Certes, son expansion se poursuivra à un rythme plus modeste qu'en 2004, mais, à près de 4,0 % cette année et l'an prochain, la croissance mondiale demeurera relativement soutenue. Elle poursuivra donc, bon an mal an, son cycle d'expansion.

La balance des risques semble toutefois pencher de plus en plus vers la baisse pour la croissance économique et vers la hausse pour le taux d'inflation. D'une part, les prix du pétrole se situent à des niveaux records, et il est loin d'être certain qu'ils soient sur le point de diminuer de façon notable. La tension est palpable sur les marchés, et tout élément susceptible de restreindre la production pétrolière, de retarder l'acheminement du brut ou de limiter le raffinage semble se répercuter dans des hausses de prix.

D'autre part, la croissance restera très inégale entre les grandes zones. La Chine et les États-Unis demeureront les moteurs de la croissance mondiale. Le Japon, lui, semble sur la voie d'une reprise plus solide, mais la zone euro accuse encore des difficultés et sa contribution restera faible. Dans ces conditions, les déséquilibres macroéconomiques observables depuis maintenant plusieurs trimestres ne sont pas près de se résorber à brève échéance. En particulier, le déficit du compte courant américain, exprimé en pourcentage du PIB, devrait dépasser la barre des 6,0 % en 2005, ce qui risque de relancer éventuellement le billet vert sur sa tendance baissière à long terme. Cela pourrait pousser la Chine à laisser flotter sa devise plus « librement » qu'elle ne l'avait initialement prévu.

États-Unis : baisse passagère

Aux États-Unis, le passage des jumelles *Katrina* et *Rita* suscitera un comportement plutôt erratique des indicateurs économiques au cours des prochains mois. Au-delà de 2005, les conséquences négatives des ouragans seront de moins en moins visibles. Par contre, comme les coûts énergétiques demeureront élevés, la croissance sera un peu moins rapide en 2006 qu'en 2005. Une croissance du PIB réel de 3,5 % est prévue en 2005, et de 3,2 %, en 2006.

Conjointement aux stimuli budgétaires gouvernementaux, cette baisse d'activité aurait pu inciter la **Réserve fédérale** (*Fed*) à épauler l'effort de reconstruction et à faire une pause dans le resserrement de sa politique monétaire. À court terme, elle se dit toutefois inquiétée davantage par l'incidence potentielle de la hausse des prix du pétrole sur la situation inflationniste que par les conséquences directes sur l'économie. Dans ces conditions, la Fed continuera vraisemblablement à rehausser ses taux directeurs vers un niveau plus « neutre », ce qui devrait porter le taux cible des fonds fédéraux à 4,25 % à la fin de l'année. Rassuré par cette fermeté de la part des dirigeants de la Réserve fédérale et par son caractère de valeur refuge, le marché des obligations américaines devrait continuer d'afficher des taux relativement bas.

Canada : hausses de taux

Au Canada, le scénario économique a été légèrement révisé à la hausse, avec une croissance prévue de 2,9 % en 2005 et de 3,2 % en 2006. Cette révision s'avère nécessaire en raison d'une croissance plus rapide que prévu au deuxième trimestre et d'une certaine stabilisation du secteur extérieur. La balance commerciale, qui s'était grandement détériorée à la suite de l'appréciation du huard, semble avoir atteint un creux au cours des derniers mois. Ce revirement laisse non seulement croire que le secteur extérieur ne ralentira plus la croissance économique, mais que les exportations nettes pourraient légèrement contribuer à la progression du PIB réel dans les trimestres à venir. Du côté de la demande intérieure, les dépenses de consommation devraient profiter de la vitalité des ventes d'automobiles au troisième trimestre.

Par ailleurs, l'économie canadienne évoluerait actuellement près des limites de son potentiel de production. Par conséquent, les autorités monétaires remonteront graduellement les taux d'intérêt directeurs canadiens vers un niveau moins expansionniste. D'autres hausses du taux cible des fonds à un jour sont donc à prévoir d'ici la fin de l'année prochaine. La Banque du Canada devrait toutefois se montrer prudente dans son resserrement monétaire. Ainsi, la remontée des taux directeurs canadiens pourrait être ponctuée d'une nouvelle pause, au cours du premier semestre de 2006. ■

L'HÔTEL-TENDANCE DU QUARTIER DES AFFAIRES DE QUÉBEC

EN RÉUNION

hôtel quartier

INFORMEZ-VOUS SUR NOS FORFAITS AFFAIRES+ INCLUANT HÉBERGEMENT EN CHAMBRE DE CATÉGORIE SUPÉRIEURE AU DESIGN TENDANCE À PARTIR DE 99$ LA NUITÉE

7 SALLES DE RÉUNION ENTIÈREMENT RÉNOVÉES ET ÉQUIPÉES
INTERNET HAUTE VITESSE SANS FIL • PETIT DÉJEUNER CONTINENTAL GRATUIT
STATIONNEMENT SANS FRAIS • PISCINE INTÉRIEURE • RESTAURANT...

HÔTEL QUARTIER 2955, BOULEVARD LAURIER, QUÉBEC, QC G1V 2M2
T 418 650-1616 1 888 818-5863 F 418 650-6611 WWW.HOTELQUARTIER.COM

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

		Croissance mensuelle en %		Var. sur 12 mois en %
	Mois de réf.	Dernier mois	Mois préc.	
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	sept.	0,2	-1,9	6,5
Commandes de biens durables	août	2,5	-2,5	7,5
Commandes en carnet	août	1,6	1,0	10,1
Mises en chantier	sept.	2 108	2 038	1 912
Production industrielle	sept.	-1,3	0,2	2,0
Balance commerciale (M$)	août	- 59	- 58	- 54
Prix à la consommation	sept.	1,2	0,5	4,7
Prix à la production	sept.	1,9	0,6	6,7
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	sept.	5,1	4,9	5,4
Revenu personnel	août	-0,1	0,3	5,6
Indicateur avancé US	sept.	- 0,7	- 0,1	1,2
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	sept.	0,3	0,3	4,2
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	août	-0,3	1,4	7,3
Ventes de voitures (000)	août	-2,1	4,3	9,4
2. Livraisons manufacturières	août	3,3	-1,6	1,6
Nouvelles commandes	août	3,4	-1,0	3,6
dont : biens durables	août	2,5	-0,2	2,8
3. Stocks manufacturiers (M$)	août	0,0	1,1	6,4
Ratio stocks/expéditions	août	1,27	1,31	1,21
4. Mises en chantier (000)	sept.	229,6	205,4	236,3
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	juil.	0,2	0,3	2,6
dont : production manufacturière	juil.	- 0,3	-0,1	-0,1
Construction	juil.	-0,1	-0,3	3,8
Services	juil.	0,2	0,5	3,3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	août	1,5	1,7	2,1
Importations de marchandises	août	- 0,4	0,4	4,6
Balance commerciale (M$)	août	5 566,5	4 890,2	6 227,7
INFLATION				
Prix à la consommation	sept.	0,9	0,4	3,4
Prix industriels	sept.	0,4	0,4	0,6
MARCHÉ DU TRAVAIL				

Taux de chômage désaisonnalisé (%)	Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	sept.	6,7	6,8	7,0
Québec	sept.	8,4	8,4	8,4
Rémunération hebdomadaire[1]	août	0,9	-0,8	2,4

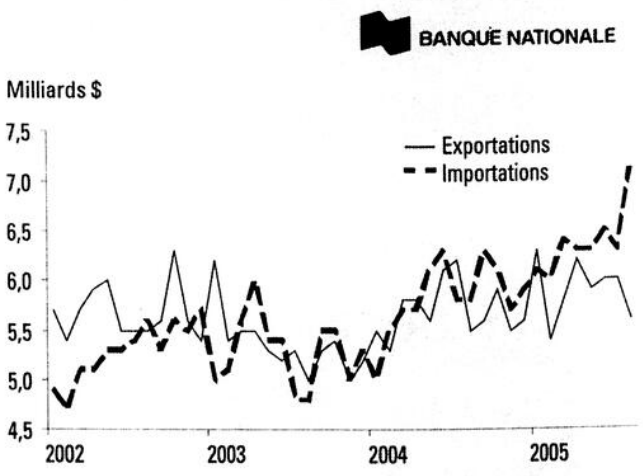
STATISTIQUES TRIMESTRIELLES

Variation (base annuelle)	Trimestre de référence	Dernier trim.	Trimestre précédent	2004
PIB Canada[†]	T2-05	3,2	2,1	2,9
Investissements des entreprises[4]	T2-05	3,5	13,5	6,1
Revenu personnel disponible[4]	T2-05	2,1	1,2	2,4
Profits des entreprises[‡]	T2-05	9,5	7,0	18,7
% d'utilisation des capacités industr.[†]	T2-05	86,7	86,5	85,6
PIB États-Unis[‡]	T2-05	3,8	3,3	4,2

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

SOURCE : STATISTIQUE CANADA

SOUS LE MICROSCOPE



Solde international de marchandises (désaisonnalisé) du Québec

Depuis la seconde moitié de 2004, le Québec enregistre un déficit commercial au plan des échanges internationaux de marchandises. Le graphique montre que le déficit s'est exacerbé en août dernier. La principale raison fut une forte baisse des exportations et une forte hausse des importations de matériel aéronautique. Cette catégorie étant très mouvante, on ne s'attend pas à ce que perdure la détérioration du solde commercial notée en août. ■

SOURCE : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (DERNIÈRE OBSERVARION : AOÛT 2005)

ENTREPRENDRE

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

Eedo surfe sur la vague de l'apprentissage en ligne

Ses logiciels de gestion de contenu sont utilisés par plusieurs grandes organisations dans le monde

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

De prime abord, on est étonné d'entendre **Claude Garand** dire qu'**Eedo,** de Gatineau, est un leader mondial dans son domaine grâce à un chiffre d'affaires de seulement 5 M$. Mais à regarder la liste de clients qui utilisent ses logiciels d'apprentissage en ligne, on le croit facilement.

Boeing, Dell, Microsoft, Panasonic Avionics et l'**Internal Revenue Service,** des États-Unis, le **Foreign Commonwealth Office** et le **Her Majesty's Revenue and Customs,** de Grande-Bretagne, **Lufthansa,** d'Allemagne, la **Police de Calgary,** les **Services correctionnels du Canada, CP Rail** et, parmi ses rares clients au Québec, **CGI.**

« Nous avons réalisé pour un important assureur américain la plus grosse implantation au monde de système *LCMS* », dit M. Garand, directeur, partenariats, et un des cinq actionnaires d'Eedo. Cet assureur, que M. Garand ne veut pas identifier, emploie 160 000 personnes. « Plus de 350 d'entre eux travaillent uniquement à développer du contenu en utilisant nos logiciels. »

LCM quoi ? LCMS, comme dans *Learning Content Management System,* ou en français, système de gestion des contenus pour l'apprentissage en ligne. Il s'agit d'un segment très spécialisé du marché en forte croissance de apprentissage en ligne (*e-learning*).

Coup de pouce aux grandes entreprises

Eedo ne crée pas de contenu, mais des logiciels pour aider les organisations à créer du matériel didactique en ligne et à le gérer.

« Dell, notre cliente depuis quatre ans, économise 55 % du coût de développement de ses programmes d'apprentissage en ligne avec notre système, en plus d'avoir augmenté ses ventes de 20 % », dit M. Garand, un ingénieur en mécanique. Les logiciels d'Eedo, un mot d'origine asiatique qui signifie « La voie éclairée », facilitent le développement tant du texte, de la vidéo et du son que des exercices interactifs.

Le fabricant d'ordinateurs Dell lance une cinquantaine de nouveaux produits et services par année. Faire en sorte que tous les employés qui sont en contact avec les acheteurs connaissent toutes les caractéristiques de chacun de ces produits, les options disponibles, leurs avantages par rapport aux produits concurrents, est un processus extrêmement complexe pour une société de son envergure. Les logiciels d'Eedo lui facilitent la tâche.

« Nous avons fait le choix qu'Eedo serait essentiellement une société de produits; nous vendons des licences de logiciels. Nous ne voulons pas être une société de services, parce que prendre une expansion internationale dans le secteur des services demande énormément de personnel », explique M. Garand.

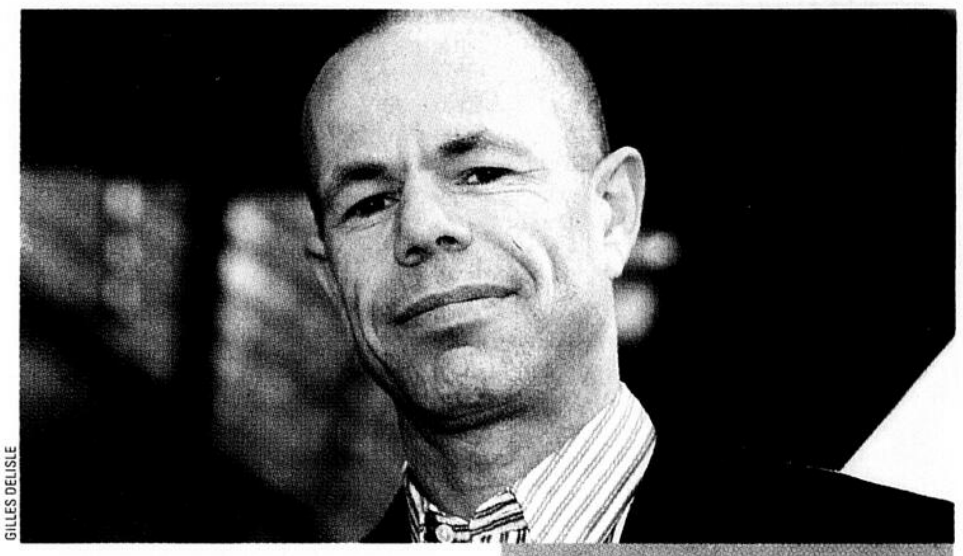
Un marché qui croît de 20 % par année

Le marché dans lequel œuvre Eedo devrait connaître une croissance soutenue au cours des prochaines années.

D'abord, l'apprentissage en ligne est de plus en plus utilisé en matière de formation du personnel par les organisations. « Les études démontrent que les participants à une formation en classe donnée par un professeur ne retiennent que 20 % de ce qu'ils apprennent, dit M. Garand. Parce que lorsque vous ne mettez pas rapidement en pratique ce que vous avez appris, vous l'oubliez. En outre, quand le professeur a quitté la classe, c'est tant pis si vous n'avez pas compris quelque chose. »

Grâce à l'apprentissage en ligne, la formation est toujours accessible au moment où l'employé en a besoin.

L'autre tendance du marché favorable à Eedo est l'énorme défi que pose aux organisations le transfert de connaissances et de compétences découlant de la mise à la retraite massive des baby-boomers. « Les entreprises vont consacrer des efforts considérables pour limiter l'impact négatif de la perte de connaissances sur leurs activités », prévoit M. Garand.



GILLES DELISLE

« Notre but n'est pas de développer des contenus, mais de créer des outils pour faciliter la tâche de ceux qui ont à le faire », dit Claude Garand, l'un des cinq actionnaires d'Eedo.

SOUS LA LOUPE

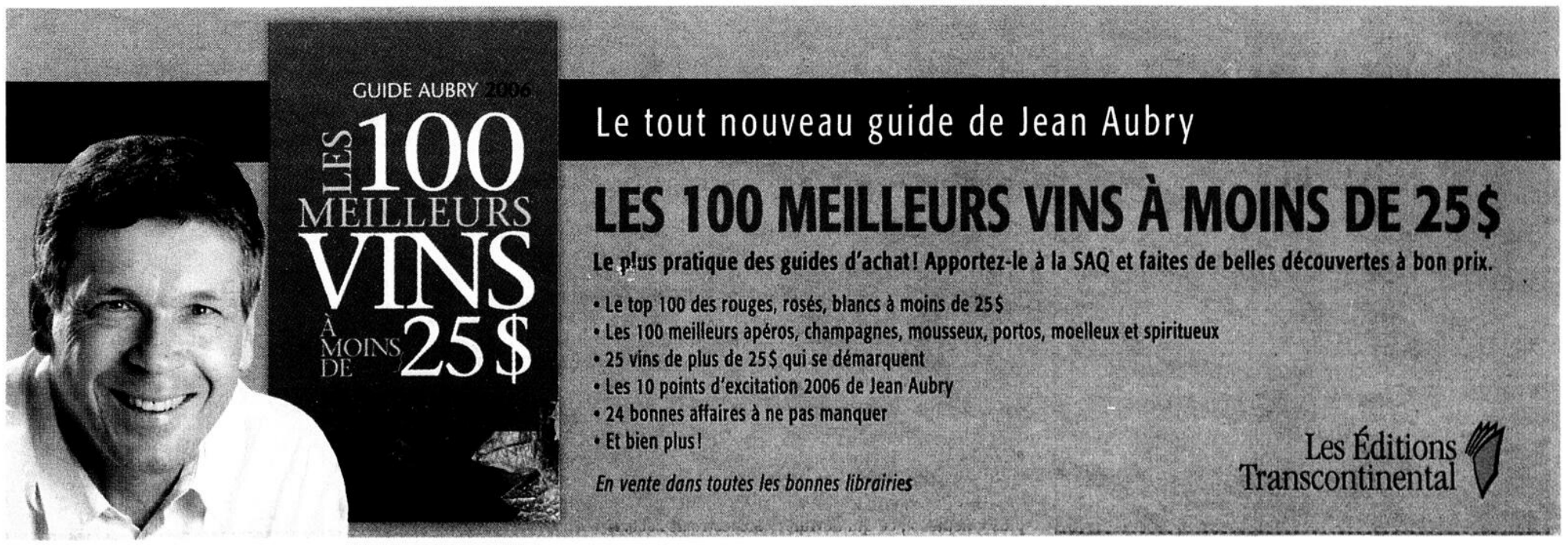
NOM > Eedo
ACTIVITÉ > Conception de logiciels pour faciliter le transfert des connaissances
SIÈGE SOCIAL > Gatineau
EMPLOYÉS > 75
CHIFFRE D'AFFAIRES > 5 M$
MARCHÉ > International
ACTIONNAIRES > Cinq actionnaires, dont John Hudson et Claude Garand
ANNÉE DE FONDATION > 1999
SITE INTERNET > www.eedo.com

Eedo entend doubler son chiffre d'affaires et son effectif d'ici 12 mois. Le marché du LCMS croît de 20 % par année et Eedo a déjà deux acquisitions en vue en Europe.

La PME, fondée en 1999, est rentable depuis trois ans et dégagera même un bénéfice net dans les sept chiffres, en 2005. En trois ans, elle a multiplié ses ventes par sept. ■

MA GRANDE MOTIVATION

» Bâtir à partir de zéro une société d'envergure internationale, dans un secteur en forte croissance. »



TECHNOLOGIES

Humanisez vos communications Web avec la baladodiffusion

Le numérique apporte une nouvelle façon de transmettre l'information à ses employés ou à ses clients

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Après les blogues, voilà qu'une nouvelle façon de communiquer de façon numérique est à la mode : le *podcasting* ou, en français, baladodiffusion. Tout comme pour les blogues, les entreprises peuvent tirer profit de cette innovation.

Combinaison du mot *iPod*, le lecteur de musique numérique d'**Apple**, et de *broadcasting*, le *podcasting* consiste à mettre en ligne un fichier numérique audio ou vidéo. Ce fichier, un *podcast*, peut être téléchargé directement sur un ordinateur ou sur un périphérique sans fil. Le podcast, ou balado, diffère d'un fichier audio ou vidéo classique téléchargeable sur Internet par le fait qu'il utilise la technologie *RSS* (voir texte ci-bas).

« Le *podcasting* permet d'humaniser les communications par Internet, car elles se limitaient jusqu'à présent au format texte », explique **Jean-François Renaud**, associé chez **Adviso Conseil**, une société montréalaise spécialisée en stratégie Internet.

Les communications d'une entreprise, voire le discours d'un chef d'entreprise à ses actionnaires ou à ses employés, ont une meilleure portée et sont plus chaleureux quand ils sont diffusés de manière sonore ou vidéo, note **Guy-Charles Pelletier**, pdg de **Pecunia**, un spécialiste de la diffusion sur Internet de conférences de presse et d'assemblées annuelles. « L'audio et la vidéo font transparaître les émotions et la personnalité de celui qui fait le discours ou le message. »

Une communication comportant du son et de l'audio est aussi plus attrayante et donc plus susceptible de toucher les personnes auxquelles elle s'adresse, explique M. Renaud. « Regardez la publicité sur Internet. Les internautes cliquent davantage sur des annonces intégrant du son et de la vidéo que celles en format texte. »

Être présent dans tous les sans-fil

Autre avantage : les balados constituent le format naturel pour les propriétaires d'appareils sans fil qui écoutent de la musique et de la vidéo. Il leur est bien souvent plus agréable de se faire raconter une histoire ou de la visionner que de la lire sur leurs téléphones et autres appareils sans fil.

Enfin, compte tenu de la popularité de ces appareils, l'entreprise a intérêt à s'assurer d'y être présente, d'autant que produire un balado nécessite des investissements raisonnables.

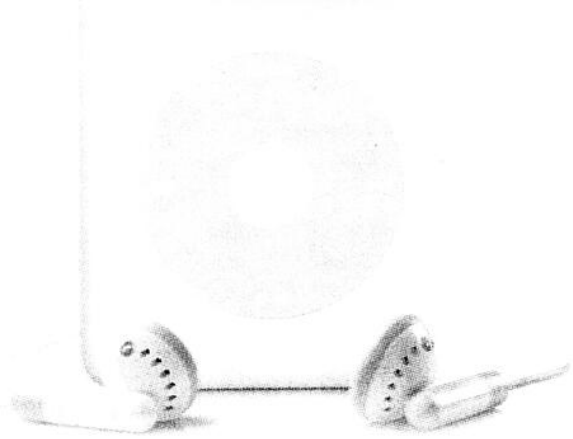
Les médias, des pionniers de la baladodiffusion

Assez logiquement, les médias ont été les premières entreprises à adopter la baladodiffusion, dit **Jean Lalonde,** un ancien consultant en technologies de l'information qui a lui-même créé des balados.

Au Québec, **Radio-Canada** offre en ligne depuis quelques temps des balados de certaines de ses émissions phares. En Angleterre, la **BBC** propose des bulletins de nouvelles que les amateurs téléchargent avant de quitter leur bureau pour les écouter ensuite dans le métro.

Pour sa part, la chaîne américaine de télévision **Fox** offre sur son site des fichiers audio qui résument les épisodes à venir de ses émissions populaires.

« Les médias ne sont pas les seuls à pouvoir profiter des podcasts, dit M. Renaud. Par exemple, une entreprise de détail peut utiliser la baladodiffusion comme complément ou comme valeur ajoutée aux textes qu'elle met en ligne. »



Il y a près de 30 000 *podcasts* disponibles sur le Web. Encore très peu ont été produits par des entreprises, mais la tendance est enclenchée.

C'est ce que fait depuis avril **Centennial Fine Wine and Spirits**, qui exploite 26 magasins de vins et de spiritueux au Texas. Ses clients technophiles peuvent écouter des consultants en vins et des sommeliers parler de leur expérience et de leurs connaissances.

Cisco, l'équipementier en télécommunications, tire lui aussi avantage des balados. Dans ses pages *News@Cisco,* l'américaine baladodiffuse ses communiqués de presse pour humaniser ses communications. Même chose pour **General Motors,** qui utilise des balados pour présenter ses nouveaux modèles sur son site de baladodiffusion *GMtv.* ■

Avantages de la technologie RSS

Les *podcasts,* ou balados en français, à la différence de simples fichiers audio et vidéo mis en ligne sur Internet, ont l'avantage de pouvoir bénéficier des technologies RSS. Cela signifie que l'internaute n'a pas à consulter systématiquement les sites Internet ou à fouiller les serveurs d'échange de fichiers afin de savoir si un nouveau balado a été mis en ligne.

Ceux-ci sont regroupés en un seul endroit, en général dans la fenêtre d'un logiciel comme *iPodder,* qu'on appelle logiciel agrégateur de fils RSS2.

Ce logiciel fouille constamment les sites Web diffusant des balados susceptibles d'intéresser un internaute. Il l'avertit ensuite automatiquement quand un nouveau balada est mis en ligne. L'internaute peut ensuite l'écouter ou le télécharger dans son lecteur sans fil de fichiers MP3 et vidéo. À noter qu'**Apple** intègre d'emblée la fonction d'agrégation des fils RSS2 dans son site *iTunes.* ■ **J.P.**

Comment créer un *podcast* pour votre entreprise

Vous préférez diffuser votre information avec du son et de l'image, plutôt que de façon seulement textuelle : la baladodiffusion est pour vous. Mais comment faire ?

Dans un premier temps, il faut créer un blogue. Il existe des services gratuits, *Blogger* de **Google,** par exemple, ou payants, comme *TypePad* ou *Blogware,* qui permettent d'en créer. Un blogue permet de bénéficier facilement de la technologie *RSS* et des avantages qui y sont liés.

Il faut aussi se procurer un microphone, de l'équipement vidéo et un logiciel de montage audio ou vidéo pour produire le *podcast,* ou balado. L'entreprise doit se soucier de la qualité du balado pour préserver son image de marque. Mieux vaut donc faire appel à des spécialistes qui se chargeront d'enregistrer le contenu audio et vidéo, de le monter, voire d'aider l'entreprise à créer un studio de production dans ses locaux.

Une fois le balado produit, il faut le mettre en ligne. Les services de création de blogues offrent des fonctions de téléchargement.

Enfin, il ne faut pas oublier de fournir aux futurs auditeurs un lien vers un logiciel agrégateur de balado qui recherchera tous les nouveaux fichiers audio et vidéo disponibles. *iPodder* est le plus connu de ces logiciels. ■ **J.P.**

WEBSPHERE IBM PRÉSENTE

VOUS - VS - LES OBSTACLES À L'EFFICACITÉ

UN COMBAT OPPOSANT LES PME AUX COÛTS ÉLEVÉS ET AUX PRATIQUES INEFFICACES!

EN VEDETTE : DONNÉES, APPLICATIONS ET PROCESSUS ÉTROITEMENT LIÉS.
POIDS LOURD DE LA PRODUCTIVITÉ.
MISE EN MARCHÉ ACCÉLÉRÉE, RÉPONSES PLUS RAPIDES AUX DEMANDES CLIENTS.

INVITÉS SPÉCIAUX : NORMES OUVERTES ★ FLEXIBILITÉ ★ ABORDABILITÉ

WEBSPHERE BUSINESS INTEGRATION SERVER EXPRESS IBM :
CONÇU POUR LES PME, À UN PRIX ADAPTÉ À LEURS BESOINS.
SAUTEZ DANS LE RING À IBM.COM/MIDDLEWARE/SUCCEED/CA/FR
NUL BESOIN DE REMPLACER VOTRE INFRASTRUCTURE EXISTANTE POUR PARTICIPER.
LES INTERGICIELS IBM. PERFORMANTS. ÉPROUVÉS.

IBM, le logo IBM et WebSphere sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et (ou) dans d'autres pays. © IBM Corporation, 2005. © IBM Canada Ltée, 2005. Tous droits réservés

Bell Mobilité déploie son réseau 3G à Montréal et à Toronto

Les abonnés dotés d'un appareil adéquat pourront visionner des vidéos, jouer en ligne et télécharger des fichiers plus rapidement

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Le réseau de télécommunications sans fil de **Bell Mobilité** passe à la vitesse supérieure.

La filiale de **Bell Canada** offre désormais à Montréal et à Toronto des services sans fil dits de troisième génération (3G) qui permettront à ses abonnés de recevoir des données sur les appareils mobiles à des débits cinq fois plus rapides qu'auparavant.

Visionner des vidéos, jouer en ligne et télécharger des fichiers numériques devrait donc être plus facile pour les futurs propriétaires d'appareils 3G. L'amélioration du réseau de Bell s'étendra graduellement l'an prochain aux autres villes canadiennes. Bell dépensera quelque 100 M$ dans cette amélioration.

> CGI SE DÉPARTIT D'ÉLÉMENTS D'ACTIF

Le **Groupe CGI** vient de céder pour 28 M$ son service de commutation électronique à **Everlink Payment Services**. Cette entreprise de Calgary fournit des services d'acheminement, de jonction, de commutation des transactions aux guichets automatiques et aux terminaux de points de vente, ainsi que des services de traitement des cartes de crédit.

Les éléments d'actif cédés par CGI comprennent les solutions de commutation *Relay* et *CyberGateway*. La transaction entre les deux parties devrait être finalisée d'ici la fin de l'année. Une quarantaine d'employés de CGI se joindront alors à Everlink.

> LA RADIO NUMÉRIQUE D'ASTRAL ET DE CHUM SUR LA GLACE

Le tandem **Astral-CHUM** met son projet de radio numérique sur la glace. Les deux entreprises justifient ce report en affirmant que les conditions en matière de contenu canadien imposées aux deux autres groupes détenant des licences de radiodiffusion de radio numérique au Canada, **Canadian Satellite Radio** (CSR) et **Sirius Canada,** sont moins contraignantes que celles imposées aux radios traditionnelles et celles proposées par Astral-CHUM.

Il reste que le tandem Astral-CHUM partait avec une longueur de retard, ne pouvant bénéficier du savoir-faire, de la technologie et des ententes marketing tissées depuis plusieurs années par les entreprises américaines partenaires de CSR et Sirius Canada.

CSR s'appuie sur **XM Satellite Radio,** tandis que Sirius Canada, un consortium comprenant **Radio-Canada**, peut compter sur l'autre leader de la radio numérique par satellite aux États-Unis, **Sirius**.

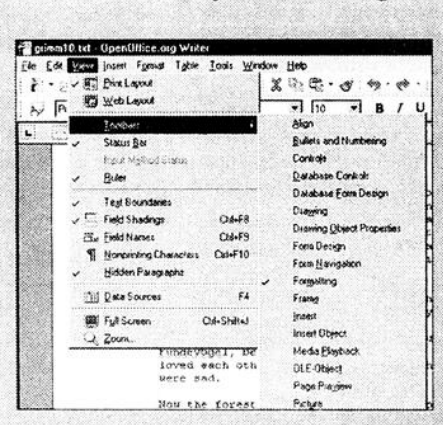
> NORTEL ET MOTOROLA S'ENTENDENT

Mike Zafirovski, l'ex-pdg de **Motorola,** devra payer 11,5 M$ à son ancien employeur afin de pouvoir se joindre à **Nortel Networks** en tant que pdg. Motorola accusait M. Zafirovski de violer certaines clauses de non-concurence de son contrat et menaçait de l'empêcher de passer chez Nortel, qui, à ses yeux, est un concurrent.

Les 11,5 M$ représentent une partie de l'indemnité de départ que Motorola avait accordée à M. Zafirovski. Nortel s'est engagée à rembourser cette somme à son nouveau président. Nortel a également promis de ne pas recruter des employés de Motorola et son nouveau président ne pourra, jusqu'en juillet prochain, entrer en contact avec certaines entreprises clientes et fournisseurs à la fois de Motorola et de Nortel. ■

L'OUTIL DE LA SEMAINE

OpenOffice.org 2.0



Votre suite bureautique *Office* est désormais aussi vieille que Mathusalem et vous n'avez pas le goût de payer une nouvelle licence. Pourquoi ne pas opter pour la suite gratuite *OpenOffice.org* (OOo) ? La version 2.0 en français d'OOo vient d'être lancée et se compare avantageusement à Office.

D'une utilisation nettement plus pratique que les versions antérieures, OOo 2.0 offre des fonctions de traitement de texte, de tableur, de présentation de documents et de gestionnaire de base de données qui se comparent aisément à celles de *Word, Excel, Powerpoint* et *Access.* Côté compatibilité, presque tous les documents Office sont reconnus par OpenOffice.org. Pour en savoir plus et télécharger cette solution logicielle qui est la version code source libre de la suite bureautique *StarOffice* de **Sun Microsystems** : *http://fr.openoffice.org* ■ **J.P.**

HEC MONTRÉAL

Vous aimez les défis?
Relevez celui qui propulsera votre carrière

Inscrivez vous au MBA qui s'est classé parmi les meilleurs programmes internationaux, selon les magazines *Forbes* et *BusinessWeek*.
MBA en français : un an (temps plein) ou trois ans (temps partiel)
MBA en anglais : un an (temps plein)

Séances d'information
Le mercredi 9 novembre
- en français : à 12 h *
- en anglais : à 17 h 30 *

Salon international 1
Centre Mont-Royal
2200, rue Mansfield, Montréal
RSVP au (514) 340-6299 ou shannon.rudy@hec.ca

* Un léger goûter sera servi.

www.hec.ca/mba
mba@hec.ca

Abonnez-vous! commerce

Économisez plus de **50%**

12 numéros pour seulement **24,95** + taxes

www.revuecommerce.com/abonnement
1 877 474-3934

INDUSTRIE DU JEU VIDÉO

Le Québec flirte avec les grands

En quelques années, la province est devenue incontournable dans l'industrie du jeu vidéo

Hugo Joncas
hugo.joncas@transcontinental.ca

Quand l'entreprise française de jeux vidéo **Ubisoft** a décidé, en février, de faire passer de 1 000 à 2 000 le nombre de ses employés au Québec d'ici 2010, le premier ministre **Jean Charest** débordait d'enthousiasme.

« Grâce à cet investissement, Montréal va devenir, selon moi, la capitale mondiale du jeu vidéo », avait-il déclaré.

Pour **Jason Della Rocca,** directeur de l'**International Game Developers Association,** ce commentaire est excessif.

« Les trois grands pôles dans le monde sont la Californie, l'Angleterre et le Japon, dit-il. Ils comptent chacun 10 000 à 25 000 employés. L'industrie québécoise du jeu va continuer de grandir, mais ces trois pôles aussi. Et je doute qu'ils cèdent un jour leur place. »

Martin Tremblay, président d'Ubisoft Montréal : « Montréal peut se hisser au premier rang mondial, pourvu que nous nous mobilisions. »

L'enthousiasme de M. Charest est en grande partie justifié, rétorque **Harold Gendron,** coordonnateur, veille et information du marché, de **l'Alliance NumériQC,** un réseau d'affaires québécois de l'industrie du multimédia.

« Montréal, comme trois ou quatre autres endroits dans le monde, est en pleine croissance, note-t-il. La métropole peut aspirer à se hisser parmi les villes les plus importantes dans le monde pour le jeu vidéo. »

Martin Tremblay, président d'Ubisoft Montréal, y croit dur comme fer. Pour que la ville se hisse au premier rang, « beaucoup d'étapes restent à franchir, mais je pense que c'est possible pourvu que nous nous mobilisions », dit-il. Avec Los Angeles et San Francisco, il estime que Vancouver et Austin (Texas) sont les principales rivales de la métropole québécoise en Amérique du Nord.

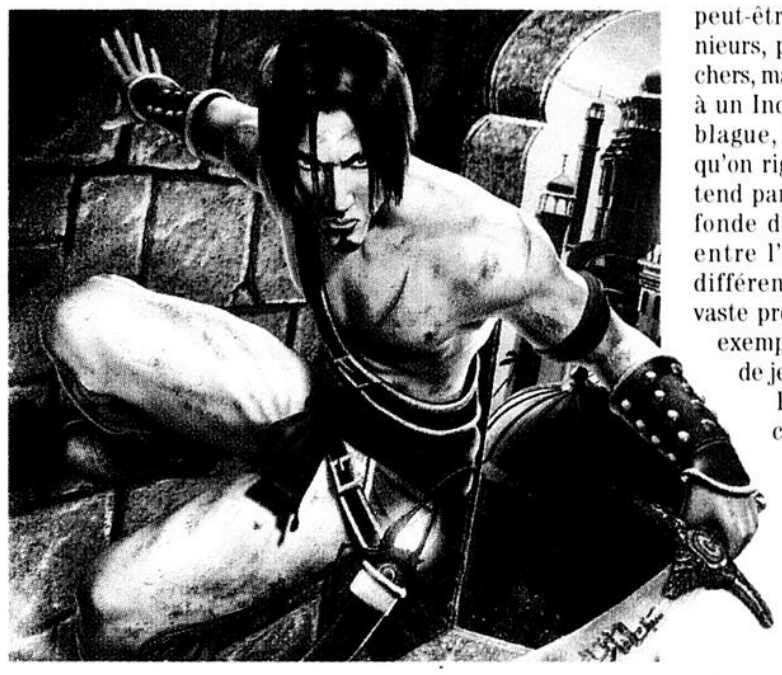
Jean-Pierre Faucher, directeur, développement du partenariat, et organisateur pour l'Alliance NumériQC du *Sommet international du jeu vidéo,* qui s'est tenu les 2 et 3 novembre derniers à Montréal, pense que le Québec est sur la bonne voie.

« Je crois que si les gouvernements continuent à montrer de bonnes intentions et haussent les crédits d'impôt aux entreprises de jeu vidéo, nous maintiendrons notre croissance et verrons d'autres acteurs s'établir ici. »

Des conditions favorables

Chose certaine, le Québec a plusieurs atouts en main. Selon les acteurs de l'industrie, la province déborde de talents dans la conception de jeux vidéo. Une culture de l'image y fleurit : après tout, c'est dans les studios montréalais de **Softimage** que l'animation 3D est née, il y a une quinzaine d'années.

Pour Ubisoft, la position intermédiaire du Québec entre les États-Unis et l'Europe joue également en sa faveur. Les employés d'origine européenne s'y sentent plus à l'aise qu'à Austin, par exemple. Les salaires d'ici sont « compétitifs », selon **Alain Tascan,** directeur général du studio montréalais d'**Electronic Arts,** et le coût de la vie y est bas. De surcroît, l'État offre un soutien financier intéressant aux entreprises du secteur.



De nombreux jeux vidéo connus mondialement sont nés à Montréal, comme *Prince of Persia,* d'Ubisoft.

Et les pays en émergence ? Pour M. Tascan, ce n'est pas vraiment un problème pour le Québec. « En Inde, ils ont peut-être de meilleurs ingénieurs, plus rapides et moins chers, mais quand on demande à un Indien de raconter une blague, il n'est pas garanti qu'on rigolera », dit-il. Il entend par là souligner la profonde différence culturelle entre l'Inde et l'Occident, différence qui peut être un vaste problème au stade, par exemple, de la conception de jeux vidéo.

Pour l'heure, la difficulté réside dans la pénurie de main-d'œuvre qualifiée. En particulier dans les métiers créatifs, comme la scénarisation et le design. Mais chez EA, on ne s'inquiète pas : « À court terme, on vivra une petite pénurie, mais pour les 10 prochaines années, Montréal est très prometteur, dit M. Tascan. Il y a quatre excellentes universités et une base culturelle favorable. » ■

LES NOUVEAUTÉS

Sortie prévue	Jeu	Plateforme	Éditeur	Producteur
4 nov. 2005	Tomb Raider: Legend	PC	Eidos Interactive	Crystal Dynamics
7 nov. 2005	College Hoops 2K6	Playstation 2 Xbox	2K Sports 2K Games	Visual Concepts non dévoilé
7 nov. 2005	Mario Party 7	Nintendo Game Cube	Nintendo	Hudson Soft
7 nov. 2005	SpongeBob Square Pants: The Yellow Avenger	Nintendo DS	THQ	THQ
7 nov. 2005	The Matrix: Path of Neo	Playstation 2, Xbox	Atari	Shiny Entertainment
7 nov. 2005	The Matrix: Path of Neo Limited Edition	Playstation 2	Atari	Shiny Entertainment
22 nov. 2005	Peter Jackson's King Kong	Xbox 360	Ubisoft	Ubisoft

SOURCE : GAMESPY.COM — TABLEAU : LES AFFAIRES

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

www.uktradeinvestcanada.org

Vous visez l'Europe et cherchez une économie solide, libérale et flexible? Pensez au Royaume-Uni.

Vous y trouverez également une main-d'oeuvre qualifiée et adaptables, ainsi que des capacités de R&D de classe mondiale. Ce n'est pas un hasard si les entreprises les plus prospères au monde choisissent souvent le Royaume-Uni pour une implantation ou une expansion.

Le gouvernement du Royaume-Uni offre un service dédié aux investisseurs étrangers pour faciliter vos démarches.
Appelez vite le (514) 866-5863, poste 2240 ou visitez le www.uktradeinvestcanada.org. Au plaisir et à bientôt!

UK TRADE & INVESTMENT
www.uktradeinvestcanada.org

Des milliers d'emplois attendus

Hugo Joncas
hugo.joncas@transcontinental.ca

Le Québec compte 3 000 employés dans l'industrie du jeu vidéo. Et une hausse est à prévoir dans la prochaine année.

« D'ici la fin de 2006, je ne serais pas surpris de voir 1 000 personnes supplémentaires être embauchées, et peut-être 1 000 de plus en 2007 », dit **Jean-Pierre Faucher,** directeur, développement du partenariat, d'**Alliance NumériQC.** Les investissements et les embauches vont se multiplier à Montréal et à Québec.

Dominique Brown, de Beenox, prévoit embaucher une trentaine de personnes d'ici deux mois.

> Ubisoft

La multinationale française a l'intention de faire passer de 1 000 à 2 000 le nombre de ses employés au Québec d'ici 2010, dont 200 dans la capitale.

« Pour l'instant, nous avons près de 1 400 employés dans la province », dit **Cédric Orvoine,** porte-parole d'**Ubisoft.** À Québec, leur studio compte 85 employés.

Pour augmenter la main-d'œuvre nécessaire à son expansion et à celle de l'industrie, Ubisoft a conclu avec plusieurs institutions d'enseignement des ententes de formation des artisans du jeu vidéo. Ainsi, le **Cégep de Matane** a mis sur pied trois attestations d'études collégiales pour le *Campus Ubisoft* : animation 3D, modélisation 3D et conception de niveaux de jeu.

L'**Université de Sherbrooke** (UdS), de son côté, administre un diplôme d'études supérieures spécialisées (DESS) en ingénierie, en partenariat avec Ubisoft. Pour l'instant, les cours sont donnés dans les locaux de l'UdS à Longueuil.

L'entreprise s'est également entendue avec l'**Université de Montréal** pour concevoir un DESS ou une maîtrise en design de jeu. Avec le réseau de l'**Université du Québec,** l'entreprise a convenu de mettre sur pied des DESS en scénarisation, et peut-être en gestion de projet, mais rien d'officiel n'est conclu. Aucune université dans le réseau n'a encore été désignée pour concevoir ces programmes.

> Electronic Arts

L'entreprise californienne, qui emploie en ce moment une centaine de personnes à Montréal, prévoit embaucher 75 à 100 personnes supplémentaires par année. « À terme, nous visons 350 à 500 employés », dit **Alain Tascan,** directeur général d'**Electronic Arts** à Montréal.

La multinationale termine son premier produit entièrement conçu au Québec. Son nom ? Pas de réponse. « C'est un jeu d'action et d'aventure », se contente de dire M. Tascan.

> A2M

L'entreprise québécoise emploie 240 personnes à Montréal. « Une trentaine de postes sont ouverts », dit **Rémi Racine,** président d'**A2M.** Pour l'instant, il doit refuser des productions, faute de main-d'œuvre.

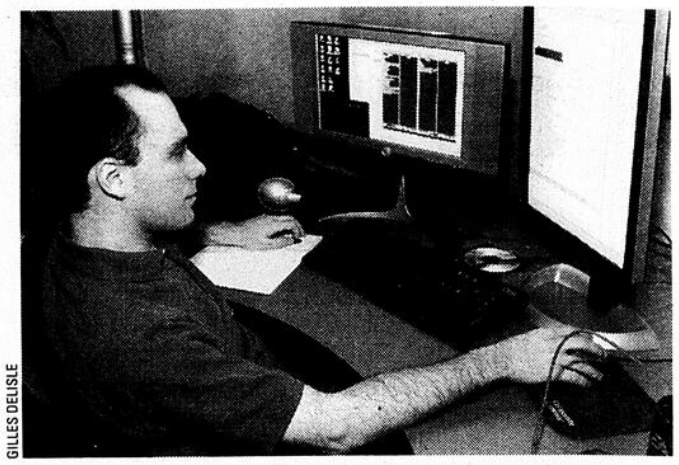
« De toute façon, il y a une limite à la saine croissance d'une société, dit M. Racine. Si on va trop vite, le fonctionnement des équipes risque de ne pas suivre correctement. »

> Babel Media

L'entreprise britannique a installé en juin son siège social nord-américain à Montréal. Elle traduira des jeux et testera leur fonctionnement en français, en anglais, en espagnol, en allemand, en italien, en suédois et en coréen.

Joint à Londres, **Algy Williams,** dg de **Babel Media,** reconnaît que le recrutement dès 80 employés annoncés pour septembre accuse du retard. « Pour l'instant, il n'y a que 20 personnes au bureau de Montréal, mais nous sommes sur le point d'en embaucher une cinquantaine », dit-il.

Babel Media compte faire travailler 200 personnes à Montréal d'ici la fin de 2006.



GILLES DELISLE

Une hausse de 30 % des emplois est prévue d'ici la fin de 2006 au Québec. Chez Electronic Arts, on parle d'environ 100 personnes par an.

> Gameloft

Le concepteur français de jeux vidéo pour téléphones cellulaires, détenu à 19 % par Ubisoft, emploie 320 personnes et prévoit en recruter 80 d'ici décembre. La société entre dans une période intense de test de nouveautés, à savoir *Midnight Pool, Asphalt* et *Baseball.*

L'implantation annoncée à Québec est retardée par l'arrivée d'Ubisoft dans cette ville. « Nous ne voulions pas recruter en même temps qu'eux, explique **Stéphane Mouchel Vichard,** directeur du studio montréalais de **Gameloft.** Mais dans quelques mois, on se tournera probablement vers la capitale. » L'entreprise prévoit y employer une cinquantaine de personnes.

> Jamdat

Dans le Vieux-Montréal, **Jamdat,** producteur de jeux pour cellulaires, vient d'engager six personnes et met la touche finale à *Tony Hawk* et à *Dakar 2001* pour le marché européen. L'entreprise californienne emploie 96 personnes. ■

À QUÉBEC ÉGALEMENT

> BEENOX

Beenox, rachetée par Activision en mai, prévoit passer de 42 à 70 employés d'ici deux mois. « Pour l'an prochain, on verra », dit Dominique Brown, président et fondateur de la PME implantée à Québec.

À l'origine, Beenox ne faisait que de la conversion de jeux d'un support à l'autre. Aujourd'hui, le service de la création est le plus important de l'entreprise.

> HUMAGADE

Le producteur de jeux pour cellulaires connaît une importante croissance.

« Nous sommes passés de 24 employés, à Noël 2004, à 44 », dit Hugo Morin, président de Humagade.

> SARBAKAN

Le concepteur de jeux promotionnels en ligne pour les films et les téléséries vient d'emménager dans des locaux du quartier Saint-Roch, à Québec. L'entreprise vient d'embaucher 15 personnes, portant le total de ses employés à 70.

« Au cours des prochaines années, nous prévoyons engager une dizaine de personnes de plus par année », dit Guy Boucher, président. ■ H.J.

CD Solution

Plus de cinq années d'expérience dans la réparation de consoles de jeux vidéo et resurfaçage de tout format CD et DVD.

Offrez à votre clientèle un service de réparation et augmentez vos ventes et profits sans aucun risque !!

450-632-0683

CD Solution
190 rue Sutton, suite # 201
Delson, Québec, J5B 1X3

IMPORTEL INC.

DISTRIBUTEUR DE JEUX VIDÉO
VIDEOGAMES DISTRIBUTOR

1 800 871-4671

L'industrie québécoise des contenus numériques interactifs est en pleine effervescence.

Jeux et divertissement | Éducation et culture | eLearning | Services et applications Internet

Alliance numériQC est la porte d'entrée pour établir des partenariats et des réseaux d'affaires avec les entreprises de l'industrie du multimédia et des contenus numériques interactifs du Québec.

NUMÉRIQC

www.numeriqc.ca

Les défis à relever sont multiples et complexes

Hugo Joncas
hugo.joncas@transcontinental.ca

« Un des défis est de concevoir des jeux adaptables à différentes plateformes sans altérer la profondeur de jeu et la puissance de la console », dit **Cédric Orvoine,** porte-parole d'**Ubisoft.**

Une fois la phase de conception terminée, le jeu est testé par un groupe de joueurs passionnés qui explorent chacun des tableaux pour détecter le moindre défaut de programmation.

À Québec, le producteur **Beenox** a fait ses premières armes en réalisant des contrats d'adaptation de jeux d'un support à l'autre. **Dominique Brown,** qui rêvait depuis l'âge de 12 ans de fonder sa propre compagnie de jeux vidéo, a investi ce marché de niche quand il a démarré sa compagnie en 2000, à 22 ans.

Acheté en mai par **Activision,** un des principaux acteurs de l'industrie du jeu vidéo, Beenox se tourne maintenant vers la production et réserve son service de conversion à l'adaptation des jeux d'Activision.

« Ils réalisent d'importantes économies d'échelle en nous confiant ce travail », dit-il.

King Kong n'attend pas

Inversement, des producteurs doivent parfois simuler sur ordinateur le comportement d'une nouvelle console avant même qu'un prototype ne soit disponible. Exemple : le jeu *Peter Jackson's King Kong,* conçu pour la nouvelle *Xbox 360* qui sera lancée le 22 novembre.

« Nous avons dû travailler avec les spécifications techniques fournies par **Microsoft** pour la nouvelle Xbox, dit M. Orvoine. Nous n'avons la console que depuis deux mois. »

Par ailleurs, quand les scénarios de jeux sont basés sur des licences de films, comme dans le cas de King Kong, le producteur tient à ce que le jeu soit lancé en même temps que la campagne de promotion du film.

Guy Boucher, président de **Sarbakan,** une PME de Québec de création de jeux promotionnels en ligne pour les producteurs de film, en sait quelque chose : « Quand **Walt Disney, Warner Bros.** ou **Viacom** lancent une série télévisée, ils ont besoin d'outils promotionnels. C'est là que nous entrons en scène », dit l'entrepreneur.

Dans cette niche, les budgets dépassent rarement 600 000 $, alors que les jeux de console nécessitent jusqu'à 15 M$. « Les échéanciers de production sont aussi beaucoup moins longs : trois à six mois, au lieu des 12 à 18 mois pour un jeu de console », dit M. Boucher.

« Le grand défi, c'est de créer du contenu de qualité dans des délais courts et avec des budgets serrés », dit **Jean-Pierre Faucher,** directeur, développement du partenariat, d'**Alliance NumériQC.**

Dans les derniers jours de la phase de finition d'un jeu, les employés sous pression multiplient d'ailleurs les heures supplémentaires pour être en mesure de livrer le produit à temps.

Il s'agit d'un inconvénient du métier que les producteurs de jeux se doivent de limiter au minimum, car les conditions de travail comptent énormément dans le choix d'un employé de travailler pour une entreprise ou pour une autre.

Mauvaise presse pour EA

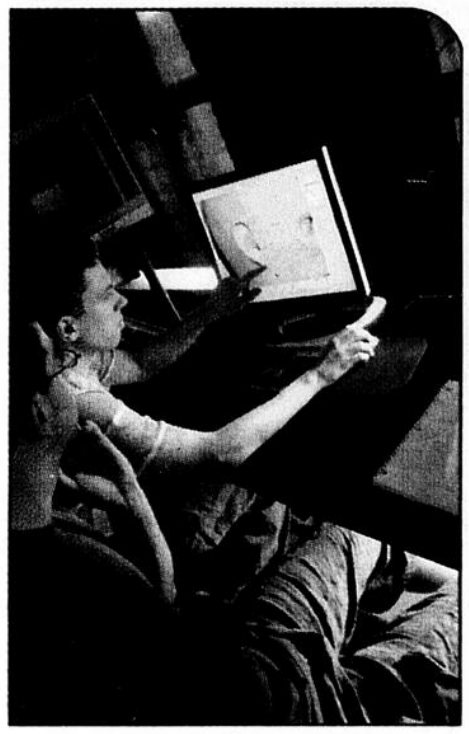
Electronic Arts (EA) a ainsi subi une mauvaise publicité des employés californiens qui entendaient récupérer des heures supplémentaires impayées. Ces employés ont intenté un recours collectif. Résultat : ils ont finalement reçu 15,6 M$.

Au studio montréalais d'EA, cinq employés ont vu leur statut modifié pour pouvoir obtenir le paiement des heures supplémentaires.

«Des équipes d'Ubisoft ont eu des moments difficiles aussi », dit **Jason Della Rocca,** président de l'**International Game Developpers Association.** Le défi est donc généralisé dans l'industrie : améliorer les conditions de travail pour attirer et retenir les employés. ■ **H.J.**

UBISOFT®

Ubisoft figure parmi les leaders en production, édition et distribution de jeux interactifs dans le monde et a connu une croissance considérable grâce à un catalogue produit fort et diversifié ainsi que des partenariats fructueux. Ubisoft est présent dans 21 pays et distribue ses produits dans plus de 50 pays à travers le monde.



WWW.UBI.COM

Ubisoft au Québec

Installé à Montréal et Québec, Ubisoft compte aujourd'hui 1 400 créateurs dont le talent est reconnu mondialement. Cette année encore, les productions d'Ubisoft auront ébloui les joueurs et les critiques grâce à des titres comme Tom Clancy's® Splinter Cell Chaos Theory™, Tom Clancy's® Rainbow Six Lockdown, Far Cry Instincts et bientôt Peter Jackson's King Kong: The Official Game of the Movie et Prince of Persia® The Two Thrones™.

Le Campus Ubisoft, une porte d'entrée unique pour une carrière dans l'industrie des jeux vidéo

Inauguré officiellement le 1er novembre 2005, le Campus Ubisoft offre aux étudiants des programmes de formation novateurs menant à l'obtention de diplômes reconnus par le ministère de l'Éducation du Québec. Couvrant l'ensemble des compétences nécessaires à la production de jeux vidéo, ces programmes d'enseignement de niveaux collégial et universitaire répondent aux besoins spécifiques des étudiants désirant joindre l'industrie.

Des partenaires reconnus

C'est grâce à des ententes de partenariat avec des institutions d'enseignement prestigieuses et reconnues que les différents programmes offerts au Campus Ubisoft ont été développés.

CAMPUS UBISOFT
WWW.CAMPUSUBISOFT.COM

Cégep de Matane
UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE
Université de Montréal
Université du Québec

On assiste à une révolution technologique

Les processeurs, 10 fois plus puissants qu'avant, offrent aujourd'hui un plus grand nombre de possibilités

Hugo Joncas
hugo.joncas@transcontinental.ca

Nouvelles consoles à puissance décuplée, cellulaires dotés de carte d'accélération 3D, jeu en ligne, consoles connectables en mode *Wi-Fi*... Les nouveautés s'adresseront tant aux passionnés qu'aux joueurs occasionnels.

Selon une étude récente de **PricewaterhouseCoopers** (PwC), le marché des jeux vidéo connaît une expansion fulgurante. Sa valeur mondiale passera de 25 milliards de dollars américains (G$ US), en 2004, à 55 G$ US, en 2009.

GILLES DELISLE

Alain Tascan, directeur général d'Electronic Arts, souligne qu'un acteur comme Microsoft voit sa plus forte croissance venir du secteur des jeux.

« Pour **Microsoft,** le jeu, c'est le plus gros secteur de croissance », indique **Alain Tascan,** directeur général du studio montréalais d'**Electronic Arts.**

Dans le principal segment, celui de la console de jeu, une hausse exponentielle de la puissance des machines alimentera l'expansion prévue du marché. Par exemple, la nouvelle console *XBox 360,* de Microsoft, qui sera lancée le 22 novembre, sera dotée de trois processeurs au lieu d'un.

Chez **Ubisoft Montréal,** programmeurs et designers mettent d'ailleurs la dernière touche à la version de *Peter Jackson's King Kong* pour cette nouvelle console. Selon **Martin Tremblay,** président du studio, le produit donnera une bonne idée de ce que devient le marché du jeu vidéo.

« Les processeurs sont 10 fois plus puissants que ceux de la dernière génération, dit-il. Au lieu de devoir nous limiter à trois ou quatre personnages simultanément à l'écran, il pourra y en avoir jusqu'à 50 ! »

De leur côté, **Sony** et **Nintendo** entendent commercialiser de nouveaux produits dans le courant de l'année 2006. Selon M. Tremblay, ces consoles de nouvelle génération – *next gen,* dans le jargon du milieu – posent des défis de taille aux producteurs de jeux : « Elles permettront de nouveaux mouvements de personnages, de nouvelles animations, de nouvelles interactions, etc. Elles permettront aussi de distinguer les grands acteurs des petits dans l'industrie. On va maintenant voir qui sont vraiment les grands du milieu. »

Le cellulaire en vogue

Selon PwC, le secteur qui connaîtra la plus forte croissance aux États-Unis sera celui des jeux pour téléphones cellulaires. Les ventes de ce type de produits y passeront de 281 M$, en 2004, à 2,1 G$, en 2009, avec une progression annuelle composée de 49 %.

Les cellulaires seront bientôt dotés de cartes d'accélération 3D pour offrir un graphisme comparable à celui des produits pour consoles.

Les téléphones cellulaires avec écran seront bientôt tous dotés de cartes d'accélération 3D. Ainsi, le graphisme des jeux pour cellulaires sera presque comparable à celui des produits pour consoles.

A2M, un producteur québécois de jeux vidéo comptant 240 employés, réalise le tiers de son chiffre d'affaires dans ce secteur. Au Québec, l'américaine **Jamdat** et la française **Gameloft** se concentrent aussi sur ce secteur, tout comme **Humagade.**

« Nous avons commencé nos activités au début de 2003 avec trois employés, dit **Hugo Morin,** président de Humagade. Aujourd'hui, nous sommes 44. Cette année, nous devrons ralentir le rythme d'embauche. »

Les jeux portables – pour cellulaires et autres petites consoles, comme le *Game Boy* – permettent aux éditeurs de cibler de nouveaux marchés, notamment les joueurs occasionnels. « C'est un très gros marché, dit M. Morin. Il concerne notamment les femmes, qui ne jouent pas beaucoup avec les consoles. »

Un bel avenir

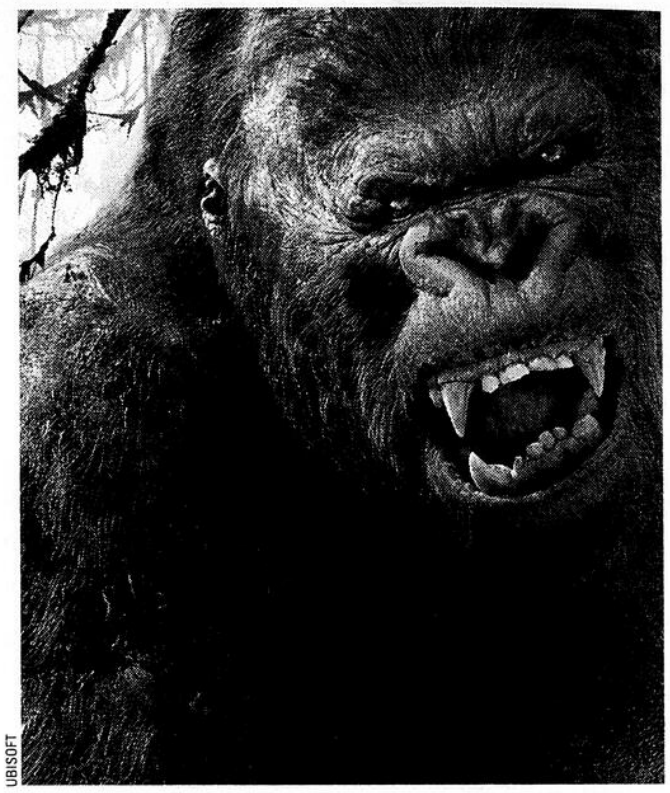
Producteurs et éditeurs consacrent de plus en plus d'efforts au développement de ce genre de produits, considérés il y a peu longtemps comme d'une importance secondaire.

« En 2003, les jeux pour cellulaires étaient conçus avec des budgets de 10 000 $ US, dit M. Morin. Aujourd'hui, les éditeurs investissent jusqu'à 300 000 $ pour les jeux les plus importants. »

Par ailleurs, les jeux en ligne devraient prendre davantage d'ampleur. Ainsi, Nintendo a annoncé la mise sur pied d'un réseau Wi-Fi permettant de jouer en ligne avec la console *Nintendo DS sans fil.* La société asiatique négociera avec des fournisseurs locaux des accès pour ses clients en Amérique du Nord, dont Montréal, vraisemblablement.

Sur support PC, les jeux de rôle en ligne ultra complexes, dont l'action se déroule sur des jours, voire des mois, devraient faire de plus en plus d'adeptes.

« Toutefois, le marché de masse n'aime pas la complexité, dit **Rémi Racine,** président d'A2M. Les jeux appelés une forte croissance sont, selon moi, les jeux simples, qui peuvent se jouer en parties courtes à 2, 4, 8 ou 16 joueurs. » ■


UBISOFT

Le jeu *King Kong* d'Ubisoft pourra être joué sur la *XBox 360,* dotée de trois processeurs au lieu d'un seul.

AIM investira 25 M$ dans une usine de déchiquetage de métaux

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

L'entreprise de recyclage **AIM Québec** a reçu le feu vert pour son projet d'usine de déchiquetage de métaux à Lévis.

« Nous avons reçu les autorisations nécessaires, tant du ministère du **Développement durable, de l'Environnement et des Parcs** que de la Ville de Lévis », affirme le directeur général, **Daniel Picard.** Deux groupes environnementaux avaient auparavant obtenu une injonction pour bloquer l'implantation de l'usine.

L'entreprise investira quelque 25 M$ dans la construction d'une usine de déchiquetage d'acier et de carcasses d'automobiles. Les travaux, qui viennent de débuter, devraient être achevés en juin 2006. Au cours des premiers mois, l'entreprise emploiera une centaine de personnes.

Fondée à Montréal en 1936, AIM Québec compte aujourd'hui quelque 1 000 employés répartis dans une dizaine d'usines en Amérique du Nord et en Chine. L'entreprise récupère, traite et conditionne l'aluminium, l'acier inoxydable, le cuivre, le fer et l'acier.

> LAVAL
Tenrox, 4,6 M$

Tenrox, un fournisseur de logiciels intégrés de contrôle opérationnel, a décroché un investissement de 4,6 M$ auprès de la société de capital de risque **Novacap.**

L'entreprise lavalloise entend consacrer ce financement au développement de ses produits, à la conclusion de nouvelles transactions de vente, à l'ouverture de bureaux aux États-Unis et ailleurs dans le monde et à l'intensification de ses travaux de recherche et développement.

Les logiciels Tenrox servent notamment à faciliter la conformité avec les règles de gouvernance des entreprises, la réglementation du travail et les normes sectorielles.

Lancée en 1995, Tenrox emploie 100 personnes, dont 80 au Québec. L'entreprise prévoit créer 10 nouveaux emplois au Québec en 2006.

> LAVAL
S.E. Techno Plus, 2,5 M$

S.E. Techno Plus déménage à Laval, dans le parc industriel de l'autoroute 25, dans un nouvel atelier d'usinage qui lui permettra de doubler sa capacité de production.

Dès janvier, l'entreprise de Saint-Léonard occupera ses nouveaux locaux de 2 400 m² (26 000 pi²), construits au coût de 2,5 M$. Elle entend faire passer son équipe de 40 à 55 personnes au cours de la prochaine année.

« Nous voulons développer davantage nos activités liées à l'industrie aéronautique. Nos locaux actuels n'étaient pas adaptés pour le faire », souligne le président, **Sylvain Béliveau.**

Fondée en 1999 par M. Béliveau et son père, l'entreprise se spécialise dans l'usinage de pièces de métal et dans la rectification de précision. Outre l'aéronautique, elle sert aussi le secteur des aciéries, des entreprises alimentaires et de l'imprimerie. S.E. Techno Plus réalise des ventes de plus de 4 M$ et vise une croissance de 50 % d'ici cinq ans.

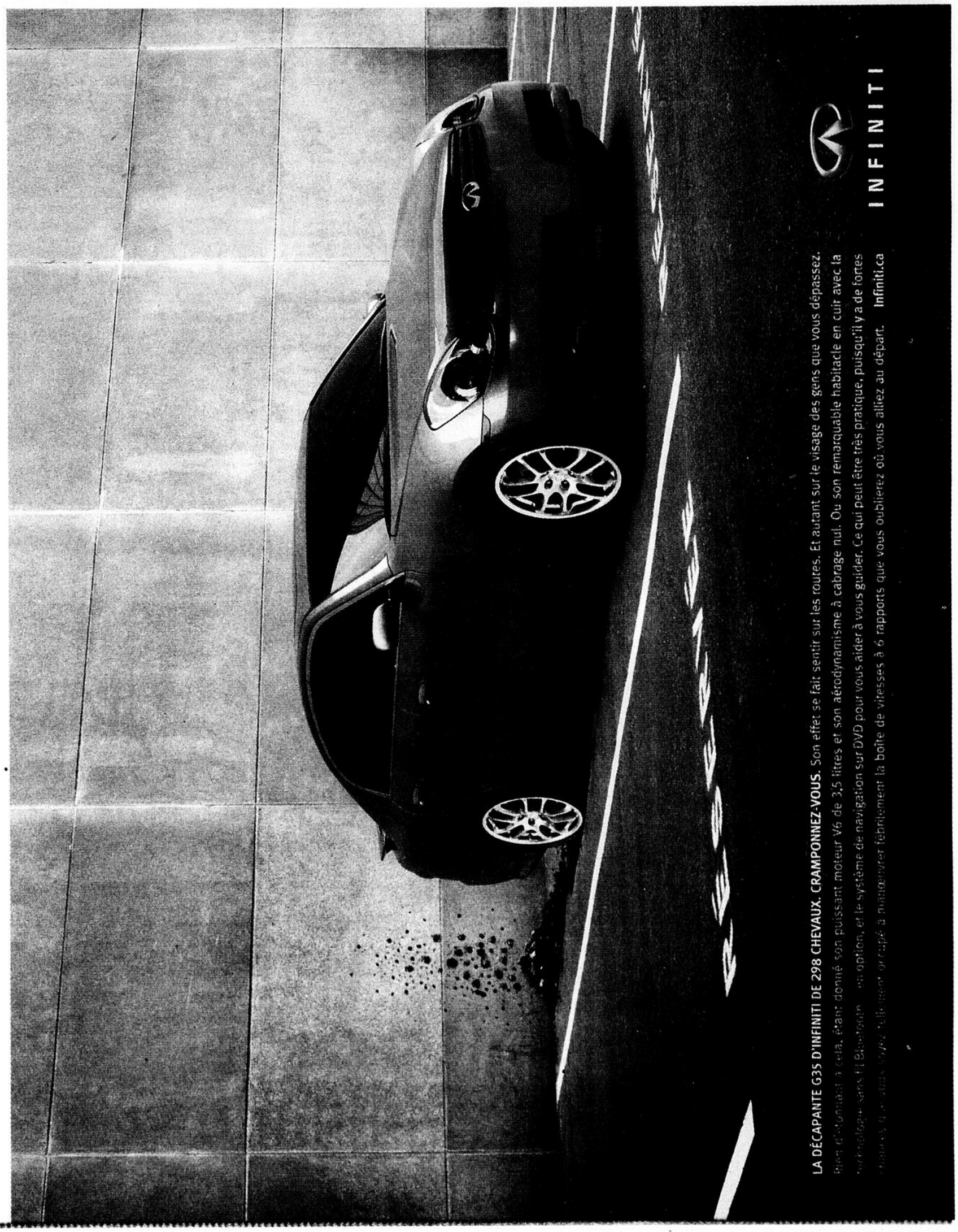
> MONTRÉAL
Les Entreprises Paul E. Marcotte, 2 M$

Les Entreprises Paul E. Marcotte ont investi 2 M$ dans l'agrandissement et la modernisation de leur atelier, qui passe de 1 860 à 3 720 m² (40 000 pi²).

L'entreprise, qui a aménagé une salle de montre et acheté du nouvel équipement de production, envisage d'offrir de nouveaux produits et services.

La PME, spécialisée dans la vente et l'entretien d'équipement d'imprimerie, dessert les imprimeurs, relieurs et convertisseurs de papier partout au Québec. Elle emploie 16 personnes et compte augmenter son effectif de 3 techniciens. ■

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



Desjardins-Innovatech investira de 8 à 10 M$ par année

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

La nouvelle société **Desjardins-Innovatech** entend injecter de 8 à 10 M$ par année dans les entreprises québécoises des régions ressources.

Ces investissements seront répartis en parts à peu près égales entre des projets de réinvestissement dans les entreprises du portefeuille et de nouveaux dossiers.

Déjà une quinzaine de plans d'affaires

« En novembre, nous prévoyons soumettre quatre nouveaux projets pour analyse au comité d'investissement », souligne d'ailleurs **Ghislain Blanchet,** directeur régional de Desjardins-Innovatech et ancien pdg d'**Innovatech Régions ressources,** dont elle est née. M. Blanchet précise avoir reçu quelque 15 plans d'affaires depuis la création de la nouvelle société qui regroupe la même équipe de gestionnaires qu'Innovatech Régions ressources.

Desjardins-Innovatech entend poursuivre sa mission d'investir dans des entreprises en démarrage ou au premier stade de développement. Elle cible particulièrement celles qui font appel à des innovations technologiques ou industrielles, et participe généralement à deux ou trois tours de financement de l'entreprise.

M. Blanchet précise ne viser aucun secteur en particulier. Mais, ajoute-t-il, « avec ce qui se passe dans le domaine du bois d'œuvre, cela nous amène davantage de dossiers dans des projets de deuxième ou de troisième transformation ».

Des secteurs en émergence, comme la biomasse marine et l'éolien, présentent aussi de l'intérêt. Les entreprises gaspésiennes **Éocycle Technologies** et **Groupe Ohméga,** spécialisées dans le développement de technologies dans le secteur éolien, font d'ailleurs partie de son portefeuille.

La région du Saguenay–Lac-Saint-Jean représente 40 % du portefeuille de Desjardins-Innovatech, suivie du Bas-Saint-Laurent (20 %) et de l'Abitibi-Témiscamingue (15 %).

Des nouveaux capitaux de 30 M$

C'est en avril dernier que le gouvernement du Québec a conclu une entente avec le **Mouvement Desjardins** pour assurer la pérennité d'Innovatech Régions ressources. En vertu de cet accord et de l'injection de 30 M$ de nouveaux capitaux par Desjardins, la nouvelle société est détenue à 53 % par **Capital régional et coopératif Desjardins** et à 47 % par le gouvernement. Lors de l'acquisition, la valeur du portefeuille s'élevait à 26,5 M$.

Outre l'apport d'argent, cette nouvelle société « profite grandement du réseau Desjardins qui est déjà fort présent dans les régions du Québec. Ses Centres financiers aux entreprises nous permettent d'avoir un contact direct avec les entrepreneurs », dit Ghislain Blanchet.

Constituée officiellement le 29 juin, Desjardins-Innovatech est vraiment entrée en activité le 1er septembre, précise M. Blanchet. Depuis, la société s'est d'abord affairée à procéder au transfert de la trentaine d'entreprises du portefeuille d'Innovatech Régions ressources vers cette nouvelle entité.

Elle a aussi effectué des réinvestissements dans quatre entreprises du portefeuille. D'ici la fin de cette année, Desjardins-Innovatech prévoit effectuer un premier désinvestissement, c'est-à-dire vendre sa participation dans l'une des entreprises de son portefeuille. ■

Le meilleur téléphone pour les affaires.

Point final.

Il est temps d'augmenter votre productivité.
Mike peut vous aider.

- **Vous savez que le temps, c'est de l'argent** – Grâce au Contact Direct[MD], votre message passe plus rapidement. Il vous permet de communiquer, en moins d'une seconde, avec votre collègue, qu'il soit à cent pieds ou à San Francisco.
- **Vous savez que les chiffres parlent d'eux-mêmes** – Seize millions d'utilisateurs nord-américains ont choisi le Contact Direct[MD] pour travailler de façon plus rapide.
- **Vous savez qu'obtenir les renseignements nécessaires en temps opportun est la clé du succès** – Mike vous offre la plus vaste gamme d'applications et la technologie GPS en fait partie. Vous pouvez donc suivre les déplacements de votre équipe, transmettre des indications et obtenir, en temps réel, des mises à jour sur la progression du travail.

MiKE TELUS MD **AU TRAVAIL**[MC]

Pour en savoir davantage sur la façon dont Mike peut améliorer les résultats de votre entreprise, visitez **telusmobilite.com/mike**

BOUTIQUES TELUS MOBILITÉ ET DÉTAILLANTS AUTORISÉS

Solutions Affaires TELUS Mobilité
1 888 940-2617
wbscentre.tm@telus.com

Montréal

Centre-ville
950, rue Sainte-Catherine Ouest
4202, rue Saint-Denis

Action Télécom Inc.
1531, rue Notre-Dame Ouest
(514) 989-9952

Communications MOBILENET inc.
5165, ch. Queen-Mary, local GR-2
(514) 788-5080

Saint-Laurent

PC Page Communications Inc.
3832, boul. Côte-Vertu
(514) 339-1130

Laval

Contact Com.
D.L. Communications
1521, autoroute 440 Ouest
(450) 682-3888

Digital Radio Communication inc.
Méga-centre Notre-Dame
2304, autoroute 13 Sud
(450) 689-9099

SRAD Communications Inc.
2995, boul. Dagenais, local D
(450) 622-1748

RÉGIONS

Candiac

D2 Technologie
89, ch. Saint-Francois-Xavier
(450) 635-6111

Drummondville

Alto Communication
400, boul. Saint-Joseph
(819) 475-3928

Greenfield Park

Proxi Telecom Inc.
7591, boul. Taschereau
(450) 766-2020

Notre-Dame-des-Prairies

Multicomm 2000
159, boul. Antonio-Barrette
(450) 752-2266

Québec

Expert-Cell Télécom
5237, boul. Wilfrid-Hamel, local 115
(418) 877-2221

Normand Nadeau Communication
909, boul. Pierre-Bertrand, local 160
(418) 687-4777

Sainte-Foy

Proxi Telecom
1995, rue Jean-Talon Sud, local 102
(418) 688-6533

Saint-Hyacinthe

Cellulaire +
Galeries Saint-Hyacinthe
3200, boul. Laframboise
(450) 773-6621

Sainte-Marie de Beauce

Normand Nadeau Communication
500, boul. Vachon Nord
(418) 387-3242

Sherbrooke

Cellulaire +
2445, rue King Ouest
(819) 562-8999

Trois-Rivières

Digital Xcell
2435, boul. Des Récollets
(819) 693-3232

© 2005 TELUS Mobilité. BlackBerry est une marque de commerce déposée de Research in Motion Limited.

Hommage à cinq diplômés de l'UQAM

Cinq diplômés de l'École des sciences de la gestion (ESG) de l'**Université du Québec à Montréal** (UQAM) seront honorés lors du 15e *Gala Prix Performance,* qui aura lieu le 21 novembre prochain au Cabaret du **Casino de Montréal**.

Ce gala vise à reconnaître les accomplissements professionnels des diplômés de l'ESG et est présenté par le **Réseau ESG UQAM.** Le jury était présidé par **Jean-Paul Gagné,** éditeur du Journal LES AFFAIRES. Les cinq lauréats sont :

> **Josée De La Durantaye,** présidente, **De La Durantaye Management;**
> **Gabriel Pollender,** directeur général de **Perfecta Plywood;**
> **Pierre Garneau,** directeur général de **Velan;**
> **Jean-Louis Dubé,** premier vice-président, Gestion d'actifs, de **SITQ;**
> **Michel Lauzon,** associé principal et président de **NOMADE architecture.**

Le Réseau ESG UQAM rendra aussi hommage à **Michel Archambault,** titulaire de la Chaire de tourisme et professeur au Département d'études urbaines et touristiques de l'ESG. ■

10e concours des Anges financiers

La période de mise en candidature du 10e concours des *Anges financiers de Montréal* vient d'être lancée et se poursuivra jusqu'au 30 janvier prochain. Ce concours vise à aider de jeunes entrepreneurs de 18 à 40 ans de toutes les régions du Québec à recueillir du financement auprès d'investisseurs privés.

Parmi tous les projets reçus, 20 seront sélectionnés pour être présentés lors de la Soirée des Anges financiers de Montréal qui aura lieu le 29 mars 2006. Les gagnants de chaque catégorie, Entreprise en démarrage et Entreprise en expansion, remporteront des bourses de 10 000 $ chacune. Un prix Coup de cœur de 5 000 $ sera également remis.

Ce concours est présenté par **Développement économique Canada** et est organisé par la **Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse** ainsi que la **Jeune Chambre de commerce de Montréal.**

Toute l'information nécessaire se trouve sur le site *www.angesfinanciers.qc.ca* ■ **Y.D.**

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

Séminaires publics

Passer de patron à *coach* : le défi des gestionnaires
5 et 6 décembre 2005 - 9 h à 17 h
Alain Gosselin est professeur titulaire au Service de l'enseignement de la gestion des ressources humaines à HEC Montréal. Il anime des programmes de perfectionnement sur la gestion stratégique des ressources humaines et la gestion de la performance.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/gsp.htm **(514) 340-6001**

Psychologie du pouvoir 2
les habiletés politiques du leader
5 et 6 décembre 2005 (Laval) - 9 h à 17 h
Gérard Ouimet est professeur agrégé de psychologie organisationnelle et de management à HEC Montréal. Il est psychologue et politologue.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/pp.htm **(514) 340-6001**

L'intelligence émotionnelle, une compétence professionnelle
5, 6 et 7 décembre 2005 (Longueuil) – 9 h à 17 h
Estelle M. Morin est professeure titulaire à HEC Montréal, et dirige le Centre de recherche et d'intervention sur le travail, l'efficacité organisationnelle et la santé (CRITEOS).
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/iecp.htm **(514) 340-6001**

La parole publique dans le feu de l'action :
savoir réagir, improviser et débattre NOUVEAU
5 décembre 2005 - 9 h à 17 h
Louise Lachapelle (M. Sc. communication) est chargée de cours en communication à HEC Montréal et intervient à titre d'experte-conseil dans les entreprises.
Suzanne Laberge (B.A. français moderne; B.A. français et linguistique) est surtout connue du public québécois pour son travail de journaliste présentatrice au service de l'information de la Société Radio-Canada.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/ppfa.htm **(514) 340-6001**

Gestion et vérification juridique d'entreprise :
comment dresser et améliorer le bilan juridique d'une entreprise
7 et 8 décembre 2005 - 9 h à 17 h
Me Gilles Thibault est avocat et auteur de plusieurs ouvrages en droit des affaires.
Le Maître du droit des affaires www.edilex.com
Barreau du Québec
Chambre des notaires du Québec
450-682-5645 (233)
www.edilex.com/formation2/seminaires/apercu.htm

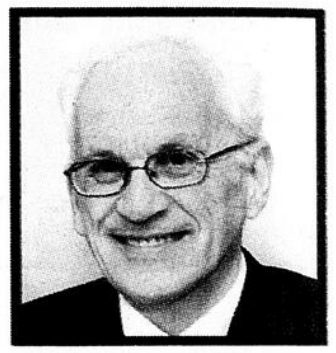
Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.
Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.
SESSIONS EN ENTREPRISE : Pour les quatre premiers séminaires 514-340-6001
Pour le dernier séminaire 450-682-5645 (233)

On a le sens des affaires

PUBLIREPORTAGE

UNE PLACE D'AFFAIRES VIRTUELLE POUR VOTRE COFFRE À OUTILS

Des groupes de discussion nous l'ont confirmé : pour un grand nombre de nos lecteurs, le journal LES AFFAIRES est beaucoup plus qu'un outil d'information. C'est un carrefour où ils trouvent des clients, des partenaires et des occasions d'affaires.



Grâce aux nouvelles technologies, nous avons créé un nouvel outil pour vous permettre d'être encore plus efficace dans la recherche de projets d'affaires. C'est Carrefour PME, une place d'affaires virtuelle où vous pouvez rencontrer de nouveaux partenaires d'affaires, trouver du financement pour un projet, dénicher un distributeur, acheter ou vendre une entreprise, etc.

Ce service combine les forces respectives du journal, telle la diffusion en mode papier, et d'Internet , qui permet la mise en relation interactive et donne un accès instantané à une banque de données inépuisable.

Carrefour PME utilise la convergence web/papier de façon incomparable dans le marché québécois. Carrefour PME est unique également par ses applications et, plus spécifiquement, pour l'utilisation privée qui peut en être faite par un réseau d'affaires.

lesaffaires.com
(cliquez sur l'onglet Carrefour PME).

Bonne navigation,

Jean-Paul Gagné, Éditeur
Journal LES AFFAIRES

Télésurveillance
Sentinelle

La fiabilité de votre réseau informatique, est-ce un BESOIN CRITIQUE?

La question peut être reformulée autrement : quels sont les coûts directs et indirects des arrêts de service? Quel est l'impact sur vos opérations des commandes clients annulées ou retardées quand le réseau est hors d'usage, des heures de travail payées et non travaillées, d'un virus non détecté, de l'arrêt du site web transactionnel, ou encore des données financières et commerciales perdues suite au bris d'un disque dur.

Il est facile d'éviter ces inconvénients grâce à la prévention. Le nouveau service Sentinelle dépiste les pannes et les dysfonctionnements des systèmes informatiques, avant qu'ils ne surviennent. Ils vous permettent ainsi d'économiser annuellement des dizaines de milliers de dollars. N'attendez plus le prochain incident pour agir, visitez le site Internet (www.telesentinelle.ca) et mesurez tout le potentiel de notre offre pour votre entreprise.

Consultez notre fiche technique au www.lesaffaires.com/carrefourpme
Un produit développé par Les logiciels Maximum

CARREFOUR PME

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

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

BANQUE NATIONALE

Entreprise à vendre secteur agricole
Web ref. : VE1262

Pépinière de cèdres : propriétaire désire transférer son entreprise agricole. La propriété compte 361 arpents dont 193 en culture et 167 en boisé. Le sol y est très riche et favorable à la culture de cèdres...

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1228

Recherche de distributeur pour la vente et la location de produits publicitaires gonflables, des répliques de produits, des kiosques de distribution, des habits de mascotte ou même un jeu interactif.

La santé, c'est l'avenir !
La Banque Nationale est fière de participer à la saine évolution et à l'avancement du secteur de la santé au Québec en se souciant d'offrir le meilleur encadrement qui soit aux entreprises oeuvrant dans le secteur **des soins de santé et des sciences de la vie.**

Nous voulons grandir avec vous !
Les spécialistes du Groupe Santé de la Banque Nationale comprennent les enjeux propres à votre secteur d'activité et sauront vous accompagner judicieusement dans vos objectifs afin de bâtir, ensemble, un Québec en santé !

Les soins de santé : une richesse à cultiver
Démarrage, croissance, acquisition, transfert d'entreprise, achat/vente entre actionnaires, concepts novateurs, cliniques de services en soins de santé, centre d'hébergement dispensant des soins de santé, laboratoires médicaux et d'analyses...

Les sciences de la vie : parce que la vie, c'est capital !
Biotechnologie , biopharmaceutique, nutraceutiques et aliments fonctionnels, pharmaceutique, technologie de la santé et équipements médicaux, technologie de l'information...

Quelque soit votre projet, on peut vous aider..... à bâtir un monde en santé !

LANGLOIS KRONSTRÖM DESJARDINS

Finesse et instinct

Financement d'entreprises
Web ref. : IE1284

FINEXCORP est une compagnie québécoise privée spécialisée dans le financement sur actif par l'entremise de véhicules financiers tels que l'affacturage, le financement de comptes à recevoir, l'achat ou le financement de créances à escompte et le financement de crédits d'impôt. FINEXCORP offre un ensemble de solutions de fonds de roulement grâce à l'injection rapide et directe de liquidité. FINEXCORP s'avère un partenaire d'affaires indispensable pour toute entreprise au cours de son démarrage, de son évolution, de son expansion ou de sa réorganisation.

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1285

Acquisition d'une entreprise oeuvrant dans le domaine de l'impartition de services informatiques, de la vente et de la gestion de réseaux informatiques.

Deloitte
Samson Bélair/Deloitte & Touche

Partenaire financier : Entreprise
Web ref.: FA1278

Recherche d'investisseurs sous forme de capital-actions ordinaire pour un total de 1M$. Souscription minimum de 20 000 actions à 1,11 $ par action. Secteur financier, affaire électronique B&B.

Entreprise à vendre
Web ref.: VE1234

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

Entreprise à vendre
Web ref.: VE1272

Entreprise œuvrant dans le secteur de la vente, de la distribution et de la location d'équipement. L'entreprise est située en Montérégie et a un chiffre d'affaires d'environ 15 millions. Nous recherchons des acquéreurs potentiels.

Recherche d'entreprises
Web ref.: RE1213

Recherche entreprise spécialisée dans le domaine de la sérigraphie avec chiffre d'affaires entre 1 et 5 millions, pour acquisition ou partenariat. Préférablement dans la grande région de Montréal.

erai
ENTREPRISE RHÔNE-ALPES INTERNATIONAL

Pour faire des affaires en France

Erai Canada organise le 19 janvier prochain une rencontre par vidéo-conférence visant à échanger sur les problématiques juridiques et fiscales que peuvent rencontrer les entreprises québécoises dans le cadre de leur développement en France.

Qu'il s'agisse de problématiques liées à un projet d'implantation ou d'acquisition, ERAI Canada donnera aux dirigeants de 8 entreprises québécoises l'occasion d'échanger de manière pragmatique avec un panel de fiscalistes et juristes de Rhône-Alpes.
Pour information et inscription :
http://www.erai.ca/news_event_coming.asp

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1275

Dans le cadre de sa stratégie de croissance externe, April Group (www.aprilgroup.com), société de courtage d'assurances d'envergure internationale, recherche courtiers ou grossistes spécialisés en assurances de personnes ou dans tout autre créneau d'assurance spécifique.

Recherche de partenaires
Web ref. :CP1274

Société reconnue dans la collecte, l'analyse et la gestion de données spécifiques au marché des hôtels, restaurants et institutions (éditions de bases de données, marketing direct), déjà présente sur plusieurs pays, recherche partenaire pour la commercialisation de ses produits au Canada.

Partenaire financier : Projet d'affaires
Web ref. : FA1282

Compagnie ayant mis au point un nouvel algorithme (brevet en écriture) pour quantifier et analyser la signature acoustique (ultrason) des tissus in vivo. Le marché visé animal/vétérinaire est évalué à 3 Milliards $.

CLD de Vaudreuil-Soulanges

Produits à vendre ou à distribuer
Web ref. : VP1266

PME: Entreprise offrant des services d'envois de publications électroniques (bulletins, communiqués, sondages) est à la recherche de revendeurs pour le Québec.

MetricNews

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1256

Compagnie de séchage de bois franc à forfait située dans la Mauricie. Opération rentable, en pleine expansion/croissance. Inclus bâtiment, entrepôt et terrain. Retraite du propriétaire.

Exit Sud Ouest

Recherche d'entreprises
Web ref. : RE1209

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

Annonceur direct

Entreprise à vendre
Web ref. : VE1252

COMPTABLE AGRÉÉ— Praticien seul établi depuis plus de 20 ans désire vendre son cabinet situé au sud de Montréal

Annonceur direct

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1289

Recherche investisseur partenaire actif pour agence de publicité/promotion/marketing en pleine expansion. Capital de base requis : 400,000$ CA $ pour développement à travers principales villes du Québec.

Annonceur direct

Partenaire financier : Entreprise
Web ref. : FE1291

Compagnie en pleine expansion recherche investisseur sérieux tel que comptable ou autre professionnel en finance afin de devenir partenaire et aider a la compagnie a grandir. Revenues présent à 2.4 M.

Annonceur direct

CARREFOUR Conseils
Consultez des professionnels

ON PEUT VOUS AIDER
www.bnc.ca
1 877 394-6611
BANQUE NATIONALE
LA PREMIÈRE BANQUE AU QUÉBEC

Certification . Fiscalité . Consultation . Conseils financiers .
Deloitte.
Samson Bélair/Deloitte & Touche
26 bureaux au Québec
1 800 260-1407
carrefourpme@deloitte.ca
www.deloitte.ca
© Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l. et ses sociétés affiliées.

NADAX
GROUPE CONSEIL
Stratégie d'entreprise
Aider – Guider – Accompagner – Innover
(514) 894-3723 www.nadax.ca

DOTEMTEX TRANSITION
JEAN VÉZINA
PRÉSIDENT
5000, rue Jean-Talon Ouest
Bureau 260, Montréal (Québec)
H4P 1W9
Téléphone : 514-736-0060
Télécopieur : 514-736-7886
Sans frais : 1-866-736-0060
jvezina@dotemtex.com www.dotemtex.com

HAREL DROUIN - PKF
L'ALTERNATIVE !
Membre du réseau PKF International
Certification – fiscalité canadienne et internationale – consultation
514-845-9253 • www.hd-pkf.ca

Les appels d'offres au Québec, c'est
www.seao.ca
Transcontinental partenaire de CGI pour le SÉAO

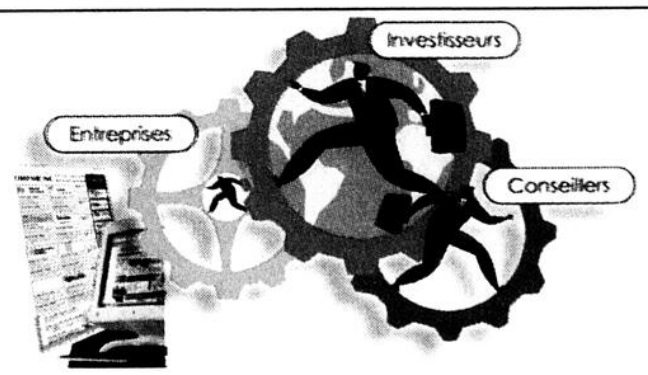
Raymond Chabot Grant Thornton
rcgt.com

Création de votre site Internet
999,00$
inclus
Le nom de domaine
l'hébergement
2 pages à votre choix
IDCOMM MÉDIA
514.523.2223 -1.877.523.2223
www.idcomm.qc.ca/web

① Faites connaître votre projet d'affaires
Que ce soit pour vendre ou acheter une entreprise, trouver un distributeur, nouer de nouvelles alliances, trouver des partenaires, obtenir du financement...

② Diffusez-le sur Internet et dans le journal
Rejoingnez plus de 353 000 lecteurs et plus de 300 000 visiteurs uniques mensuellement.
- **La plate-forme Internet et les outils les plus complets pour la gestion de votre projet d'affaires.**

③ Réalisez votre projet d'affaires
Votre projet est soumis en toute confidentialité à des entrepreneurs, des professionnels, des investisseurs..., provenant de réseaux d'affaires structurés des partenaires de *Carrefour PME*.



ANNONCEZ VOS SERVICES-CONSEILS AUPRÈS DES ENTREPRENEURS

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

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

FIERS PARTENAIRES : BANQUE NATIONALE | Deloitte. Samson Bélair/Deloitte & Touche | TECHTRA

Pecunia signe une entente importante avec Microsoft

La jeune montréalaise intégrera sa solution de webdiffusion au logiciel *Office Live Meeting* du géant américain

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

La jeune pousse montréalaise **Pecunia** vient de faire un pas en avant énorme en signant un partenariat d'importance avec le géant américain **Microsoft**.

Sa technologie *PowerCast* sera désormais intégrée à la plateforme de conférence sur le Web *Office Live Meeting* que le géant américain propose aux entreprises canadiennes.

Installée sur des ordinateurs de bureau, Office Live Meeting permet de planifier, de gérer, d'animer et de diffuser des réunions virtuelles, des séminaires et des programmes de formation entre des utilisateurs se trouvant en des lieux différents. Avec PowerCast, le logiciel de Microsoft pourra entre autres diffuser sur Internet des présentations *PowerPoint* synchronisées avec la vidéo accompagnées de fonctions interactives, lors d'événements, conférences de presse et assemblées annuelles.

Pecunia sera aussi chargée de s'occuper des services entourant la webdiffusion, explique en entrevue aux AFFAIRES **Guy Charles Pelletier,** le président et chef de la direction de Pecunia. Pour assurer une webdiffusion, il faut des outils de captation de l'événement à diffuser, un logiciel de diffusion mais aussi des services d'hébergement des fichiers numériques de la webdiffusion et de gestion de la transmission en continue.

GILLES DELISLE

« Notre chiffre d'affaires devrait atteindre 2 M$ l'an prochain », dit Guy Charles Pelletier, président de Pecunia.

« Nous avons réussi à développer des outils puissants et une qualité de services qui permettront à Microsoft d'élaborer une offre de webdiffusion totale », dit M. Pelletier.

La webdiffusion a de beaux jours devant elle. Selon des estimations dévoilées en juin dernier par **IDC Canada**, plus des deux tiers des entreprises canadiennes prévoient de déployer des solutions de webconférence-webdiffusion au cours des 12 prochains mois. Microsoft aurait vendu à elle seule 10 millions de logiciels et licences d'Office Live Meeting, selon M. Pelletier.

Un avenir prometteur

L'entente avec Microsoft devrait ouvrir de grandes portes à la montréalaise fondée en 2002. « Notre chiffre d'affaires était presque de 1 M$ en 2005, et il devrait atteindre 2 M$ l'an prochain », dit M. Pelletier. L'entreprise devrait doubler son effectif au cours des six prochains mois. Elle devrait ouvrir un bureau de vente à Toronto prochainement.

Pecunia s'est fait connaître pour ses services techniques assurant la webdiffusion des assemblées annuelles et des conférences de **Cascades, Tembec, Astral Média, Loto-Québec, Groupe Pages Jaunes** et **Transcontinental**, l'éditeur du journal LES AFFAIRES.

Elle se charge aussi de la production et de la webdiffusion des capsules vidéo du site Internet *lesaffaires.com*. ■

PDG
MBA
VUS
BCBG
+ VIP
AMPQ

En somme, notre lectorat se compose de gens intéressés par la ligne du bas. Si vous voulez des chiffres sur la rentabilité de votre investissement publicitaire dans notre magazine, communiquez avec nous au (450) 664-7756.
LE MAGAZINE QUI PARLE COMMUNICATION-MARKETING AUX GENS D'AFFAIRES.
AMPQ MAGAZINE

Dominique de Villepin au journal LES AFFAIRES

Le succès du cycle de Doha implique que les États puissent protéger leurs secteurs dits sensibles

Avant son départ pour le Canada, le premier ministre français, Dominique de Villepin, a répondu par courriel à des questions au sujet du développement des échanges commerciaux et de la présence française au Québec.

Extraits des propos recueillis par François Normand et Alain Duhamel

Le premier ministre français, Dominique de Villepin, visitera prochainement le Canada à la tête d'une délégation commerciale.

JLA – La France sera-t-elle une alliée pour accroître les échanges entre le Canada et l'Union européenne, alors qu'Ottawa et Bruxelles négocient l'Accord sur le renforcement du commerce et l'investissement (ARCI)?

D de V – Bien entendu, la France suit de près les négociations en cours sur le projet d'accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement, qui, en s'attaquant aux principaux obstacles non tarifaires, devrait contribuer significativement au développement de nos échanges [...] Ensemble, Français, Européens et Canadiens doivent voir comment faciliter les relations d'affaires des entreprises européennes au Canada, et celles des entreprises canadiennes en Europe [...]

Q. Ce projet d'ARCI est-il irrémédiablement lié aux négociations de l'OMC ?

R. Le projet d'ARCI, d'une part, et les négociations à l'OMC, d'autre part, poursuivent un même objectif, celui de développer les échanges commerciaux.

Mais pour cela ils emploient des méthodes différentes : celles des négociations bilatérales pour l'ARCI, multilatérales à l'OMC. Ils actionnent donc aussi des leviers différents : l'OMC traite en grande partie de l'accès au marché, alors que le projet d'accord bilatéral doit permettre d'aller plus loin grâce à des règles juridiques nouvelles. La raison est simple : entre l'Union européenne et le Canada, nous sommes déjà dans une situation de quasi libre-échange. Les deux négociations sont donc parfaitement complémentaires, et je souhaite bien entendu que les deux puissent aboutir.

Q. Le système canadien de gestion de l'offre de certains produits dits sensibles [production de lait, de poulets, de dindons, d'œufs de consommation et d'incubation] pose-t-il un problème à la France dans le cadre des négociations de l'OMC ?

R. Le succès du cycle de Doha à l'OMC dépend de la capacité de chaque État à faire des efforts. L'Union européenne a montré le chemin, notamment avec la réforme de la *Politique Agricole Commune* lancée en 2003. [...] Désormais notre continent est le plus ouvert du monde : il accueille sans aucun droit de douane ni quota les produits agricoles et industriels des pays moins avancés. Aux autres pays de faire également des efforts dans ce sens.

Un succès du cycle de Doha, cela implique aussi que chaque État ait la possibilité de préserver les secteurs qu'il estime les plus sensibles par leur fragilité ou leur importance économique et sociale.

Q. Dans quels secteurs la France croit-elle devoir accroître sa présence dans l'économie québécoise ?

R. L'économie québécoise offre de nombreuses opportunités de partenariats dans les secteurs de haute technologie. C'est la raison pour laquelle j'ai choisi d'être accompagné d'une douzaine de ces entreprises développant leurs activités dans les technologies de l'information et de la communication et les biotechnologies [...]

D'autres secteurs devront faire l'objet d'une attention particulière, car ils ont un fort potentiel. Je pense notamment au secteur de l'aéronautique avec les projets de **Bombardier** et **Bell Helicopter** qui associent de nombreux partenaires français, ou celui de l'énergie aussi bien au Québec [projet Rabaska avec **Gaz de France**] qu'en France [**Boralex** sur l'énergie éolienne].

L'expertise française en matière de grands travaux d'infrastructures pourrait également trouver des partenaires au Québec. ■

Seul votre album photos devrait impressionner davantage que votre portefeuille.

TD Waterhouse offre une gamme complète de services pour vous aider à atteindre vos objectifs financiers.

Vous pouvez travailler parce que vous le devez ou parce que vous le voulez. Vous pouvez permettre à vos enfants d'étudier ou leur offrir les études qu'ils méritent vraiment. Vous pouvez tout donner ou laisser un héritage. Avec TD Waterhouse, vous saurez exactement à quoi vous attendre et comment nous vous aiderons à atteindre vos objectifs financiers. Nous sommes là pour vous aider à profiter de la vie. Appelez-nous dès aujourd'hui.

TD Waterhouse
La richesse de l'expérience

COURTAGE À ESCOMPTE | PLANIFICATION FINANCIÈRE | SERVICES AUX CLIENTS PRIVÉS
1 866 280-2026 | tdwaterhouse.ca

TD Waterhouse représente les produits et services offerts par TD Waterhouse Canada Inc. (membre du FCPE), Conseils de placement privés TD Waterhouse Inc., Services bancaires privés TD Waterhouse (dont les services sont offerts par La Banque Toronto-Dominion) et Services fiduciaires privés TD Waterhouse (dont les services sont offerts par la Société Canada Trust). TD Waterhouse est une marque de commerce de La Banque Toronto-Dominion. TD Waterhouse Canada Inc. est un utilisateur licencié.

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres
et des dirigeants

NOUVEAUX

NOS SÉMINAIRES PUBLICS, VOTRE FORMULE GAGNANTE

De la petite … à la grande entreprise

Isabelle Le Breton-Miller (CRHA; M. SC, HEC Montréal) est présidente d'OER Inc., une firme conseil montréalaise spécialisée dans la gestion organisationnelle et stratégique.

Louise St-Cyr est professeure titulaire au Service de l'enseignement de la finance et titulaire de la Chaire de développement et de relève de la PME à HEC Montréal.

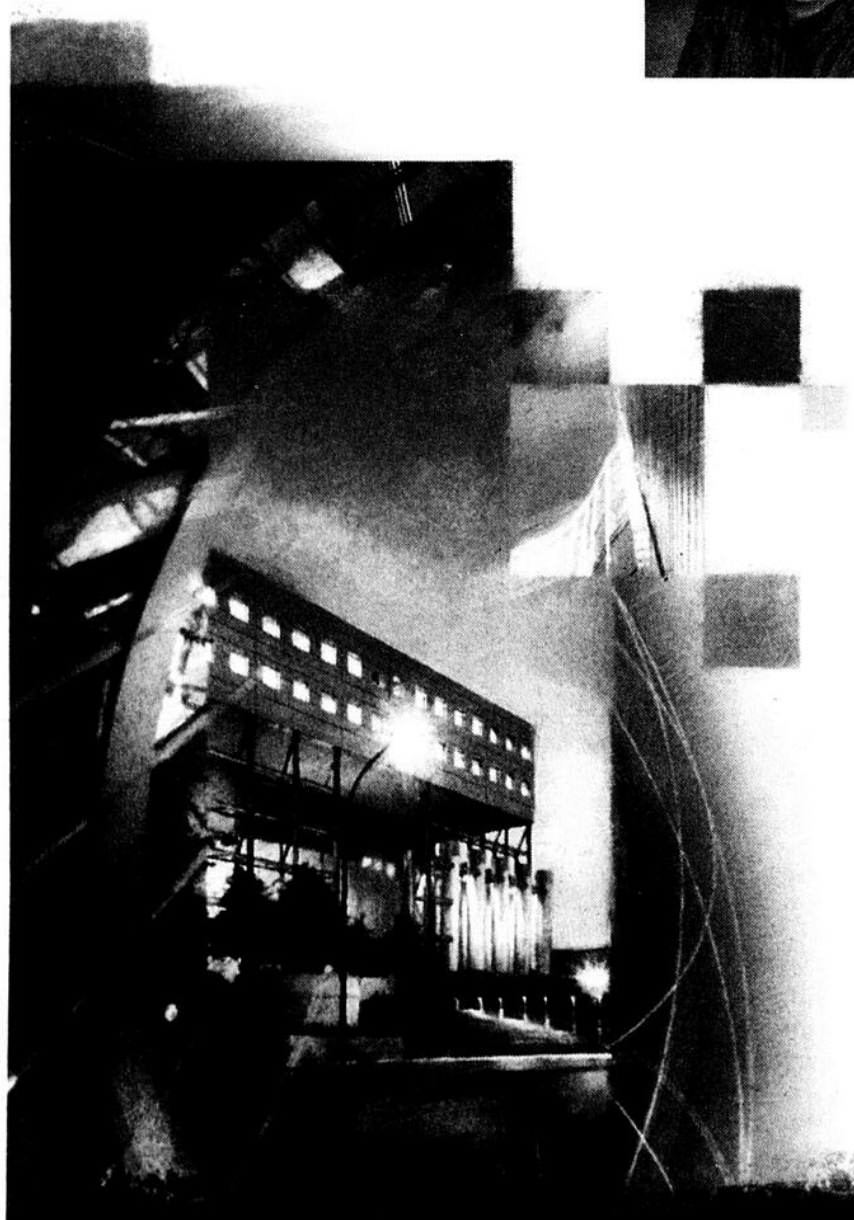
L'entreprise familiale : stratégie, croissance et pérennité

17, 18 et 19 novembre 2005 - 9 h à 17 h

À tous les dirigeants et collaborateurs d'une entreprise familiale, offrez-vous une réflexion sur les défis et opportunités auxquels vous faites face. Joignez-vous à ce séminaire afin de découvrir, développer et exploiter vos avantages spécifiques à travers une stratégie réussie. Maintenez la santé et la pérennité de votre entreprise familiale à travers une succession réfléchie et une bonne maîtrise de vos défis financiers.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/familles/ef.htm

M^e Justine Lacoste possède une vaste expérience d'affaires. Elle a occupé des postes de direction auprès de nombreuses sociétés d'envergure opérant au Canada dans les secteurs de l'aviation et des finances.



Conseil d'administration : pour une meilleure gouvernance

16 novembre 2005 - 9 h à 17 h

Familiarisez-vous avec les nouvelles règles de gouvernance, venez :

- élaborer et mettre en oeuvre un plan d'évaluation du conseil d'administration et de ses membres;
- développer des habiletés de gestion de situations;
- harmoniser les relations avec la direction de l'entreprise.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/ca.htm

Président du conseil d'administration : rôles de leader, gestionnaire, modérateur, et plus

17 novembre 2005 - 9 h à 17 h

Ce séminaire vous invite à :

- distinguer les rôles et responsabilités du conseil d'administration et de son président versus ceux du président et chef de la direction;
- élaborer les stratégies relatives aux devoirs et meilleures pratiques de gestion du président du comité de vérification;
- évaluer les principes permettant de mieux assumer les rôles et responsabilités du président du conseil d'administration.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/pca.htm

Composition du conseil d'administration : éléments de succès

18 novembre 2005 - 9 h à 17 h

Vous apprendrez à :

- définir les règles essentielles d'un bon conseil d'administration afin qu'il soit efficace et collaboratif;
- gérer les attentes et les situations de crises;
- évaluer les tâches d'un conseil d'administration.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/dirigeants/cca.htm

www.hec.ca/cadresetdirigeants (514) 340-6001

Les Américains rapatrient leurs profits

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Pendant les neuf premiers mois de l'année, les entreprises américaines ont rapatrié des bénéfices totalisant la rondelette somme de 210 milliards de dollars américains (G$ US). Et le montant pourrait dépasser la barre des 350 G$ US pour l'ensemble de 2005, selon *Le Monde*.

Elles profitent d'un amendement à la loi sur la création d'emplois américains adopté en 2004, qui leur permet de transférer presque sans payer d'impôt les bénéfices dégagés à l'étranger et réinvestis au pays. Ce sont surtout les entreprises de la santé, de la haute technologie et des biens de consommation qui s'en prévalent.

Adopté lors de la dernière présidentielle pour combattre les délocalisations, l'amendement permet aux sociétés américaines de payer seulement 5,25 % en impôt sur les bénéfices rapatriés plutôt que le taux régulier de 35 %. Mais cette faveur ne s'applique que pendant un an.

Du reste, il n'est pas certain que les centaines de milliards de dollars ramenés au pays créent de nombreux emplois. En revanche, cet afflux de capitaux neufs a déjà eu deux effets inattendus : ils alimentent la vague de fusions et d'acquisitions à *Wall Street* et soutiennent la valeur du dollar américain.

Selon **JP Morgan**, le rapatriement des profits ajoutera un point de pourcentage à la croissance américaine au cours des prochaines années. La banque d'investissement estime qu'environ 120 G$ US seront utilisés pour financer de nouveaux investissements, tout en créant 500 000 emplois. Mais à ce jour, aucun projet d'envergure n'a été annoncé.

Au contraire, **Colgate-Palmolive** a annoncé en juillet qu'elle rapatrierait 800 M$ US, tout en fermant le tiers de ses usines et en supprimant 4 450 emplois. Pour bénéficier de l'avantage fiscal, les entreprises doivent fournir au département du **Trésor** un projet d'utilisation des fonds approuvé par leur conseil d'administration.

La loi ne leur permet pas d'affecter l'argent rapatrié aux rachats d'actions, aux paiements de dividendes et aux rémunérations des dirigeants. Mais comme aucun contrôle n'est effectué, une fois les sommes transférées aux États-Unis, les sociétés agissent comme elles l'entendent.

SOMMES RAPATRIÉES PAR DES ENTREPRISES AMÉRICAINES

Entreprise	Montant (en G$ US)
Pfizer	36,9
Hewlett-Packard	14,5
Johnson & Johnson	11,0
DuPont	10,0
Schering-Plough	9,4
Bristol-Myers	9,0
IBM	8,0
Eli Lilly	8,0
PepsiCo	7,5
Coca-Cola	6,5

SOURCES : INTERNATIONAL STRATEGY & INVESTMENT GROUP ET LE MONDE
TABLEAU : LES AFFAIRES

> L'Europe fait des concessions

Malgré les réticences de la France, la **Commission européenne** propose de baisser de 35 à 60 % les tarifs douaniers sur les produits agricoles européens en prévision de l'important sommet de l'**Organisation mondiale du commerce** (OMC), qui se tiendra à Hong-Kong du 13 au 18 décembre.

Selon Bruxelles, il s'agit de la plus importante baisse de tarif jamais consentie par l'Union européenne. Washington est déçu par cette proposition, estimant que l'Europe pourrait en faire plus. Paris avait fustigé la première proposition européenne de réduire ces tarifs de 20 à 50 %, rappelle le quotidien français *La Tribune*.

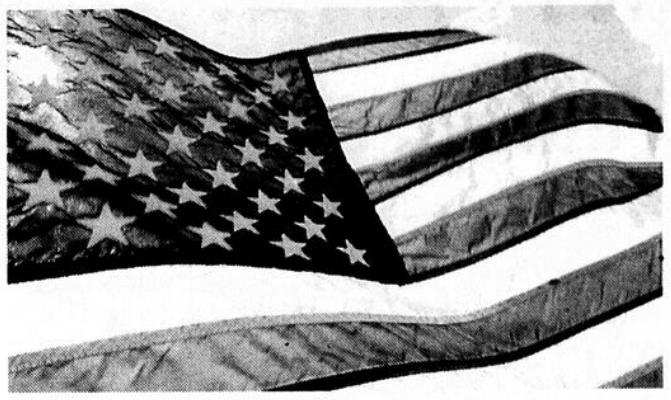
> La croissance du commerce international ralentit

Le rythme de croissance du commerce international a ralenti en 2005 et ne reprendra que peu de vigueur l'an prochain à cause des prix élevés du pétrole.

Selon le *Financial Times*, l'OMC prévoit que les exportations de marchandises (produits industriels et agricoles) progresseront de 6,5 % en 2005 et de 7 % l'an prochain. La croissance des échanges avait atteint 9 %, en 2004, et 5 %, en 2003.

> Wal-Mart offre un régime de santé à ses employés

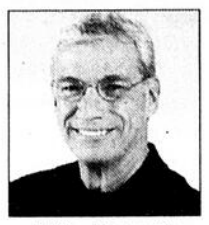
Le géant du commerce de détail **Wal-Mart**, souvent critiqué pour la faiblesse de ses avantages sociaux, vient de mettre en place un régime de soins de santé à faible coût pour ses employés, rapporte le *New York Times*.



Les travailleurs à l'emploi de la multinationale paieront aussi peu que 11 $ US par mois. L'entreprise offre aussi à son personnel la possibilité d'ouvrir des comptes d'épargne pour des soins de santé. ■

soyez prêt
le casse-grippe

AVIS DE NOMINATION



M. Guy Mongrain

Le président du conseil d'administration de la Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal, M. Lévis R. Doucet, est heureux d'annoncer les nominations de M. Guy Mongrain à titre de porte-parole de la campagne majeure 2005-2009 et de M. Mario-Olivier Massie au poste de président directeur général de la Fondation, ainsi qu'à titre de membre du Conseil d'administration de la Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal.

Personnage public de la radio et de la télévision, M. Mongrain est connu et apprécié de tous. Il a débuté comme lecteur de nouvelles à la radio, puis a été chroniqueur à Midi Soleil, Bonjour matin et Samedi Magazine. Il a été animateur de Québec à la carte, de Charivari et de l'excitante émission Fort Boyard. Mais surtout, il a été aux commandes, pendant 13 ans, de l'émission matinale Salut bonjour. Il est présentement animateur de la Poule aux œufs d'or, sur le réseau TVA.

Pour la Fondation, M. Mongrain a offert gracieusement ses services comme animateur du Gala Rendez-vous au cours des cinq dernières années.

M. Mario O. Massie

À l'emploi de la Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal depuis plus de 4 ans, M. Massie fait partie de différentes associations dont l'Association des professionnels en gestion philanthropique du Québec (APGP), l'Association des fondations d'établissements de santé du Québec (AFESAQ), l'Association canadienne des professionnels en dons planifiés (ACPDP) et Association of Fundraising Professionals (AFP). Il détient plus de 15 ans dans le milieu de la philanthropie et en relations gouvernementales et publiques, a été, entre autres, directeur général de la Fondation de l'Hôpital Saint-Eustache pendant six ans.

La Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal a pour mission de recueillir des fonds servant à l'achat d'équipements ultra-spécialisés, à la recherche et à l'humanisation des soins et des services prodigués aux patients de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal.

FONDATION DE L'HÔPITAL DU SACRÉ-CŒUR DE MONTRÉAL

Donnons aujourd'hui... prenons soin de demain

5400, boul. Gouin Ouest, Montréal (Québec) H4J 1C5
Tél. : 514.338.2303 Téléc. : 514.338.3153 info@fhscm.com

1 866 453-DONNEZ

Réunions au cœur du Vieux-Québec

À partir de 80$ PAR PERSONNE, PAR JOUR, OCCUPATION DOUBLE, TAXE EN SUS

Programme corporatif à partir de 109 $ par chambre, par nuit
Forfait réunions
10 CHAMBRES et plus
• Chambre de catégorie supérieure avec 1, 2 ou 3 repas
• Salle de réunion
• 2 pauses-café par jour
• Appels locaux sans frais
• Frais de service
• Accès internet haute vitesse gratuit
Découvrez le Spa du Manoir!
HÔTEL MANOIR VICTORIA
44, côte du Palais, Vieux-Québec (Québec) G1R 4H8 • www.manoir-victoria.com • 1 800 463.6283

Appelez, vous ne risquez rien :
1 800 463-5229
Obligations boursières du Québec
Capital garanti à 100 %. Rendement selon l'Indice Québec-30MC*.
5 ans : Rendement maximal de 60 %
10 ans : Sans limite de rendement
Émission en vente jusqu'au 25 novembre 2005.
www.epq.gouv.qc.ca
BONI DE 1 % du capital investi, applicable sur les nouveaux fonds REER.
* Pour connaître les entreprises composant l'Indice Québec-30MC, visitez le www.iq30-iq150.org
Épargne Placements Québec

INTERNATIONAL – SPÉCIAL CHINE

Piratage et violation, version chinoise

Malgré les récents efforts du gouvernement chinois, les entreprises étrangères courent encore des risques

Le journal LES AFFAIRES vous livre le deuxième volet de sa série sur la Chine. Cette semaine, notre journaliste, de retour d'un long séjour dans cette nouvelle superpuissance, s'intéresse entre autres au phénomène du piratage de produits.Les entrepreneurs qui désirent y faire affaire pourront constater à quel point ils se doivent d'être bien préparés.

Astrid Morchoine
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Le piratage de produits constitue l'un des principaux freins à qui veut faire des affaires en Chine. Les histoires d'horreurs, vécues par des entreprises victimes de ce type d'abus, abondent malgré les mesures adoptées par les autorités pour remédier à ce problème.

La réputation de copieurs des Chinois continue donc de leur coller à la peau. **Alain Boulet** en sait quelque chose. Le copropriétaire de l'entreprise familiale **Demtec,** de Princeville, a lui même récemment connu une expérience malheureuse.

« Nous avions une entente pour la fabrication de 84 maisons préfabriquées en Chine. Une fois la deuxième maison fabriquée, nous nous sommes rendu compte que les Chinois avaient acheté les produits de leur côté pour fabriquer les maisons eux-mêmes. Ils avaient prévu des modifications pour les rendre moins chères et de moins bonne qualité. Quand nous l'avons compris, nous nous sommes retirés. »

Aujourd'hui, M. Boulet, responsable des ventes à l'international, ne veut plus entendre parler de ce marché.

« La Chine représentait un beau débouché, mais nous n'avons pas besoin de ça pour vivre, lance-t-il. Les exportations outre-mer représentent un chiffre d'affaires de 40 %. Il aurait atteint 42 ou 43 %. Dans cette histoire, nous avons évidemment perdu la vente des autres maisons, mais aussi, et c'est ce qui est sans doute le plus triste, nos efforts, notre temps et les bonnes relations qui avaient été développées dans ce projet. »

Une réalité commerciale

Le Groupe **Laperrière & Verreault,** un fournisseur d'équipements spécialisés destinés notamment à l'industrie des pâtes et papiers, a vécu une expérience semblable mais a décidé de continuer malgré tout. **Valère Morissette,** directeur général de l'exploitation en Chine, estime que c'est une étape presque inévitable.

« Des produits fabriqués par des entreprises qu'on a achetées et qui ont été piratés, oui, il y en a eu ! Mais dans notre cas, la quantité de chaque produit vendu en Chine est très faible, alors on laisse faire. » Selon M. Morissette, le piratage est inévitable. « Il faut le savoir quand on vient ici. »

[LES AFFAIRES EN CHINE]

« Le problème ne réside pas dans les lois, qui sont excellentes, mais dans leur application », dit Jérôme Beaugrand-Champagne, qui travaille pour le cabinet d'avocats chinois Hao Tian Law Office.

Le problème de la contrefaçon provient aussi de l'existence de la demande, fait remarquer **Winston Kan,** délégué commercial pour **Exportation et Développement Canada** à Pékin. « Quelle est la première chose que font les Occidentaux qui viennent à Shanghai ? Ils courent au marché du faux s'acheter des produits de marque à bas prix. »

Efforts de protection

« C'est vrai que le piratage est un problème sérieux en Chine, reconnaît **David Boitout,** qui travaille à Shanghai comme avocat depuis sept ans. Mais le gouvernement sait qu'il s'agit d'un enjeu majeur pour l'image du pays et pour son intégration à la communauté économique internationale. »

Et les nouvelles lois commencent à porter fruit : « La lutte contre la contrefaçon prend de l'ampleur et devient plus facile, dit-il. Les grandes marques françaises comme *Hermès* et *Cartier,* qui travaillent depuis 10 ans pour faire respecter leurs droits, ont enfin obtenu le soutien des autorités. »

Au cours de l'année 2004, par exemple, le gouvernement chinois a décidé de mobiliser tous les ministères et les administrations responsables de la protection des droits de la propriété intellectuelle dans une campagne d'actions coordonnées d'envergure contre les contrefacteurs et les pirates. Pour ce qui est des mesures de fond, la Cour populaire suprême et le Parquet populaire suprême ont émis conjointement en décembre 2004 une directive longtemps attendue destinée à faciliter le déclenchement d'actions pénales.

Il n'en demeure pas moins que certains pensent que ces opérations ont surtout pour objectif de plaire à la communauté internationale. « Le gouvernement est très proactif – surtout pour aider les multinationales – précise **Jérôme Beaugrand-Champagne,** un Québécois travaillant pour le cabinet d'avocats chinois **Hao Tian Law Office**. Il sait bien que s'il ne fait rien, il n'y aura pas d'investissements étrangers, mais le nombre et la diversité des contrefaçons rendent la lutte complexe. »

ASTRID MORCHOINE

Le marché du faux de Shanghai est l'un des symboles du piratage de produits. On y vend des vêtements, des bijoux, des chaussures, des sacs, tous copiés sur des grandes marques.

En effet, des milliers d'entreprises plus ou moins légitimes en Chine ont pour seule mission de copier des produits étrangers, avec ou sans la marque. Ces produits sont ensuite revendus dans les marchés publics du pays ou à d'autres entreprises ou sont expédiés à l'étranger. Bref,

« À partir du moment où on leur donne une occasion de nous dépasser, les Chinois vont la saisir. »

bien souvent, il n'est même pas possible pour les autorités chinoises de retracer les origines des produits. Par ailleurs, il existerait toujours un protectionnisme important au niveau local, qui compliquerait sérieusement les recherches des autorités nationales.

Il n'en demeure pas moins que les entreprises de petite et moyenne taille, elles, ne bénéficient d'à peu près aucun soutient. « Le risque est bien réel, dit M. Beaugrand-Champagne, mais il s'accompagne de profits potentiels importants. En Chine, si les affaires marchent, ça peut marcher très fort et être très rentable.

« À partir du moment où on leur donne une occasion de nous dépasser, ils vont la saisir, ajoute l'avocat québécois. De la même façon que s'il y a un dollar de profit à faire quelque part, il y aura forcément un Chinois pour en profiter. » ■

Un manque à gagner de 72 milliards

Quatre millions d'articles contrefaits ont été saisis en 2004. Le manque à gagner est évalué à 72 milliards de dollars américains pour les États-Unis, l'Union européenne et le Japon réunis, selon un document de l'Ambassade de France. Au cours de l'année 2004, le gouvernement chinois a décidé de mobiliser tous les ministères et les administrations responsables de la protection des droits de la propriété intellectuelle dans une campagne d'actions coordonnées d'envergure contre les contrefacteurs et les pirates. Durant les 10 premiers mois, les autorités ont enquêté sur quelque 24 189 cas de contrefaçon de marque qui ont donné lieu à l'imposition d'amendes s'élevant en tout à 157 M de yuans.

Les agents des bureaux de la propriété intellectuelle ont été impliqués dans 1 115 affaires de contrefaçon de brevet et 153 usurpations de brevet. Les douanes ont mis au jour 949 cas d'import-export de produits contrefaits d'une valeur totale de 73 M de yuans. ■ **A.M.**

COMMENT LUTTER CONTRE LE PIRATAGE ?

Les avocats disposent d'une panoplie de moyens de protection pour lutter contre le piratage. Ils admettent qu'aucune mesure n'est totalement efficace, mais que l'utilisation de l'ensemble de ces précautions d'ordre légal, contractuel et stratégique permettent de réduire les risques. Voici quelques-unes des astuces qu'ils nous ont livrés :

- **Signez tous vos contrats et assurez-vous qu'ils ont été bien compris. Prenez le temps de discuter chaque point et d'y revenir au besoin.**
- **Enregistrez votre marque, vos technologies, vos licences et vos brevets. La Chine protège les marques enregistrées en Chine seulement.**
- **Enregistrez toutes les sous-classes de vos produits et soyez le plus précis possible.**
- **Prenez des mesures antipiratage à l'égard de vos propres employés, de votre réseau de distribution et de ses points de vente.**
- **Conservez vos nouvelles technologies au Québec si vous en avez et faites fabriquer en Chine seulement les produits utilisant une technologie déjà éprouvée et pour laquelle vous n'avez pas d'ambitions.**
- **Une façon indirecte de vous protéger est de morceler votre production et de limiter au maximum l'accès aux produits finis. Idéalement, l'assemblage se fait au Québec. « Et quand il est nécessaire de faire l'assemblage en Chine, alors on crée une entreprise 100 % étrangère, on limite l'accès aux produits finis à certaines personnes seulement et on interdit les caméras », précise Yanwen Le, avocat chez Lovells, à Pékin, depuis près de 20 ans.**
- **Si vous vendez en Chine, il est conseillé de vendre seulement certaines marques pour éviter une contrefaçon effrénée. Et dès qu'il y a contrefaçon, vous devez en informer la State administration for industry economic, qui fera enquête. ■ A.M.**

Signer un contrat relève du parcours du combattant

L'omniprésence de l'administration et les différences culturelles entraînent de nombreux désagréments pour les entrepreneurs

Astrid Morchoine
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Mieux vaut éviter de se retrouver devant les tribunaux chinois parce que l'expérience risque de durer très longtemps et de coûter très cher – sans compter que les étrangers sont presque toujours certains de perdre.

Voilà en résumé l'opinion des gens d'affaires québécois sur la législation chinoise. Si cette dernière a fait de grands progrès pour s'adapter aux normes internationales, elle a encore du chemin à faire. La jurisprudence est quasi inexistante, disent-ils, et le cas par cas est encore pratique courante.

« Ici, tout est à construire, affirme **Robert Kwauk,** avocat pour le cabinet canadien **Blake Cassel** à Pékin. Les Chinois envoient des experts étudier les différents systèmes de législation d'affaires en Amérique et en Europe et ramènent ce qui les intéresse. Le système est donc en évolution constante. Tous les mois, des lois et des règlements apparaissent, notamment pour répondre aux promesses de la Chine à son entrée dans l'**Organisation mondiale du commerce.** »

ASTRID MORCHOINE

Les jeunes Chinois s'ouvrent rapidement sur le monde occidental, ce qui permet d'élargir la gamme de produits étrangers.

Mais la différence principale avec le système de droit des pays occidentaux, c'est le rôle actif de l'administration, explique **David Boitout,** avocat installé à Shanghai et responsable du dossier de l'entreprise québécoise **Fertek-Numesh.** L'autorisation de l'État est en effet nécessaire pour toutes les signatures de contrats et la majorité des décisions d'affaires d'importance.

Ironiquement, cette omniprésence de l'administration entraîne un manque d'harmonisation entre le gouvernement central et les gouvernements locaux. « C'est le plus gros défi, selon M. Kwauk. Parfois, les lois se contredisent d'une région à l'autre ou bien elles ne sont pas appliquées en région, parce que les fonctionnaires ont pris l'habitude de faire la loi eux-mêmes. »

La nature d'un contrat

« Historiquement, les décisions des juges se prenaient de façon verbale, non basées sur le droit mais sur la bonne foi », indique **Jérôme Beaugrand-Champagne,** qui travaille aujourd'hui au sein de **Hao Tian Law Office,** un grand cabinet chinois de Shanghai.

[LES AFFAIRES EN CHINE]

« Les Chinois ont horreur de la paperasse et des paroles inutiles, dit-il. Un prêt bancaire pour une somme faramineuse peut tenir en trois pages ! » On peut donc facilement imaginer l'incompréhension des Chinois devant les contrats étrangers de plusieurs centaines de pages.

Pour les Chinois, un contrat est évolutif et doit s'adapter au cours du projet. Ils veulent en effet réviser les modalités de leur contrat aussi longtemps que celui-ci n'est pas terminé.

« Il est souvent difficile d'obtenir ce qui a déjà été accepté par les deux parties, constate **Sébastien Lecoq,** consultant en Chine pour l'entreprise **Hydronov.** Après la signature du contrat, les Chinois veulent rediscuter les différents points. Il faut répéter tout le temps. Il faut s'armer de patience et répondre à leurs questions. Sinon, ils décrochent. »

Leur notion de contrat est donc différente de la nôtre, puisque de notre côté nous essayons de prévoir tous les problèmes ou nouveautés qui risquent de surgir avec le temps. Mais il ne faut pas penser que le contrat n'a pas d'importance.

« Ceux qui affirment qu'en Chine un contrat ne veut rien dire se trompent, affirme M. Boitout. C'est au contraire une protection contractuelle très importante, bien qu'elle soit parfois difficile à appliquer et à faire respecter. Mais les Chinois lisent scrupuleusement les contrats et ils savent exactement ce qu'il contient. Ils s'engouffrent dans la moindre faille. »

Particularités locales

Il ne faut d'ailleurs pas être surpris de se retrouver à négocier un contrat très important avec la présence, à table, de la secrétaire et du chauffeur du président. « Et tout le monde y va de son petit commentaire, raconte l'architecte paysager **Vincent Asselin,** visiblement marqué par son expérience. Ils veulent tous donner leur avis. Ils parlent d'argent alors que ça ne les concerne absolument pas ! »

Pour s'y retrouver dans cette législation aux concepts et applications encore nébuleux, la meilleure chose est sans doute de faire appel à des conseillers et des avocats qui connaissent la Chine et les méandres de son système de droit. Ces derniers doivent aussi connaître les bonnes personnes à qui parler, car il ne faut pas oublier que les relations personnelles peuvent aider à contourner certains obstacles légaux apparemment sans issue.

Il faut aussi savoir que seuls les avocats chinois exerçant dans un cabinet chinois ont le droit de plaider en cours. M. Beaugrand-Champagne est l'un des rares étrangers admis au Barreau chinois, ce qui lui procure un avantage certain pour régler des affaires entre compagnies chinoises et canadiennes. Mais les avocats étrangers en Chine ne se plaignent pas de leur statut.

« On n'a aucune envie d'aller en cour, dit Robert Kwauk. Le plus souvent, il y a beaucoup de négociations et on essaie toujours d'aboutir à une entente à l'amiable. S'il le faut, on embauche un avocat d'un cabinet chinois que l'on connaît qui va y aller pour nous, mais c'est nous qui préparons tout le travail. » ■

ASTRID MORCHOINE

La Chine offre des avantages certains. Les entreprises doivent toutefois s'attendre à faire face à des obstacles culturels et juridiques que l'on rencontre rarement en Occident.

Dans les prochains articles

> Comment choisir où s'installer
> Les façons de faire des affaires
> Portraits d'entreprises installées en Chine

L'événement de l'automne aux couleurs de SECOR

Demain le capital sera-t-il humain ou l'humain sera-t-il capital ?

Un colloque en trois temps :

1 Conférence générale sur les enjeux et défis entourant le capital humain au Québec

2 Quatre enjeux débattus en simultané
Pour une gestion intégrée de la diversité : cessons de diviser!
Ginette Legault, UQÀM
Luce Veilleux, Banque Scotia
Pourquoi l'entreprise rend-elle malade?
Bernard Dalbec, Solareh
Demain, le gestionnaire des deux cerveaux
Daniel Gourd, Société Radio-Canada
Édith Luc, Université de Sherbrooke
Le DRH : banquier du capital humain?
Michel Carnec, Alcan
Alain Gosselin, HEC Montréal

3 Débat sur le thème : « L'entreprise moderne peut-elle survivre dans une société individualiste ? »
Stéphan Bureau
Françoise Bertrand, FCCQ
Yvon Charest, Industrielle Alliance
Hubert Saint-Onge, SaintOnge Alliance Inc.

21 novembre 2005
Bibliothèque nationale du Québec
de 12h à 18h

RENSEIGNEMENTS
Oona STOCK
Directrice marketing et communications
Anne-Christelle LE HIR
Coordonnatrice marketing et communications
514.866.5844
alehir@secor.ca

INSCRIPTIONS
Veuillez consulter notre site Internet pour accéder à la fiche d'inscription complète :
www.secor.biz/fr/activite30.html
Inscription individuelle
250 $
Quatre (4) inscriptions simultanées et plus
225 $

SECOR CONSEIL
30 ans
SECOR

IMMIGRATION

Les étudiants étrangers pourront travailler hors campus

Un débat-midi met en relief la nécessité de mieux intégrer les immigrants

Le journal LES AFFAIRES lance cette semaine une rubrique mensuelle portant sur un enjeu lié à l'immigration et aux communautés culturelles.

René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Québec est en train de travailler avec Ottawa à une entente qui devrait permettre aux étudiants universitaires étrangers de travailler jusqu'à 20 heures par semaine à l'extérieur des campus.

La ministre de l'**Immigration et des communautés culturelles** du Québec (MICC), **Lise Thériault**, a confirmé que les pourparlers avec le gouvernement fédéral allaient bon train, lors d'un débat-midi organisé le 21 octobre par la **Jeune Chambre de commerce de Montréal.**

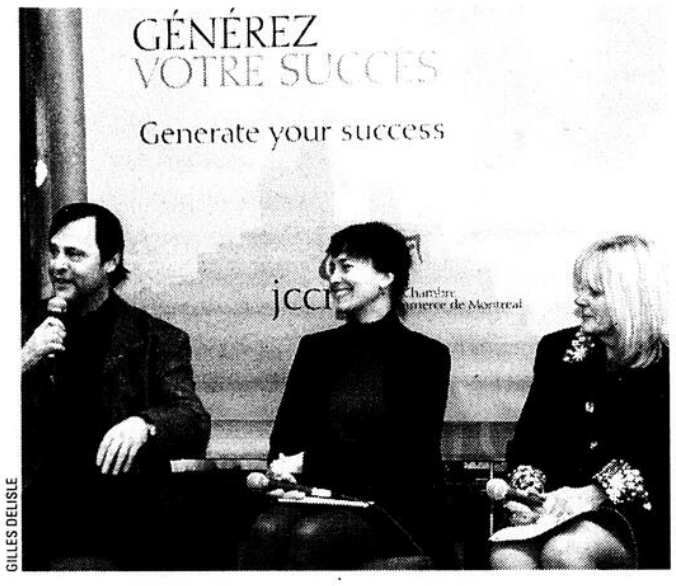
Ce débat coïncidait avec la publication par LES AFFAIRES d'un dossier spécial intitulé *L'immigration, une clé pour le développement économique*, et avait pour but d'explorer davantage le potentiel de l'immigration dans la recherche de solutions d'affaires.

« Encore faut-il convaincre les dirigeants d'entreprise d'embaucher des travailleurs immigrants », a lancé d'entrée de jeu **Pierre Dolbec**, pdg de **Dolbec Logistique international**, une société de soutien au commerce international installée à Québec. Il peut d'autant mieux évaluer la situation qu'il préside également la **Chambre de commerce de Québec**, qui compte quelque 3 500 membres.

Un besoin vital dans les hautes technologies

À ses yeux, l'enjeu est particulièrement vital dans la grande région de Québec, puisque l'élan qu'elle connaît ces dernières années est mis en péril par le vieillissement de la population : « On parle beaucoup d'immigration, mais il faut maintenant passer à la phase 2, c'est-à-dire intégrer ces gens et les utiliser à leur pleine valeur alors que les affaires deviennent internationales et multiculturelles.

« Je connais une Mexicaine qui parle sept langues mais qui a de la difficulté à se trouver un emploi, parce que son français est faible. Il faudrait simplement lui donner un coup de main », a-t-il dit, en rappelant que dans l'Est du Québec, « les entreprises ouvertes à cette réalité sont rares ».



GILLES DELISLE

Pierre Dolbec, Josée Plamandon et Johanne Côté-Galarneau s'entendent pour souligner l'importance des travailleurs étrangers.

Par ailleurs, les nouveaux arrivants sont les bienvenus dans le secteur de la haute technologie où la compétition pour les cerveaux demeure intense, « à tel point que la question du recrutement dépasse maintenant en importance celle du financement », a dit une autre conférencière, **Josée Plamondon**, directrice générale de la firme de conseils et solutions informatiques **Equisoft**, dans la Cité Multimédia, à Montréal.

Sur un effectif de 30 personnes, neuf sont d'origine étrangère. « Puisque les inscriptions en informatique diminuent dans les universités, nous devons faire appel aux compétences des immigrants, a-t-elle dit, d'autant plus qu'ils maîtrisent souvent plusieurs langues, un atout quand on traite avec des clients internationaux. Et nous ne sommes pas seuls dans la course; on cherche des gens de talent partout sur la planète. »

Pour aider et renseigner les gens d'affaires, le MICC a mis sur pied le *Service-conseil en relations interculturelles* (SCRI), dirigé par **Johanne Côté-Galarneau**. « Dans ce domaine, il faut apprendre à gérer les perceptions, et nous sommes prêts à accompagner les employeurs pour leur permettre de démystifier les rapports avec les travailleurs d'autres cultures », a-t-elle mentionné dans sa présentation.

D'une part, l'apport de ces employés est précieux : leur fidélité et leur dévouement récompensent régulièrement les employeurs qui leur font confiance. D'autre part, il faut parfois modifier ses pratiques, et elle s'est appuyée sur cet exemple : « Imaginez un patron satisfait qui dit à un employé "Tu es un vrai Rocket !" en faisant allusion à **Maurice Richard**. L'image n'aura pas la même résonance si le travailleur vient de fuir un pays déchiré par la guerre…»

Savoir charmer les entrepreneurs immigrants

« Le gestionnaire d'hier démontrait sa créativité en développant de nouveaux produits, celui de demain le fera en gérant des ressources humaines diversifiées qui lui permettront de créer de nouveaux produits adaptés à de nouvelles clientèles », a-t-elle ajouté.

L'accueil des entrepreneurs étrangers est également une question clé. Ils seront 2 000 à s'établir au Québec cette année, a souligné la ministre Thériault.

« L'accueil et le soutien qu'ils recevront de leur communauté d'affaires pour réussir leur implantation seront déterminants, pour eux comme pour nous », a-t-elle souligné, en précisant qu'ils sont sollicités par de nombreux pays.

Il ne faut donc pas manquer les occasions de faire participer ces gens à l'économie.

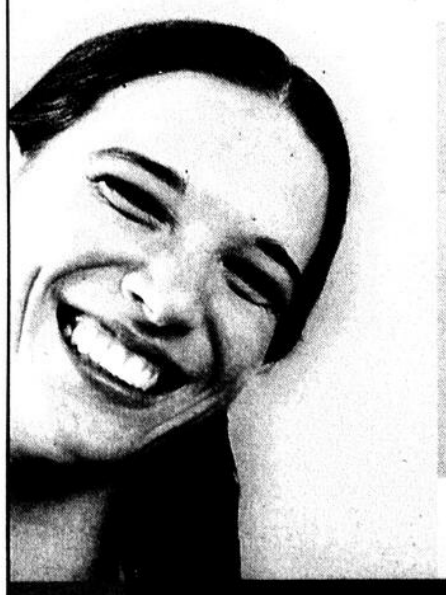
De là cette intention de la ministre de faciliter la vie des étudiants étrangers séjournant au Québec.

La **Chambre de commerce du Montréal métropolitain,** qui a réclamé cette mesure pour aider à accroître la pourcentage des étudiants étrangers qui choisissent de rester au Québec une fois leur formation complétée, sera donc certainement satisfaite.

Selon le président de la Jeune Chambre, **Jan-Fryderyk Plescynski**, le Québec doit maintenir son ouverture face aux immigrants, ce qui ne peut que l'aider dans son évolution. ■

IMMIGRATION-QUÉBEC

Le Service-conseil
en relations interculturelles



pour aider les **employeurs** à gérer une **main-d'œuvre diversifiée**

Pour appuyer les employeurs dans l'embauche et le maintien en emploi des immigrants et pour soutenir les entreprises dans la création d'un environnement où la diversité constitue une force pour l'organisation, le MICC a mis sur pied le *Service-conseil en relations interculturelles (SCRI)*.

Le personnel du SCRI peut notamment :

- aider les employeurs à mettre au point une stratégie de recrutement, de sélection, d'accueil et d'insertion durable en emploi pour diversifier leur main-d'œuvre;
- leur donner des conseils en gestion d'équipes pluriethniques;
- les renseigner sur la main-d'œuvre immigrante et les pratiques efficaces de gestion de la diversité;
- les diriger vers des personnes-ressources pour les accompagner dans l'accueil, l'intégration et le maintien en emploi des travailleurs immigrants;
- leur offrir des ateliers de formation sur la gestion de la diversité.

www.micc.gouv.qc.ca
1 888 873-1534

Immigration et Communautés culturelles
Québec

LA SOUS-TRAITANCE
INDUSTRIELLE

De nombreuses voies d'avenir s'ouvrent aujourd'hui

Les PME font elles-mêmes de plus en plus appel aux services de sous-traitants

Gaël Le Corre-Laliberté
gael.lecorre@transcontinental.ca

L'ère des grandes entreprises qui contrôlent chaque étape de leur production à l'interne est révolue. La tendance est à la sous-traitance, y compris pour les PME, qui font de plus en plus appel aux services d'autres entreprises pour assurer une partie de leur travail.

Résultat : ce nouvel environnement d'affaires crée des occasions à saisir, selon **Normand Voyer**, vice-président, **Sous-Traitance Industrielle Québec** (STIQ). « Dans le domaine de l'aéronautique, par exemple, il y a peu de sous-assembleurs, dit-il. **Héroux-Devtek** le fait pour les trains d'atterrissage, mais dans l'assemblage du fuselage ou des ailes, il n'y en a pas. »

Une pratique répandue

Selon une étude réalisée par **Alain Halley**, professeur à **HEC Montréal,** pour le compte de la **Fédération canadienne de l'entreprise indépendante** (FCEI), la sous-traitance industrielle est une pratique adoptée en permanence par près de 37 % des entreprises canadiennes (29 % au Québec).

« Les entreprises ont compris qu'elles ne pouvaient pas tout faire elles-mêmes, dit-il. En sous-traitant, elles peuvent se concentrer sur leurs compétences-clés. » Cela vaut aujourd'hui aussi bien pour les grandes entreprises que pour les PME, selon lui. Les PME peuvent plus facilement sous-traiter alors que les grandes entreprises peuvent se voir forcées de rapatrier les activités sous-traitées si celles-ci deviennent d'une importance stratégique pour leurs affaires.

Une autre étude, réalisée par **Patrice Jalette,** professeur de l'École de relations industrielles de l'**Université de Montréal,** pour le compte de la **CSN,** arrive à des résultats encore plus élevés. Ainsi, 46 % des activités d'usinage des pièces, de fabrication et d'assemblage sont confiées en sous-traitance au Québec. L'étude souligne qu'il s'agit d'une pratique qui existe depuis très longtemps, en particulier dans le secteur du vêtement.

De multiples raisons

Les entreprises recourent généralement à la sous-traitance pour accroître leur flexibilité (exigences du juste-à-temps, etc.), pour avoir accès à une technologie ou une expertise de pointe, pour se spécialiser dans un domaine où elles détiennent un avantage concurrentiel ou encore pour réduire leurs coûts.

« D'autres tâches vont progressivement être confiées en sous-traitance, comme l'inspection ou l'assemblage des produits », estime M. Voyer.

Aujourd'hui, 60 % des entreprises québécoises voient le jour grâce à l'obtention d'un premier contrat de sous-traitance.

Par ailleurs, la sous-traitance joue un rôle particulier au moment de la création d'une entreprise. Aujourd'hui, 60 % des entreprises québécoises voient le jour grâce à l'obtention d'un premier contrat de cette nature.

Toutefois, plusieurs sous-traitants qui débutent à la faveur de ce type de contrat demeurent dans la même situation par la suite. Ainsi, 35 % des entreprises québécoises réalisent 50 % de leur chiffre d'affaires par la sous-traitance.

De plus, elles sont souvent dans une situation de vulnérabilité : le quart d'entre elles réalisent plus de 75 % de leur chiffre d'affaires auprès d'un seul donneur d'ordres.

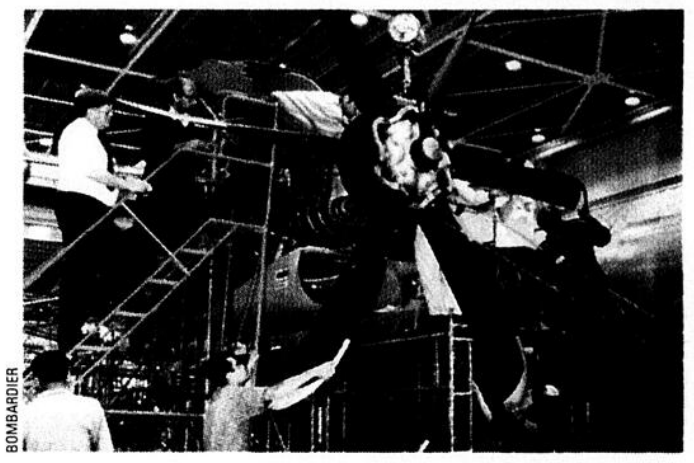
« Dans les industries où la pratique du juste-à-temps est répandue, les sous-traitants doivent souvent se trouver à proximité du donneur d'ordres et sont parfois des *spin-offs* de ce dernier », précise M. Jalette.

Sept secteurs principaux

Selon STIQ, la sous-traitance industrielle est particulièrement courante dans sept secteurs : la machinerie, le transport, la métallurgie, le plastique, l'électronique, le bois et le meuble.

Avant de confier des mandats à leurs fournisseurs, les donneurs d'ordres veulent s'assurer que les PME sélectionnées seront de bons partenaires. La question de la qualité et de l'amélioration continue sont donc primordiales pour les PME, selon M. Voyer.

Cette question est d'autant plus cruciale que les PME, pour rester compétitives, doivent viser des marchés de niche, ceux où des pays tels la Chine et l'Inde ne rivalisent pas encore, selon M. Voyer. Néanmoins, des secteurs comme l'aéronautique devraient demeurer des créneaux porteurs pour les fournisseurs québécois, les pièces fabriquées devant respecter des standards de qualité très élevés. ■



BOMBARDIER

La sous-traitance est courante dans la machinerie, le transport, la métallurgie, le plastique, l'électronique, le bois et le meuble.

Bientôt Les Mérites STIQ

C'est le jeudi 3 novembre qu'aura lieu le petit-déjeuner gala de la deuxième édition du concours *Les Mérites STIQ*, organisé par **Sous-Traitance Industrielle Québec** (STIQ). « C'est une occasion de reconnaître la performance des entreprises qui adhèrent à des pratiques d'affaires exemplaires », souligne **Normand Voyer,** vice-président *exécutif* de STIQ.

L'événement permet de récompenser les trente meilleures entreprises qui ont effectué un *Diagno-STIQ* au cours des derniers mois, entre janvier 2004 et juin 2005. Celui-ci permet d'évaluer les forces et faiblesses d'une entreprise, ainsi que de fournir des suggestions et un étalonnage basé sur les meilleures pratiques d'affaires. Il est coprésidé par **Robert Tessier,** président et chef de la direction de **Gaz Métro,** et **Louis L. Roquet,** président et chef de l'exploitation de **Desjardins Capital de risque.**

Le jury du concours désignera quatre lauréats parmi 10 finalistes. Un prix spécial sera accordé à une entreprise qui s'est démarquée par ses progrès, tant sur le plan de la croissance des résultats quantitatifs que de ses bonnes performances actuelles. ■ **G.L.-L.**

STIQ
Sous-Traitance Industrielle Québec

Montréal : (514) 875-8789
Sans frais : 1 888 875-8789
www.stiq.com

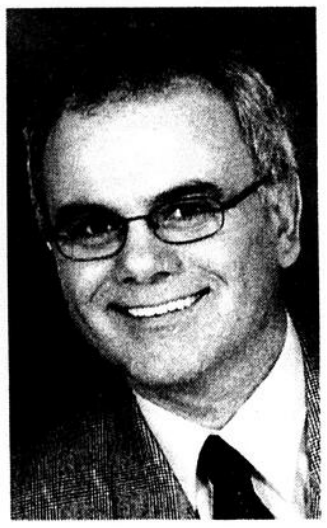
Mission :
favorise l'établissement et le renforcement des relations d'affaires entre les entreprises

- Pour mieux connaître les fournisseurs
- **Pour mettre en place des outils d'évaluation** de performance des fournisseurs
- Pour mesurer les progrès basés sur un historique d'évaluation

Des outils pour trouver le bon partenaire

Gaël Le Corre-Laliberté
gael.lecorre@transcontinental.ca

Les grandes entreprises qui ont recours à la sous-traitance ont naturellement tendance à privilégier les fournisseurs qui partagent les mêmes valeurs qu'elles, notamment en matière d'amélioration continue. Ces grandes entreprises ont recours de plus en plus à des diagnostics pour évaluer leurs fournisseurs.



Normand Voyer, de STIQ : « Le besoin d'outils de comparaison se fait sentir depuis le milieu des années 90. »

« Depuis le milieu des années 90, les entreprises ont besoin d'un standard pour évaluer l'ensemble des capacités d'un partenaire et connaître l'état de santé global de celui-ci », dit **Normand Voyer**, vice-président *exécutif* de **Sous-Traitance Industrielle Québec** (STIQ).

Différents outils d'analyse comparative (*benchmarking*) ont été récemment mis au point pour aider les entreprises à évaluer leur progression ou celle de leurs fournisseurs par rapport à l'amélioration continue.

L'analyse comparative consiste à comparer les idées, les procédures, les pratiques et les résultats de l'entreprise à ceux des chefs de file du même secteur. Cette démarche incite donc les entreprises à s'améliorer sans cesse.

Ainsi, STIQ a conçu le *Diagno-STIQ* pour améliorer la capacité d'innovation et la compétitivité des PME. De son côté, le **Mouvement québécois de la qualité** a mis au point le *QUALImètre* pour comparer les pratiques d'affaires avec les meilleures organisations du monde.

« Plusieurs outils de diagnostic ont fait leur apparition avec la vague ISO. Mais comme les entreprises québécoises n'avaient pas la maturité des entreprises américaines ou japonaises, nous avons créé notre propre diagnostic adapté d'outils de classe mondiale comme le *Malcolm Baldridge National Quality Award* et le *Deming* », indique **Marie Franc**, responsable des communications du Mouvement québécois de la qualité.

Le Laboratoire de recherche sur la performance des entreprises de l'**Université du Québec à Trois-Rivières** a élaboré deux outils : *Balise,* qui sert généralement d'initiation à l'analyse comparative; l'autre outil, nommé *PDG,* se concentre sur les pratiques de gestion des PME. ■

OUTILS D'ANALYSE COMPARATIVE

	Balise	PDG	Diagno-STIQ	QUALImètre
Fonctions évaluées	> développement de marché > gestion de la production > gestion des ressources humaines > gestion financière > état de santé général	> gestion des ressources humaines > production (gestion et système) > vente et marketing > gestion et contrôle	> organisation de l'entreprise > gestion et développement des ressources humaines > gestion des ressources financières > vente et marketing > R&D / ingénierie > approvisionnement > fabrication > système de gestion de la qualité	> leadership > planification stratégique > gestion des processus > information et analyse > ressources humaines > orientation de la satisfaction de la clientèle > résultats
Résultats obtenus	> Rapport fournissant 4 ou 5 indicateurs de performance comparés à ceux d'un groupe témoin et à ceux des meilleures entreprises	> Rapport d'évaluation analysant plus de 50 indicateurs de performance comparés à ceux d'un groupe témoin > Commentaire sur la situation de l'entreprise à l'égard de chacune des fonctions et des suggestions de pratiques à modifier au besoin	> Rapport de chacune des 8 fonctions (chaque fonction comporte 70 éléments, et 533 indicateurs de performance sont mesurés) > Analyse comparative de l'entreprise avec des entreprises de son secteur industriel > Établissement d'un plan d'action en fonction des point forts (ou faibles) décelés	> Diagnostic regroupant des points forts et des points à améliorer et un plan d'action prenant en considération les visées stratégiques de l'organisation
Délai	> Environ 30 minutes : le rapport d'évaluation est obtenu directement sur le site Internet	> 3 à 5 heures et 2 semaines à un mois de traitement du questionnaire	> entre 4 et 6 jours	> entre 1 et 4 jours
Questionnaire	> Questionnaire d'évaluation rempli en ligne par les gestionnaires	> Questionnaire d'évaluation rempli par les gestionnaires (accompagné des états financiers)	> Deux spécialistes en évaluation de STIQ se déplacent en entreprise et remplissent le questionnaire en collaboration avec les dirigeants et les employés.	> Questionnaire d'évaluation rempli par l'équipe de direction
Démarche	> Visiter le site *www.balise.ca* et sélectionner l'onglet « L'évaluation »	> Communiquer avec le bureau du MDEIE de sa région : www.uqtr.ca/~larepel/Larepe/pdg	> Communiquer avec STIQ : *www.stiq.com*	> Communiquer avec le Mouvement québécois de la qualité : *www.qualite.qc.ca*

SOURCE : MDEIE — TABLEAU : LES AFFAIRES

roy & bénot

C.P. 277
79, 1ere rue Nord, Montmagny (QC)
Tél. : (418) 248-7018
Fax : (418) 248-7087

- Fabrication de produits en acier tubulaire
- Soudure TIG et MIG
- Finition peinture poudre
- Ceintreuse CNC
- Soudure robotisée

Informations :
roybenot@globetrotter.qc.ca
www.roybenot.com

Une porte d'entrée pour la Chine

SIEMENS

Pour certains entrepreneurs, sous-traiter en Chine est l'occasion de mettre le pied dans un marché gigantesque.

La vague mondiale de délocalisation change la donne pour de nombreuses entreprises. Selon l'*Offshore Location Attractiveness Index* de la firme **A.T. Kearny**, le Canada se classe au huitième rang des endroits favoris où délocaliser des emplois dans le secteur des technologies de l'information.

Cette vague présente aussi des inconvénients : le secteur de la sous-traitance industrielle pâtit actuellement de la main-d'œuvre bon marché et éduquée des pays asiatiques, notamment la Chine.

On l'a d'ailleurs constaté récemment dans le secteur du vêtement, avec la fermeture d'usines de confection au Québec.

Mais une opération de délocalisation peut être l'occasion de mettre le pied dans un nouveau marché. La Chine en est l'exemple typique.

Bell Helicopter Textron, comme d'autres entreprises québécoises, confie des mandats en Chine. L'un des ses objectifs est d'être ainsi à même de postuler efficacement aux commandes d'hélicoptères en Chine qui, selon l'entreprise, devraient survenir dans les années à venir.

Du coup, cela lui permettrait d'augmenter le volume de production à Mirabel. ■ **G.L.-L.**

La R-D n'est plus la chasse gardée des donneurs d'ordres

Dans ce domaine, les sous-traitants deviennent aussi des partenaires

Gaël Le Corre-Laliberté
gael.lecorre@transcontinental.ca

Les grandes entreprises exigent de plus en plus de leurs fournisseurs un engagement à tous les niveaux, que ce soit pour l'amélioration continue ou la flexibilité. Une nouvelle tendance est d'ailleurs de les impliquer dans le secteur névralgique de la recherche et développement (R-D).

Innover coûtant cher, les entreprises préfèrent de plus en plus partager les coûts. Par exemple, certains fournisseurs de **Bombardier** participeront financièrement à la conception du modèle d'avions *Série C*. Le tiers des 2,1 milliards de dollars américains (G$ US) d'investissements prévus pour ce nouveau modèle devrait provenir de ces partenaires.

« Aujourd'hui, on parle d'ingénierie simultanée. Les fournisseurs participent aux travaux de conception et font des suggestions pour arriver au meilleur résultat final. Ils ne se contentent plus d'exécuter une commande, qu'il fallait parfois revoir en fonction des capacités de production du fournisseur », dit **Alain Halley**, professeur aux **HEC Montréal**.

Au Québec, le tiers des entreprises sous-traitent en permanence leurs activités de R-D. Pour les fournisseurs, cela implique un investissement dans des technologies de pointe.

En effet, la concurrence internationale s'intensifiant sans cesse, les grandes entreprises doivent concentrer leurs efforts dans des niches de plus en plus pointues, à savoir dans les activités qui lui permettent de se distinguer. Elles doivent donc laisser à d'autres certaines activités, comme la R-D.

Une activité cruciale

Toutefois, **Normand Voyer**, vice-président *exécutif* de **Sous-Traitance Industrielle Québec** (STIQ), ne croit pas que la sous-traitance de la R-D soit une activité si répandue. que cela. « La R-D est souvent une activité cruciale pour l'entreprise, dit-il. Si elle est jugée primordiale pour l'avenir de l'entreprise, elle ne va pas être facilement confiée à l'externe. »

D'après M. Voyer, les activités de R-D sous-traitées dans l'avenir concerneront surtout des domaines complémentaires et non stratégiques de l'entreprise. Par exemple, l'amélioration des processus de fabrication relativement au contrôle de la qualité ou aux délais de production.

Au Québec, le tiers des entreprises sous-traitent en permanence leurs activités de R-D.

Une perte de compétences

A priori, sous-traiter la R-D peut permettre de gagner en efficacité et en rapidité et d'économiser en n'ayant pas à créer un service d'ingénierie. Les technologies évoluant à toute vitesse, il peut être intéressant de confier le suivi à un sous-traitant spécialisé dans un domaine très pointu.

Mais ces bénéfices sont à court terme. « Le risque d'une telle sous-traitance est une perte de compétences à l'interne à long terme. De plus, le sous-traitant peut décider un jour de faire plus que de la R-D, de se lancer lui aussi dans la production, et donc de devenir un concurrent potentiel », dit **Jean Nollet**.

Le professeur aux HEC Montréal cite les cas d'entreprises québécoises ayant sous-traité en Chine et qui ont vu leur partenaire se transformer en compétiteur du jour au lendemain. Résultat : elles ont dû faire une croix sur le marché chinois, la notion de propriété intellectuelle n'étant pas aussi rigoureuse qu'en Occident. ■

Alain Halley, de HEC Montréal : « Aujourd'hui, les fournisseurs ne se contentent plus d'exécuter une commande. »

Forces et faiblesses

L'organisme **Sous-Traitance Industrielle Québec** (STIQ) a regroupé et analysé les résultats des *Diagno-STIQ*.

Ces résultats montrent notamment les forces des entreprises québécoises dans les domaines suivants : ventes et marketing, conception, finances, fabrication et achats.

Les résultats montrent également les faiblesses, qui sont essentiellement dans les ressources humaines et l'organisation du travail. STIQ souligne que le principal point qui devrait être amélioré dans l'entreprise est la gestion de la qualité, la plus grande faiblesse en général. ■ **G.L.-L.**

Rêveur, je cherche partenaire pour explorer le monde

Identifiez les occasions d'affaires pour acheter ou vendre une entreprise !

Trouvez des projets totalisant plusieurs millions d'investissements !

Les décideurs peuvent maintenant annoncer, consulter et gérer leurs occasions d'affaires grâce au **NOUVEAU** service Carrefour PME. Maximisez votre visibilité en combinant l'imprimé et le Web pour : acheter, vendre, investir, rechercher de l'expertise conseil, chercher des distributeurs, mettre en contact des partenaires, gérer des documents, trouver du financement et plus encore...

Multipliez vos rencontres et nouvelles occasions d'affaires en visitant le

www.lesaffaires.com/carrefourpme

CARREFOUR PME
On a le sens des affaires

Fier partenaire BANQUE NATIONALE LES AFFAIRES.com

En collaboration avec Relationnel

DL Instrumentation

Des experts à votre service

Une solide expérience fait de DL Instrumentation un chef de file depuis 1992. Notre respect des échéanciers et l'application rigoureuse de normes d'installation font partie intégrante de notre renommée. Grâce à nos programmes de gestion des travaux, d'assurance qualité et au dynamisme de nos ouvriers et dirigeants, nous sommes reconnus pour nos performances en santé et sécurité, en planification ainsi que pour notre exécution sur le terrain.

Services en :
Automatisation
Contrôle
Électricité
Instrumentation
Mécanique

- Aménagement d'instruments (analogique ou digital)
- Design, plan et ingénierie ergonomique pour des consoles et des chambres de contrôle
- Établissement de systèmes de câblage (commande et instrumentation)
- Installation de systèmes distribués (DCS)
- Installation d'armoires de commande et de pupitres opérateurs
- Installation d'interfaces synoptiques et de stations éloignées
- Montage de systèmes intégrés d'automation et de contrôle
- Pose de tubulure (procédé, pneumatique, hydraulique)
- Structure, installation et services d'entretien dans des secteurs variés

Dawcolectric
Systemex
Solimec

Secteurs d'activités : alimentaires, métallurgiques, pâtes et papiers, pétrochimiques, chimiques et services publics.

Siège social
8315, rue Devonshire
Ville Mont-Royal
Tél. : (514) 738-6323

Succursale de
Trois-Rivières
9125, boulevard Parent
Trois-Rivières
Tél. : (819) 694-0804

Grâce aux liens privilégiés que nous entretenons avec nos partenaires d'affaires, nous sommes en mesure de répondre aux besoins spécifiques d'une clientèle des plus exigeantes. DL Instrumentation, Dawcolectric, Systemex et Solimec sont vos partenaires pour l'impartition et la sous-traitance.

solutions@dlinstrumentation.com

Se regrouper pour remporter des contrats importants

Ce mode d'association présente de nombreux avantages

Gaël Le Corre-Laliberté
gael.lecorre@transcontinental.ca

Les PME manquent parfois des occasions d'affaires parce qu'elles ne sont pas en mesure de remplir seules toutes les exigences du mandat.

C'est pourquoi elles ont de plus en plus tendance à se regrouper pour répondre efficacement aux appels d'offres de contrats importants.

Échanger des conseils

Ce mode d'association présente de nombreux avantages.

Les PME alliées peuvent échanger des conseils et leurs expériences concernant l'entreprise à la recherche d'un nouveau sous-traitant. « Dans certains cas, les soumissions peuvent être très coûteuses.

« Un sous-traitant voudra s'assurer que la dépense sera partagée, et surtout qu'elle ne sera pas vaine d'entrée de jeu », dit **Jean-Claude Brisson**, conseiller en technologie industrielle au **Conseil national de recherches du Canada** (CNRC) et instigateur du **Regroupement des équipementiers en automatisation industrielle.**

Le Regroupement entend promouvoir l'automatisation de la production auprès des entreprises manufacturières et encourager des partenariats visant à mener à bien des projets d'envergure en automatisation.

De plus, une alliance ou un regroupement formel incite à la formation d'un maillage entre différentes entreprises. Cela permet aussi de préserver et d'encourager le savoir-faire québécois.

Dans le cas de sous-traitants qui ont des connaissances pointues, celles-ci pourront être développées dans des contrats d'envergure qui demandent différents savoir-faire.

La clé, c'est la confiance

Dans un regroupement de sous-traitants, la confiance est primordiale et se construit avec le temps. Il est normal qu'au début les entreprises soient prudentes, d'où l'utilité d'établir un code d'éthique et de confidentialité au sein du regroupement.

Néanmoins, différents obstacles peuvent survenir, comme des conflits relationnels entre des membres. De plus, certaines difficultés peuvent se révéler épineuses, notamment en ce qui concerne les dépassements budgétaires ou la propriété intellectuelle.

« Pour ceux qui se lancent dans ce type d'alliance, il peut être bon de recourir aux services d'un conseiller juridique et d'un ingénieur pour gérer la propriété intellectuelle et les brevets. Même si cela peut représenter des coûts importants à court terme », souligne **Alain Halley**, professeur à **HEC Montréal.** ■

Nous avons déverrouillé l'information sur les dispositifs de sécurité.

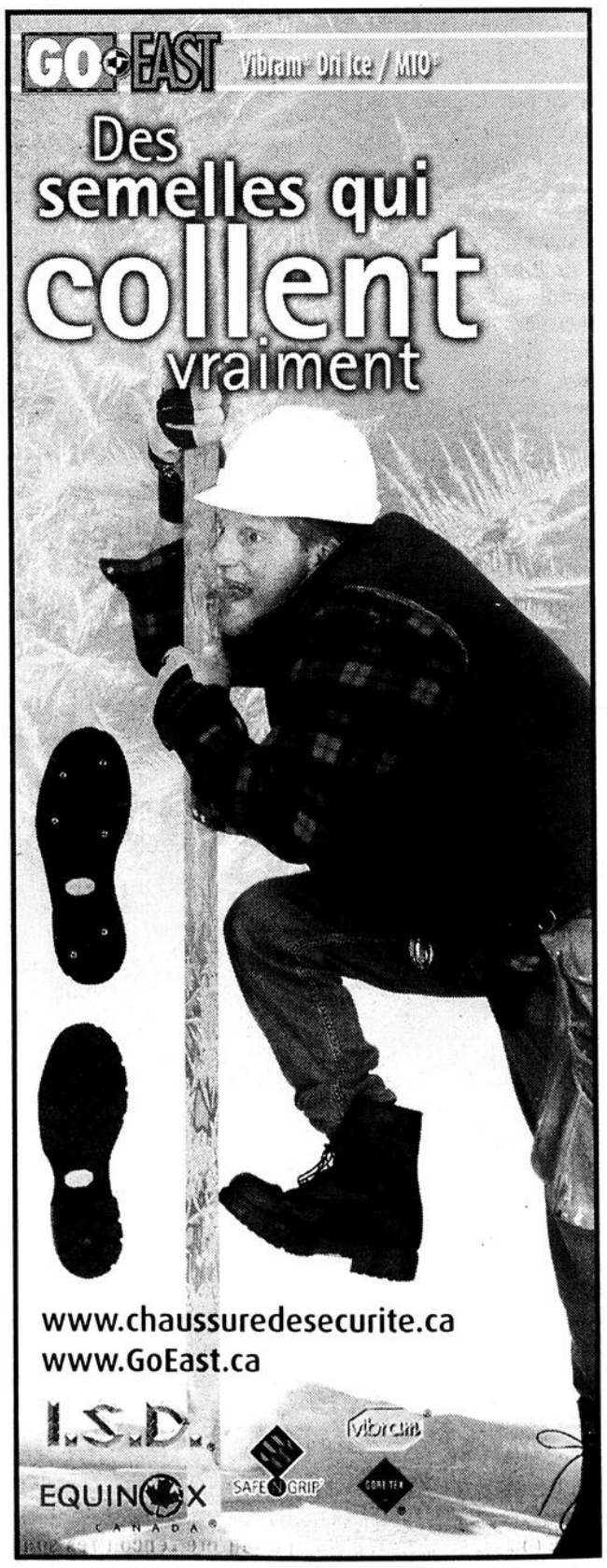
«Au Québec, le marché des dispositifs servant à améliorer la sécurité des machines et des procédés dangereux est en pleine émergence...»

Pour le répertoire des dispositifs de sécurité les plus utilisés au Québec et pour plusieurs autres guides, utilitaires et bonnes pratiques prioritaires en santé et sécurité du travail, consultez notre site:

www.irsst.qc.ca

irsst
Le moteur de votre recherche
DEPUIS 25 ans

Institut de recherche Robert-Sauvé en santé et en sécurité du travail



QUÉBEC
ET SES ENVIRONS

CHÂTEAU REPOTEL
à partir de 71,95 $
1-800-463-5255 angle Duplessis et Wilfrid Hamel
1-866-520-2022 angle Henri IV et Wilfrid Hamel

Le boom économique réjouit, mais des signes inquiètent

Le virage économique entrepris par Québec semble menacé par le déclin démographique

Bernard Plante
dossiers@transcontinental.ca

MARTIN MARTEL

À l'image du quartier Saint-Roch qui accueille depuis peu plusieurs entreprises des nouvelles technologies, c'est tout Québec qui est en train de se moderniser.

L'économie de Québec va bien. Le chômage est à plus ou moins 6 %, et le **Conference Board of Canada** prévoit une croissance du PIB de 4 % en 2005. Ces résultats placent Québec loin devant Montréal (1,8 %) et tout juste derrière Saskatoon (7 %) et Calgary (4,6 %). Toutefois, les gens d'affaires sont méfiants.

L'économie roule « en première classe », selon **Paul-Arthur Huot,** président-directeur général de **Pôle Québec Chaudière-Appalaches.** « Nous sommes en plein boom », ajoute **Jean-Yves Tellier,** directeur du service du développement économique de la Ville de Québec. Mais **Pierre Dolbec,** président de la **Chambre de commerce de Québec,** met un bémol : « Québec est sur un *high,* et c'est quand ça va bien que j'ai peur. »

Des ombres rôdent

Ce qui inquiète, c'est que Québec est une ville dont la population est âgée, que son taux de fécondité est au plus bas, que la pénurie de main-d'œuvre commence à se faire sentir, que sa population est largement unilingue et que Québec « la blanche » attire peu d'immigrants.

De plus, la réduction de la taille de l'État, le principal employeur, est prônée par le gouvernement **Charest.** Enfin, la concurrence asiatique se fait de plus en plus forte.

Ubisoft a reçu quelque 500 *curriculum vitae* après l'annonce de l'ouverture d'un bureau à Québec.

« En fait, nous avons de gros problèmes, c'est l'enfer. » M. Dolbec parle ainsi de la situation démographique, de l'immigration et du manque de main-d'œuvre dans certains secteurs. « Si en 2005 des entreprises ne peuvent pas recruter, que vont-elles faire dans deux ans ou trois ans ? Vont-elles s'en aller ? », s'interroge-t-il.

M. Huot reconnaît qu'il y a bel et bien un problème, mais le met en perspective : « C'est le lot de l'Occident », estime-t-il. Il prend en exemple l'**Université Laval** et ses 30 000 étudiants. L'objectif, selon lui, est de retenir les nouveaux diplômés. « Si on leur trouve un travail aussitôt, ils resteront », dit-il.

D'où la nécessité de diversifier l'économie locale, de rapprocher davantage universités, centres de recherche et entreprises qui sont déjà implantées à Québec.

« Québec n'est plus la ville du confort et de l'indifférence soutenue uniquement par la fonction publique, estime M. Tellier. C'est **Ubisoft,** par exemple, qui a choisi Québec, pas l'inverse. Elle est venue parce qu'il y avait ici un bon bassin de main-d'œuvre. Et ça, c'est l'enjeu de la nouvelle économie. »

M. Huot cite l'exemple de l'entreprise française de conception de jeux vidéo pour souligner le potentiel d'attraction de Québec. « Ils ont reçu 500 *curriculum vitae* pour 85 jobs, dit-il. Tous les candidats ne provenaient pas de Québec. Ceux de l'extérieur qui ont été rencontrés sont prêts à s'installer ici. »

Néanmoins, **Régis Labeaume,** président-directeur général de la **Fondation de l'entrepreneurship,** reste inquiet.

Statistiques à l'appui, il indique que le solde migratoire des 25-39 ans et de leurs enfants de 5-9 ans est négatif.

« L'économie est bonne, mais c'est peut-être un miroir aux alouettes, dit-il. On se vide de notre sang. » En 10 ans, entre 1991 et 2001, les 25-39 ans ont été 33 000 à quitter Québec.

Des atouts indéniables

M. Tellier tient à tempérer ces statistiques : « Les immigrants et les personnes d'autres régions vont venir à Québec si on leur offre des emplois, des défis, des entreprises en croissance et des salaires concurrentiels. »

M. Huot est confiant dans l'avenir. Non seulement les grands indicateurs économiques sont bons, mais il prévoit une forte croissance dans la construction d'immeubles commerciaux. « Québec est la région qui affiche le taux d'occupation des locaux commerciaux le plus élevé au Canada et l'investissement croît, en moyenne, de 8,2 % depuis l'an 2000 », affirme-t-il.

Québec compte maintenant « une masse critique » d'entreprises à fort potentiel de croissance, notamment dans l'optique et la photonique, les technologies de l'information, la santé, les biotechnologies, la défense et la sécurité, les plastiques et matériaux composites. Elle compte aussi une forte concentration de centres de recherche et de transferts de technologies. Il faut, selon M. Huot, consolider ces acquis.

M. Tellier souligne aussi l'importance des « actifs » de la région en recherche et développement et dans la fabrication de produits à forte valeur ajoutée. Ces secteurs sont essentiels pour sauter dans le train de l'économie du savoir et tenir le coup devant la mondialisation.

De son côté, M. Dolbec n'a rien contre la haute technologie, même s'il la trouve « un peu volage ».

Il souhaite donc que des efforts soient également consacrés au développement du secteur manufacturier.

En tous cas, tous s'entendent sur une chose : c'est lorsque les choses vont bien qu'il faut planifier l'avenir. ■

SECTEURS D'ACTIVITÉ EN CHIFFRES

> Produits transformés

	2e transformation du bois	Plastiques et matériaux composites	Fabrication métallique
Nbre d'entreprises	300	130	700
Nbre d'employés	8 000	5 300	14 000

> Technologies appliquées

	Technologies (optique, photonique, électronique)	Défense et sécutité	Technologies de l'information	Recherche
Nbre d'entreprises	120	80	258	18
Nbre d'employés	3 100	5 000	8 000	1 200

> Santé et nutrition

	Sciences de la vie	Transformation alimentaire	Neutraceutiques	Centres de recherche
Nbre d'entreprises	25	180	15	71
Nbre d'employés	1 000	9 600	800	4 100

SOURCE : PÔLE QUÉBEC CHAUDIÈRE-APPALACHES — TABLEAUX : LES AFFAIRES

D'ici 2008, la région devra combler 85 000 emplois

Selon Emploi-Québec, le taux de création d'emplois de la Capitale-Nationale est inférieur à la moyenne nationale

Bernard Plante
dossiers@transcontinental.ca

Emploi-Québec estime que 84 600 nouveaux emplois seront à combler dans les régions de Québec et de Chaudière-Appalaches entre 2004 et 2008. La majorité de ces emplois s'explique par les prochains départs à la retraite.

À Québec, l'économie va bien en général, le taux de chômage est bas, mais le taux de création d'emplois dans la région est inférieur à la moyenne nationale. Emploi Québec établit la moyenne québécoise à 1,4 % dans l'horizon 2004-2008. Pour la région de la Capitale-Nationale, le taux est de 1 %. Et il est de 1,3 % dans Chaudière-Appalaches.

Emploi-Québec estime que 49 600 postes devront être comblés, au cours de cette période de quatre ans, dans la région de la Capitale-Nationale. Les deux tiers (68 %) de ces emplois s'expliquent par les remplacements des départs à la retraite et les décès. Le tiers restant provient de la croissance de l'économie.

La situation est légèrement différente dans Chaudière-Appalaches. Les besoins en main-d'œuvre représenteront 35 000 emplois. La croissance économique sera responsable de 40,5 % de ces nouveaux emplois. Le reste, 59,5 %, s'explique par le remplacement de la main-d'œuvre.

Des défis à relever

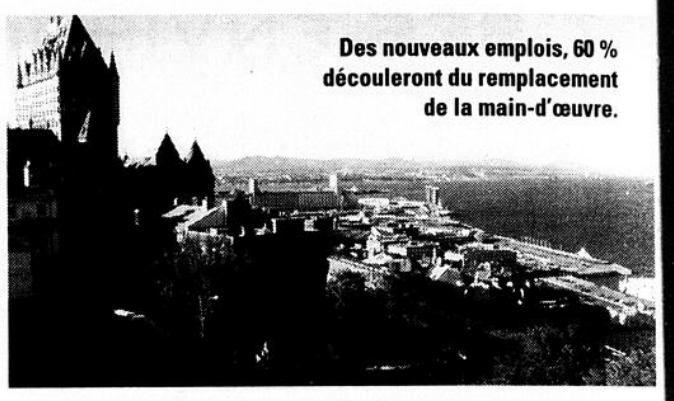
Dans ses analyses régionales, Emploi-Québec note : « Les défis sont grands, notamment en ce qui concerne la rareté de la main-d'œuvre. La gestion prévisionnelle de la main-d'œuvre (...) est plus que jamais un élément important. »

Ces remarques rejoignent les conclusions de la **Communauté métropolitaine de Québec** (CMQ) dans son document *Le choc démographique.* Pour le territoire de la Communauté métropolitaine, elle note : « Le vieillissement sera déjà bien enclenché en 2011. À ce moment-là, le seuil de remplacement de la main-d'œuvre ne sera plus assuré, et on comptera deux fois plus d'aînés que de jeunes. À Lévis, qui représente aussi une bonne part de la CMQ, c'est plutôt vers 2021 que le vieillissement atteindra la même intensité. »

Pénurie annoncée

Une récente recherche effectuée par le quotidien *Le Soleil,* en collaboration avec Emploi-Québec, indique « qu'au moins 3 000 postes spécialisés sont à combler dès maintenant dans les régions de Québec et de Chaudière-Appalaches. Ce chiffre grimpera à 10 000 d'ici trois ans, si un coup de barre n'est pas donné. »

Les secteurs visés sont notamment ceux du tourisme, de l'industrie du plastique, de la transformation du bois, du multimédia et des jeux informatiques, de la construction, de l'assurance, de la science et des technologies. ■



Des nouveaux emplois, 60 % découleront du remplacement de la main-d'œuvre.

D'où provient le choc démographique ?

« On parle aujourd'hui de mondialisation, mais nous sommes trop homogènes, à Québec. » L'opinion de **Gérard Bélanger,** professeur titulaire en économie à **l'Université Laval,** est tranchée. S'il est généralement admis que Québec connaît un déficit démographique, le professeur se montre encore plus pessimiste.

Il fonde sa comparaison sur les régions métropolitaines de recensement (RMR) de Québec et d'Ottawa. En 1956, dit-il, la RMR de Québec représentait 90 % de la population de la RMR d'Ottawa. En 2001, cette proportion n'était plus que de 63 %.

« Le déclin relatif de Québec par rapport à Ottawa, dit-il, c'est la contrepartie du déclin relatif de Montréal par rapport à Toronto. »

Les chiffres du dernier recensement indiquent que la tendance est bien ancrée. La population de la RMR d'Ottawa a crû de 6,5 % entre 1996 et 2001. À Québec, l'augmentation n'a été, durant la même période, que de 1,6 %. Et cette perte du poids relatif de Québec par rapport à Ottawa, M. Bélanger l'explique essentiellement par le flux d'immigrants beaucoup moins important à Québec.

Selon **Statistique Canada,** pour des périodes de dix ans, l'arrivée de nouveaux immigrants dans la RMR de Québec a été de 0,8 % en 1981, de 0,9 % en 1991 et de 1,3 % en 2001. Au cours des mêmes périodes, les chiffres sont de 4,2 %, 5,1 % et 6,8 % dans la RMR d'Ottawa.

Résultat : « Québec est une ville belle et homogène, idéale pour ceux qui comme moi avoisinent les 65 ans, mais pas pour les jeunes. Quel est donc son avenir, alors que le monde d'aujourd'hui est hétérogène et mobile ? » s'interroge le professeur. ■ **B.P.**

Le Centre de recherche du CHUL s'apprête à embaucher

Son agrandissement représente un investissement de 50 M$

Bernard Plante
dossiers@transcontinental.ca

Le Centre de recherche du **Centre hospitalier de l'Université Laval** (CHUL) procédera, d'ici quelques jours, à la la première pelletée de terre du Centre de génomique de Québec. Ce cinquième agrandissement du CRCHUL depuis 1972 représente un investissement de 50 M$. Le nombre d'employés passera de 1 200 à 1 600.

Ce centre de recherche biomédicale est l'un des plus importants du Canada. Des 50 M$ investis, 27 M$ seront consacrés à la construction des installations, le reste, 23 M$, servira à l'achat d'équipement. Les nouvelles installations seront livrées fin 2006.

« Cela donnera à l'Est du Québec un accès à l'expertise de la médecine du futur, qui repose sur la génomique », souligne **Fernand Labrie,** directeur de la recherche du Centre de recherche du CHUL.

Vers une médecine individualisée

La génomique, c'est l'étude des composants de l'ADN, c'est-à-dire des gènes. « Cela permettra de faire une médecine individualisée, notamment en ce qui concerne les cancers », souligne le Dr Labrie.

Les individus ne répondent pas tous de la même manière aux traitements contre le cancer, et les doses qui doivent être administrées varient d'un patient à l'autre. La génomique servira à identifier clairement les traitements le plus appropriés et les doses qui doivent être administrées.

« La recherche et le développement de produits à haute valeur ajoutée est notre seul moyen de faire face à la compétition asiatique, souligne M. Labrie. L'objectif est de réussir à vendre à l'étranger des produits qu'ils ne possèdent pas ou qu'ils ne peuvent pas produire. »

Faire de la recherche est payant. Les données du Centre de recherche indiquent que le rendement moyen sur les investissements de fonds publics a atteint 408 % entre 1997 et 2002. Chaque dollar investi a permis au Centre de recherche de décrocher 4 $ en contrats de recherche venant de l'étranger. « Cela apporte de l'argent neuf », souligne-t-il.

Il reste du chemin à faire

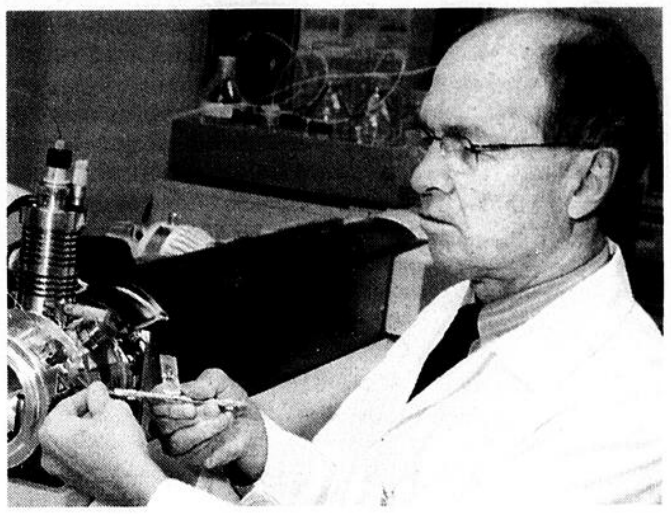
Le transfert des résultats des travaux de recherche vers des entreprises susceptibles de les matérialiser en produits commercialisables est générateur d'emplois. La diversification de l'économie amorcée dans la région de Québec permet ce type de transfert.

« Il reste toutefois du chemin à faire », estime M. Labrie, qui considère qu'il faut multiplier par cinq le nombre de découvertes qui sont transférées vers les entreprises.

Deux problèmes se posent. Premièrement, le manque de capital de risque pour les entreprises qui démarrent. Deuxièmement, la coopération entre tous les intervenants est fragile. M. Labrie note « des difficultés de collaboration » entre les institutions universitaires, leurs centres de recherche, les organismes de transfert technologique et les partenaires de l'industrie.

« Il faut que la volonté de tout ce beau monde réussisse davantage à traduire les découvertes en produits commercialisables, dit-il. Nous avons une nouvelle dynamique à bâtir. »

Le Centre de recherche du CHUL a déjà permis à des entreprises de voir le jour ou de renforcer leurs assises. On peut penser, entre autres, à **Aeterna,** à **Anapharm,** à **IDI** et à **Biochem.** « Mais, il faut que les exceptions deviennent la règle », précise-t-il. ■



Fernand Labrie, du CRCHUL : « Nous avons une nouvelle dynamique à bâtir. »

Les technologies de pointe disposent d'une carte maîtresse

« Les entreprises de haute technologie demeurent fragiles et dépendent d'investissements en capital de risque. Certaines n'ont pas atteint leur seuil de rentabilité. »

Telle est l'opinion de **Francine Laurent,** présidente-directrice générale d'**Innovatech Québec Chaudière-Appalaches,** dont le portefeuille de 70 M$ est composé de titres d'une soixantaine d'entreprises.

Richard Cloutier, vice-président, sciences de la vie, santé et nutrition, du **Pôle Québec Chaudière-Appalaches,** estime également qu'il y a un potentiel qu'il faut exploiter. « Pour consolider les acquis, il serait bon d'assister à des opérations de fusion-acquisition, dit-il. Il serait également bon de former, attirer et retenir à Québec les **Gretzky** et les **Crosby** de la science. »

En aval

Mme Laurent note, depuis deux ou trois ans, un essoufflement dans le secteur. « Paradoxalement, dit-elle, le capital de risque n'a peut-être jamais été aussi abondant. C'est vrai à Québec, au Québec et aux États-Unis. Mais il se déplace en aval, vers des entreprises déjà bien établies.

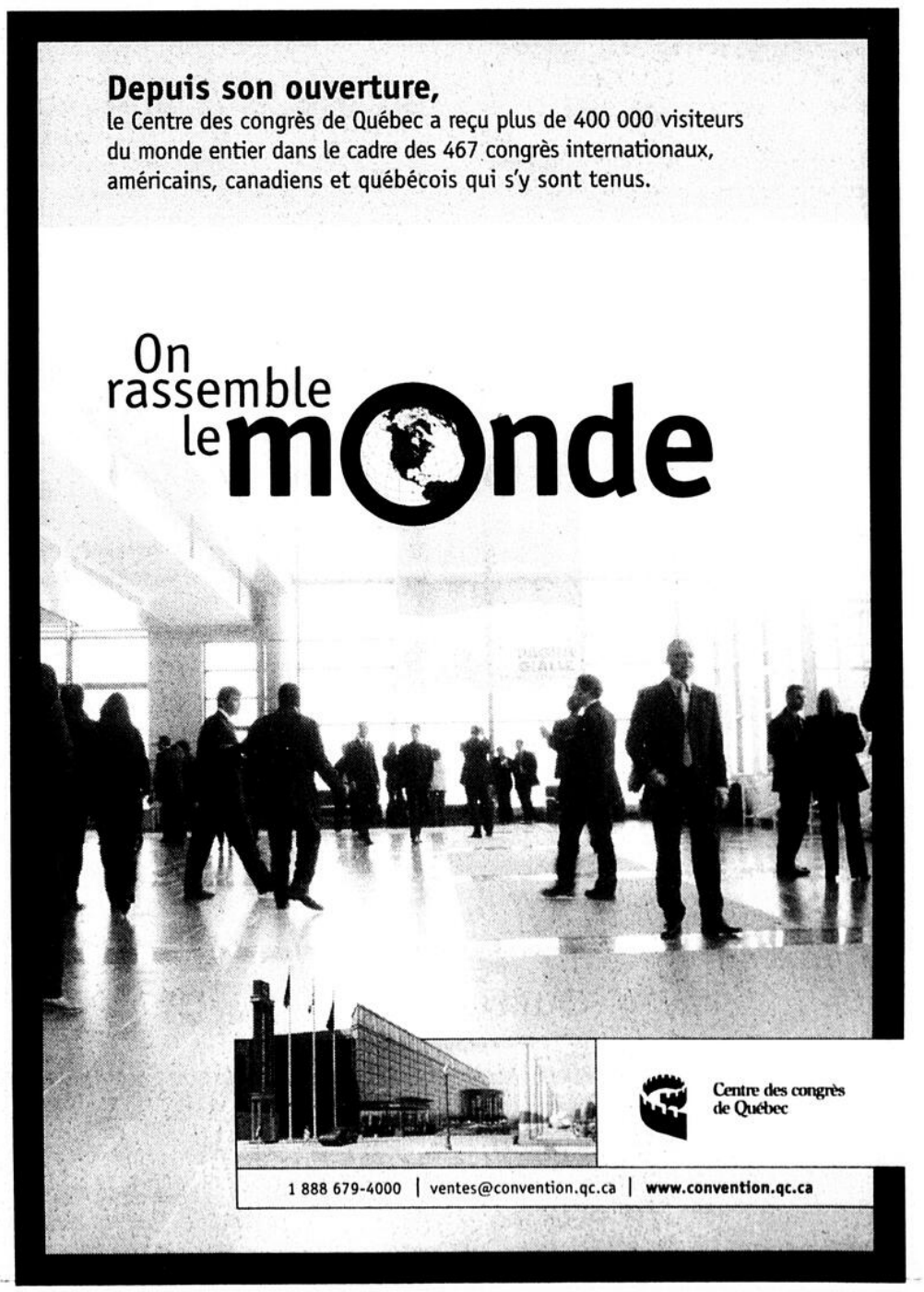
« Attirer de grandes entreprises ici est un immense défi, poursuit-elle. Il faut plutôt miser sur le développement local des cerveaux et des entreprises, cultiver les partenariats et accroître la commercialisation. »

Changement de mentalité

Pour M. Cloutier, développer les réseaux d'affaires, favoriser les transactions, attirer du financement et assurer la promotion des transferts technologiques sont parmi les objectifs à atteindre.

À ce sujet, il note une amélioration dans les relations entre les chercheurs et les entreprises. Il y a quelques années, un chercheur pouvait avoir l'impression « d'avoir vendu son âme au diable » lorsque les résultats de ses travaux trouvaient une application commerciale. Cette attitude est en train de changer, selon lui.

Pour **Antonio Lara,** vice-président, technologies appliquées, du Pôle, le secteur a retrouvé le niveau d'emplois qui existait avant l'éclatement de la bulle technologique. « On repart lentement, mais sûrement, dit-il. Les perspectives d'avenir sont bonnes, même il nous faudra rivaliser avec des concurrents compétitifs, comme ceux qui émergent en Asie. » ■ **B.P.**



Saint-Roch, la nouvelle image de Québec

La rénovation entreprise dans les années 90 porte ses fruits

Bernard Plante
dossiers@transcontinental.ca

Le quartier Saint-Roch à Québec était mort. Commerces fermés, vitrines placardées, pauvreté, etc. Aujourd'hui, les *cracks* de l'informatique, les docteurs en physique, les fonctionnaires, les artistes, les universitaires, les journalistes, les gens d'affaires et les clochards s'y côtoient.

Certains présentent d'ailleurs Saint-Roch comme le plus beau modèle de réussite économique des dix dernières années à Québec. « Saint-Roch, c'était Beyrouth et c'est devenu le nouveau centre-ville », lance **Régis Labeaume,** président-directeur général de la **Fondation de l'entrepreneurship.**

Un peu d'histoire

« Dans les années 30, 40 et 50, Saint-Roch était le quartier ouvrier type, dit **Simon Langlois,** professeur en sociologie à l'**Université Laval.** C'était le boulevard Charest, avec ses commerces, ses manufactures et les quartiers ouvriers à proximité. C'était aussi le *red light* de Québec. »

MARTIN MARTEL

Jean-Yves Tellier, de la Ville de Québec : « Il n'était pas question d'en faire un quartier de bureaux qui se vide à 17 h. »

Les années 60 et 70 ont porté un dur coup au quartier. L'étalement urbain, l'arrivée des centres commerciaux en banlieue et les difficultés de différents secteurs économiques en sont les principales raisons. La rue Saint-Joseph a été transformée en galerie pour tenter de concurrencer les banlieues, mais cela n'a pas suffi.

Dans les années 90

En 1992, rappelle M. Langlois, le maire **Jean-Paul L'Allier** a eu l'idée de moderniser les infrastructures environnantes, en faisant le pari que les entreprises suivraient. Le jardin de Saint-Roch a ainsi été aménagé. Et des incitatifs fiscaux ont été adoptés pour attirer les entreprises.

Aujourd'hui, le quartier Saint-Roch abrite **CGI, Ubisoft, ABB,** l'**INRS, Taleo,** le **Centre national des nouvelles technologies de Québec** (CNNTQ), qui regroupe 85 PME des technologies de l'information, le quotidien *Le Soleil,* **TQS,** etc. L'**Université du Québec,** l'École des arts visuels de l'**Université Laval,** le théâtre de **La Bordée** y sont également implantés. Sans parler des bars, des restaurants et autres boîtes branchées.

« Il n'était pas question d'aménager uniquement un lieu de travail qui se vide à 17 h », souligne **Jean-Yves Tellier,** directeur du service de développement économique de la Ville de Québec. Des *condos* sont apparus, la nouvelle population étant en bonne partie composée de célibataires et de jeunes couples sans enfant. Une première résidence pour étudiants a été inaugurée l'été dernier par l'Université du Québec. Un L'ensemble comptant 96 chambres a coûté près de 4 M$.

Bref, le quartier attire une population jeune qui « consomme et qui aime s'éclater », souligne M. Labeaume.

Cette mouvance s'inscrit dans une tendance plus large. « En Amérique du Nord, on constate un retour vers les grandes villes », note M. Langlois.

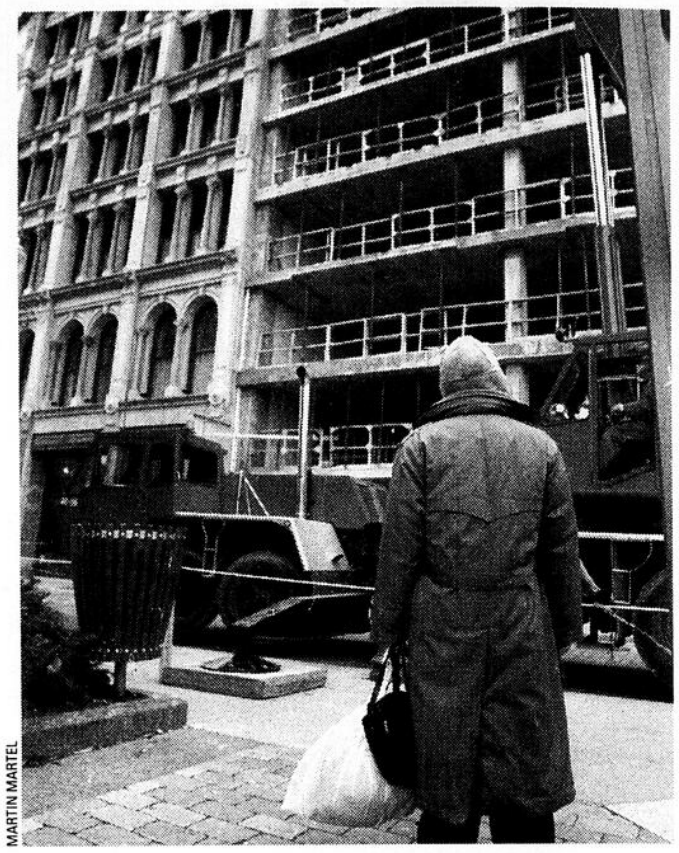
Un peu de folie

« Saint-Roch, c'est le profil de notre nouvelle ville, croit Régis Labeaume. Québec est une ville magnifique, mais elle est indolente, elle manque d'âme, elle n'a pas cette mentalité de gagnant et l'esprit d'entrepreneuriat. Elle manque de folie. Souvent, ce sont les artistes qui apportent ça. Ici, ce sont les employés des TI. »

M. Labeaume souhaite que Saint-Roch devienne un milieu « éclaté » grâce à « une culture *underground* » susceptible d'inciter les jeunes à ne pas quitter Québec.

Traditionnellement, le clivage entre la haute-ville et la basse-ville repose sur la richesse. L'apparition d'une nouvelle classe de jeunes entrepreneurs dans Saint-Roch remet en cause ce modèle.

Aussi, M. Labeaume voit dans le réveil du quartier « un facteur liant capable d'unifier Québec ». ■


MARTIN MARTEL

Le quartier est en train de changer de visage, passant de celui de la pauvreté à la modernité.

PÔLE Québec Chaudière-Appalaches

Concerter - Mobiliser - Agir

3 priorités pour un développement économique vigoureux

- Mettre en valeur nos secteurs d'excellence
- Promouvoir la zone économique et la prospection d'investissement
- Insister sur les meilleures pratiques en développement des affaires et en formation

Sciences de la vie, Santé et Nutrition

Matériaux transformés

Technologies appliquées

Entreprises innovantes

Partenaires

Ville de Québec — Bureau de la Capitale-Nationale Québec — Développement économique Canada Canada Economic Development Canada

www.pole-qca.ca - (418) 681-9700

La vitalité insoupçonnée des entreprises technos

Plusieurs PME du Centre national des nouvelles technologies ne peuvent toutefois postuler aux appels d'offre du gouvenement

Bernard Plante
dossiers@transcontinental.ca

« Les 85 entreprises établies dans le **Centre national des nouvelles technologies de Québec** font preuve d'une grande vitalité. La plupart font des affaires à l'étranger. Mais elles ne se connaissent pas vraiment entre elles et sont mal connues à Québec même. »

Tel est le point de vue de **Carole Simard**, directrice de **Plate-forme création multimédia.**

L'organisme a été créé conjointement, il y a un an, par l'**Université Laval** et la Ville de Québec. Sa mission consiste essentiellement à établir un pont entre le secteur de la recherche et les entreprises et à soutenir les entrepreneurs dans la définition et la réalisation de leurs objectifs.

Des technologies conçues à Québec ne bénéficient pas forcément aux entreprises de l'endroit.

Le Centre est situé au cœur du quartier Saint-Roch. Plus de 2 500 personnes y travaillent. « Si nous n'avions pas eu ce regroupement, plusieurs entreprises auraient disparu, estime M^me^ Simard. Le Centre a compté jusqu'à 137 entreprises. La réduction de leur nombre est le résultat de fusions et d'acquisitions. Ça augmente leur masse critique et ça assure leur vitalité. »

Le hic, selon M^me^ Simard, c'est que ces « ressources exceptionnelles » sont souvent mieux connues à l'étranger qu'ici. « Du coup, il y a des technologies faites à Québec dont ne bénéficient pas forcément les entreprises d'ici, dit-elle. Des technologies intéressantes, puisqu'elles suscitent l'intérêt des États-Unis et de pays européens. »

Carole Simard, de Plate-forme création multimédia : « Nombre d'entreprises des nouvelles technologies sont encore méconnues à Québec même. »

Quelques préoccupations

Autre problème : nombre de PME du Centre ne postulent pas à des appels d'offres du gouvernement provincial, car les critères de sélection sont « trop stricts », selon M^me^ Simard. « Il faut trouver un moyen pour les simplifier, pour les rendre véritablement accessibles aux PME du Centre », dit-elle.

Interrogé à ce sujet, **Henri-François Gautrin,** ministre délégué au gouvernement en ligne, s'est montré sensible au problème. « C'est une préoccupation que les PME du Centre ont, et que j'ai aussi, dit-il. Je vais essayer de régler ce problème. Je ne dis pas que je vais réussir, mais je vais essayer. »

M. Gautrin a été particulièrement frappé par le cas d'une entreprise du Centre qui exporte en Californie, mais qui n'entre pas dans le cadre défini par le ministère des **Transports** pour les appels d'offres. « Nul n'est prophète en son pays », laisse-t-il tomber. ■

Si vous souhaitez **implanter, déménager**
ou **agrandir** votre entreprise à Québec,
faites confiance à ceux et celles
qui connaissent la ville comme personne.

Nous sommes là pour vous.

Accueillir, comprendre, solutionner !

Service du développement économique
Division du développement industriel, commercial et des services

Téléphone : (418) **641-6185**
Télécopieur : (418) 641-6458

Courriel : deveconomique@ville.quebec.qc.ca
www.ville.quebec.qc.ca/fr/affaires/parcs_industriels.shtml

VILLE DE QUÉBEC

Des milliers d'emplois gouvernementaux seraient menacés

Les analyses du professeur Mainguy estiment que jusqu'à 26 000 emplois sont en jeu

Bernard Plante
dossiers@transcontinental.ca

Selon **Pierre Mainguy**, professeur d'économie au **Cégep François-Xavier-Garneau**, les effectifs des services d'État vont se serrer la ceinture. « Le plan de modernisation de l'État va se traduire par des pertes globales qui peuvent varier entre 15 000 et 26 000 emplois », dit-il.

Cette estimation provient d'une étude qu'il a menée à la demande de la **Communauté métropolitaine de Québec.** L'objectif : mesurer l'impact qu'aura sur Québec la politique du gouvernement **Charest** visant à réduire la taille de la fonction publique (l'étude comprend les organismes gouvernementaux) de 20 % entre 2004 et 2014.

Québec représente 9 % de la population de l'ensemble du territoire, mais la ville accapare le tiers des emplois gouvernementaux.

Un impact direct

Au 31 mars 2004, selon les chiffres répertoriés par la **Commission de la capitale nationale du Québec** (CCNQ), l'effectif des ministères du gouvernement du Québec et des 158 organismes gouvernementaux (les sociétés d'État comprises) s'élevait à 117 577 employés.

L'effectif total se répartissait géographiquement de la façon suivante : 39 124 employés (33,3 %) dans la Ville de Québec; 35 238 employés (30 %) dans la Ville de Montréal; 43 215 employés (36,8 %) dans les autres régions.

M. Mainguy pose le problème de la façon suivante. Le nombre d'employés de l'État à Montréal et dans les autres régions du Québec correspond, *grosso modo,* à leur poids démographique. À Québec, les chiffres sont disproportionnés. Québec représente 9 % de la population de l'ensemble du territoire, mais la ville accapare le tiers des emplois gouvernementaux.

En clair, les emplois de fonctionnaires à Québec sont largement payés à même les taxes et les impôts prélevés ailleurs sur le territoire. En conséquence, les abolitions de postes dans la fonction publique auront un impact négatif à Québec. « Un fonctionnaire qui travaille à Québec est largement payé par des impôts qui viennent d'ailleurs. Ça fait entrer de l'argent neuf », précise le professeur.

Deux hypothèses

Une première hypothèse, dite faible, table sur une réduction homogène de 20 % du nombre de fonctionnaires sur l'ensemble du territoire québécois. Le nombre d'emplois directs perdus serait alors de 5 529 à Québec. M. Mainguy ajoute la perte de 9 255 emplois indirects (baisse des dépenses gouvernementales, réduction de la consommation dans l'ensemble de l'économie, etc.) et arrive à une perte potentielle de 14 484 emplois sur une période de 10 ans.

La politique gouvernementale vise à réduire de 20 % la taille de la fonction publique d'ici 2014.

L'étude indique toutefois que la réduction du nombre d'employés de l'État entre 1995 et 1998, de 114 000 à 99 000, ne s'est pas faite de façon homogène. Québec, souligne-t-il, avait écopé de 52 % des pertes.

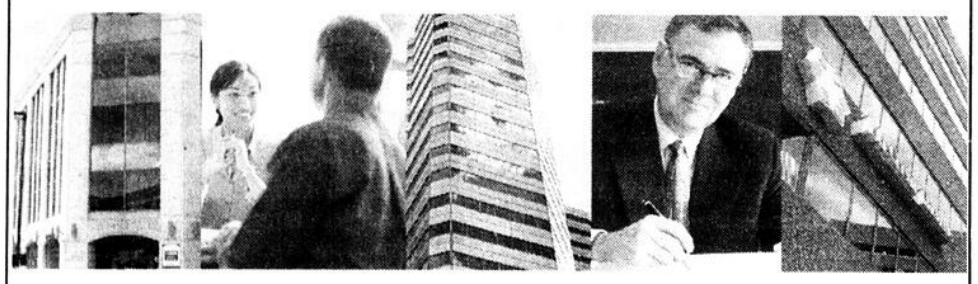
Si ce scénario devait se répéter, hypothèse dite forte, M. Mainguy estime que 9 438 emplois directs et 16 705 indirects pourraient être perdus, soit 26 143 emplois sur une période de 10 ans.

Que faire ?

Selon M. Mainguy, trois pistes peuvent être suivies. Premièrement, « on doit réclamer le rapatriement des centres de décision gouvernementaux vers Québec »; deuxièmement, le gouvernement doit contribuer financièrement à l'effort de diversification de l'économie; troisièmement, Québec doit prendre le taureau par les cornes. Il faut, dit-il, sortir de cette mentalité entraînée par une économie largement soutenue par la présence de l'État.

« Québec n'a pas eu à développer d'esprit d'entrepreneuriat parce qu'elle est portée par la fonction publique depuis la Révolution tranquille des années 60 », estime le professeur. M. Mainguy était de la création du **Rassemblement populaire de Québec** dans les années 70. Il a quitté la politique municipale en 1993, alors qu'il siégeait au comité exécutif de la Ville de Québec. ■

Joli-Cœur, Lacasse
Geoffrion, Jetté, St-Pierre
AVOCATS



Un monde de compétences

- QUÉBEC 1134, chemin St-Louis
  Bureau 600, Sillery (Québec) G1S 1E5
  Tel.: (418) 681-7007 Télec.: (418) 681-7100
- MONTRÉAL 2001, avenue McGille College
  Bureau 900, Montréal (Québec) H3A 1G1
  Tel.: (514) 871-2800 Télec.: (514) 871-3933
- TROIS-RIVIÈRES 1500 rue Royale, bureau 450
  Trois-Rivières (Québec) G9A 6E6
  Tel.: (819) 379-4331 Télec.: (819) 379-3624

- Droit administratif
- Droit des affaires contentieuses
- Droit fiscal
- Droit des assurances
- Droit des affaires internationales
- Droit commercial
- Droit des garanties et de l'insolvabilité
- Droit immobilier
- Droit de la personne et de la famille
- Droit des ressources humaines
- Droit de la propriété intellectuelle

www.jolicoeurlacasse.com

Membre du Pannone Law Group (g.e.i.e.)

Berlin, Dresde, Munich, Bruxelles, Luxembourg, Rio de Janeiro, São Paulo, Barcelone, Madrid, Paris, Lyon, Londres, Manchester, Milan, Rome, Rotterdam, Andorre, Genève, Lisbonne, Vienne, Montevideo, San José (Costa Rica), Nicosie, Shangaï, Beijing, Alicante, Francfort, Tel Aviv, Alberville, Ko'In, Palma de Mallorca

Employeurs, face au défi démographique

Soyez «PRIIME» !

Embauchez une personne immigrante

www.emploiquebec.net

Le «Programme d'aide à l'intégration des personnes immigrantes et des minorités visibles en emploi (PRIIME)*» est la solution pour maintenir la croissance de votre entreprise, en recrutant et explorant toutes les compétences disponibles sur le marché du travail.

Emploi-Québec peut vous aider à adapter les compétences d'une personne immigrante au contexte de travail nord-américain tout en contribuant à une partie de son salaire.

Communiquez avec l'un de nos centres locaux d'emploi (CLE) de la région de la Capitale Nationale.

Pour savoir où se trouve le centre local d'emploi le plus près, vizitez www.emploiquebec.net

Emploi Québec
Capitale-Nationale

* Programme offert par Emploi-Québec en étroite collaboration avec le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles et avec Investissement Québec.

SÉRIE DROIT
LITIGE COMMERCIAL

Contester en cour ou non, telle est la question

Plusieurs options s'offrent à l'entrepreneur qui déchire un contrat ou qui voit son client y déroger

Yan Barcelo
dossiers@transcontinental.ca

Voilà qu'un contrat échoue. Mais tout n'est pas perdu. Plusieurs voies de résolution se présentent encore pour sauver les meubles.

Demandez-vous d'abord quelles sont les raisons qui peuvent mener le partenaire à résilier un contrat. **Michel Gélinas,**

Jocelyne Gagné, de Desjardins Ducharme, demande souvent à ses clients désirant résilier un contrat de donner un préavis raisonnable au partenaire.

associé chez **Stikeman Elliott,** à Montréal, dénombre trois grandes catégories de motifs.

Les motifs économiques, d'abord, qui font en sorte qu'une relation n'est plus profitable pour l'une des parties, qui peut trouver une entente plus profitable ailleurs. Ou encore, l'une d'elles peut trouver des produits ou services concurrents qui correspondent mieux à ses besoins.

Les motifs stratégiques, ensuite, lorsqu'on décide d'abolir un contrat pour ne plus avoir à offrir les produits ou services pour restructurer ou réorienter ses activités. Par exemple, un manufacturier qui a signé une entente de distribution pourrait juger plus intéressant d'assurer désormais sa propre distribution.

Enfin, Me Gélinas évoque les motifs imputables à l'autre partie, par exemple, si le partenaire ne respecte plus ses engagements ou, plus simplement, fait faillite.

Une fois le contrat compromis, reste à trouver des solutions pour régler le différend, indique **Jocelyne Gagné,** associée spécialisée en litige commercial chez **Desjardins Ducharme,** à Montréal. Celles-ci sont de deux ordres : non judiciaires et judiciaires.

Devant le juge

Du côté non judiciaire, deux modèles ont gagné en popularité dans la dernière décennie : la médiation et l'arbitrage (voir l'article en page 50).

Quant au processus judiciaire, on peut en citer trois : la demande d'injonction (ou l'exécution en nature des obligations), l'action en dommages

Michel Gélinas, de Stikeman Elliott, conseille de chercher avant tout les véritables raisons du différend.

et intérêts (ou l'exécution par équivalent monétaire) et la demande en résiliation ou en résolution du contrat.

Me Gagné rappelle les trois critères sur lesquels s'appuie un juge pour accorder une injonction. D'abord, il doit y avoir apparence de droit dans la solution, c'est à dire qu'elle découle d'un motif qui pourrait être considéré comme valable. Ensuite, le demandeur doit faire valoir que, sans injonction, il risque de subir un préjudice irréparable. Enfin, il doit convaincre le juge que les inconvénients sont surtout de son côté.

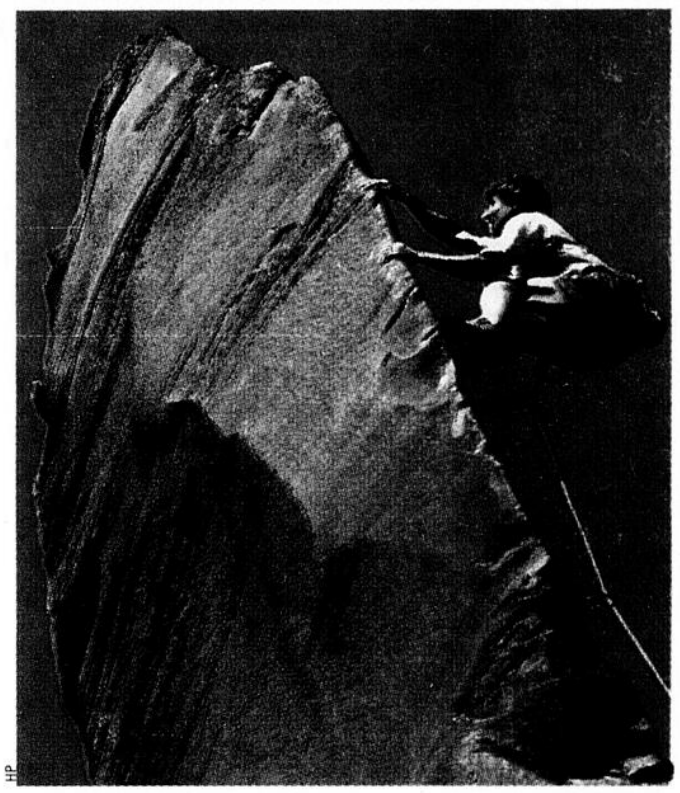
Claude Laferrière, avocat en droit commercial en pratique privée, à Boucherville, établit la différence entre résiliation et résolution. La résiliation « ne remet pas les parties en l'état où elles étaient préalablement au contrat », pour reprendre le jargon juridique.

Dans la résiliation d'un contrat de construction, le contracteur ne peut pas partir en emportant son béton et ses poutres. La cause vise donc à réclamer un dédommagement pour couvrir les dépenses engagées et irrécupérables.

Une jugement de résolution, quant à lui, remet les parties en l'état. Un partage des biens de chaque partie est effectué, et chacune reprend ses billes.

Évidemment, la poursuite en cours ne se fait pas seulement à l'initiative du contractant qui interrompt un contrat. Celui-ci peut très bien ne plus honorer son contrat, jugeant que l'autre partie est fautive, et attendre que cette dernière lance une poursuite – qui pourrait très bien ne pas se matérialiser. En revanche, s'il juge que la négligence de l'autre partie lui cause un préjudice, il peut très bien lancer une poursuite en dommages et intérêts.

Notons que le droit canadien n'est pas punitif, contrairement à celui des États-Unis. Les décisions accordant des dommages exemplaires sont rares, et les juges ne les appliquent que dans les cas où un droit garanti par la *Charte des droits et libertés de la personne* est enfreint. Cela signifie que la partie la plus faible dans un contrat peut voir sa contrepartie abuser de ses droits et s'en tirer sans punition.



Régler un litige commercial peut parfois sembler aussi ardu que de gravir une montagne. Mais avec des conseils avisés, chacun peut trouver la solution adaptée à son problème.

Sans tribunal

On peut, dans certains cas, ne pas recourir aux tribunaux pour résilier un contrat. Un bon contrat contient des clauses de résiliation suffisamment claires pour permettre aux parties de mettre fin à leur entente sans se crêper le chignon.

Une partie peut signaler à l'autre qu'elle n'a pas respecté des délais ou des standards de qualité et, du coup, l'aviser qu'elle compte mettre fin à l'entente. « Quand je suis consultée de manière préventive, je recommande aux entrepreneurs de donner un préavis raisonnable, assez long pour permettre à l'autre partie d'encaisser le coup, dit Mme Gagné. Il est rare alors que le différend se judiciarise. » ■

En affaires, il faut savoir poser les bons gestes.

FINANCEMENT ET SERVICES FINANCIERS ▪ FUSIONS ET ACQUISITIONS ▪ CONCURRENCE
FISCALITÉ ▪ VALEURS MOBILIÈRES ▪ DROIT IMMOBILIER ▪ PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE
TRAVAIL ET EMPLOI ▪ LITIGE COMMERCIAL ▪ ASSURANCES ▪ RECOURS COLLECTIFS
ENVIRONNEMENT ▪ ÉNERGIE ET RESSOURCES NATURELLES ▪ INFORMATION ET VIE PRIVÉE

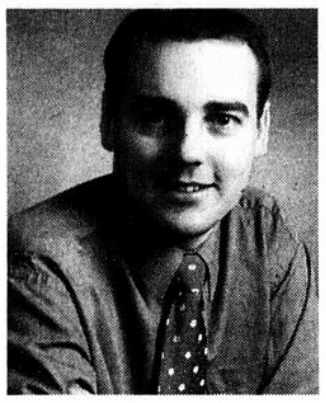
LAVERY, DE BILLY
AVOCATS
MONTRÉAL
QUÉBEC
LAVAL
OTTAWA
www.laverydebilly.com
Lavery, de Billy S.E.N.C.R.L.

Trop d'entrepreneurs négligent de rédiger un contrat solide

Yan Barcelo
dossiers@transcontinental.ca

Souvent, les grandes entreprises rédigent des contrats hermétiques, dans lesquels rien n'est laissé au hasard. Du côté des PME, c'est le contraire; les contrats manquant souvent de rigueur. Pas étonnant, du coup, que les PME aboutissent régulièrement devant le juge.

C'est une situation que déplore **Éric Stevens,** associé chez **Ogilvy Renault.** « Je vois trop souvent des contrats qui ne sont pas bien faits, dit-il. Ils ne répondent pas aux questions fondamentales comme : qui ? quand ? quoi ? où ? comment ? pourquoi ? et, pour combien ? »



Éric Stevens, d'Ogilvy Renault : « Un contrat doit répondre aux questions comme: Qui ? Quand ? Quoi ? Où ? Comment ? Pourquoi ? Et, pour combien ? »

Traquer le non-dit

Un bon contrat doit contenir beaucoup d'éléments : le but poursuivi, les objets visés, les prix, les modalités de paiement, l'intervention éventuelle de tiers, les obligations de chaque partie, les avis de résolution, etc. Il y a trop d'éléments pour les énumérer tous, d'autant plus que chaque type de contrat comporte des conditions particulières, qu'il s'agisse par exemple d'un contrat de distribution, de location commerciale, de sous-traitance ou d'impartition.

Aussi importantes que le contrat lui-même, les discussions préalables et la rédaction doivent être menées avec soin, selon **Claude Laferrière,** avocat de droit commercial en pratique privée, à Boucherville.

« La négligence la plus fréquente est le non-dit, souligne-t-il. Quand les gens vont se battre en cour, c'est autour du non-dit. Il y a souvent un manque de transparence, et ça constitue un manquement au devoir de divulgation, le consentement des parties devant être libre et éclairé. »

Ces échanges préalables mettent souvent en présence des entrepreneurs enthousiasmés par un projet et qui discutent en détail de tous les éléments positifs et dynamiques du projet. Mais ils négligent souvent de se pencher sur les aspects plus obscurs, qui peuvent surgir. Les exemples d'oubli sont nombreux : les faiblesses des produits ou services de l'un et de l'autre, les carences des systèmes de production ou de distribution, etc.

Une erreur fréquente est de négliger les problèmes susceptibles de contrecarrer l'exécution du contrat. De fait, cela demande un effort d'imagination, car les problèmes peuvent survenir de l'extérieur. « Par exemple, il est bon de s'interroger à l'avance sur ce qui se passera si l'exécution du contrat d'impartition est subitement stoppé, dit Me Stevens. Qu'arrivera-t-il du personnel affecté à ce mandat ? »

Discuter de tout cela n'est guère agréable, et c'est pourquoi il faut faire preuve de doigté, en particulier du côté des avocats. « Les juristes sont parfois perçus comme des rabat-joie, reconnaît Me Laferrière. Il nous faut inciter les partenaires à la prudence, sans pour autant leur enlever le goût de faire des affaires. »

On insère habituellement une clause qui précise que les stipulations du contrat ont préséance sur les discussions passées.

Ainsi, il ne faut pas faire l'économie de telles discussions, d'autant plus qu'elles sont l'occasion de jauger la fiabilité et de la bonne foi de son futur partenaire en affaires.

Flou artistique

Une fois ces discussions achevées, il appartient au contrat de les refléter le plus fidèlement possible.

« On insère habituellement une clause qui spécifie que les termes du contrat ont préséance sur l'ensemble des discussions et documents antérieurs, souligne **Marc-André Coulombe,** associé et spécialiste en litige chez **Stikeman Elliott.** On veut ainsi éviter que les discussions, qui ont souvent été tenues dans des contextes particuliers, viennent polluer les termes du contrat. »

Toutefois, un contrat qui fait loi ne signifie pas qu'il faille réécrire la Bible, surtout s'il s'agit d'une entente de 10 000 $. Il convient de considérer le contrat comme un cadre, non comme un carcan.

C'est pourquoi il est important de lui laisser assez de flexibilité pour évoluer au gré du temps, laisser de la place à l'évolution technologique des produits ou au fait que les parties peuvent s'engager dans des voies stratégiques différentes.

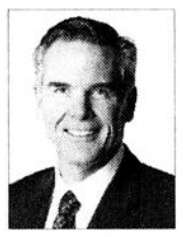
En fait, la clarté du contrat importe au premier chef. Elle n'est malheureusement pas toujours à l'ordre du jour. C'est souvent autour du prix – aussi un élément crucial du contrat – que les entrepreneurs entretiennent un flou qui, le cas échéant, peut les desservir. « Il arrive qu'on fixe une limite de prix, mais pas un prix comme tel », indique M. Stevens. ■

PRIX DROIT ET AFFAIRES - ZSA
Des conseillers juridiques du Québec

Félicitations à tous les finalistes!

CONSEILLER JURIDIQUE DE L'ANNÉE

Simon Rivet
Vice-président, Affaires juridiques et Secrétaire, Metro Inc.



David L. McAusland
Vice-président directeur, Développement d'entreprise, Directeur général, Services juridiques, Alcan Inc.

François D. Ramsay
Vice-président, Conseiller juridique principal et Secrétaire, Groupe Pages Jaunes

RÉALISATION EXCEPTIONNELLE

Marie Giguère
Anciennement, Première Vice-présidente, Chef du contentieux et Secrétaire, Molson Inc.

Sean Finn
Vice-président Affaires publiques, chef de la direction des Affaires juridiques et Secrétaire général, CN

Daniel Desjardins
Vice-président principal, Affaires juridiques, Bombardier Inc.

Martine Turcotte
Chef principal du service juridique, BCE Inc.

Les prix seront remis lors d'un cocktail qui aura lieu le **22 novembre 2005**, à l'hôtel Ritz-Carlton à Montréal.

ORGANISATEURS
DROIT AFFAIRES | ZSA

COMMANDITAIRE DU PRIX DU CONSEILLER JURIDIQUE DE L'ANNÉE
ERNST & YOUNG
La qualité dans tout ce que nous faisons

COMMANDITAIRES DE L'ÉVÉNEMENT
McCarthy Tétrault | Davies Ward Phillips & Vineberg | FMC | Ogilvy Renault | Fasken Martineau

La médiation et l'arbitrage ne sont pas une panacée

On a tendance à croire que la médiation et l'arbitrage permettent d'épargner temps, argent et ulcères aux différentes parties en litige. Or, ce n'est pas toujours le cas. Même s'ils sont parfois efficaces, ces recours pour régler un différend ont une pertinence restreinte.

Les deux parties peuvent avoir convenu dans leur contrat d'avoir recours à un médiateur ou à un arbitre en cas de litige. Elles peuvent aussi décider après coup d'y recourir, au moment où surgit le différend, sans l'avoir prévu dans le contrat.

« Pour ma part, j'ai tendance à recommander d'inclure une clause de médiation, basée sur la bonne foi, dans la majorité des contrats commerciaux », dit **Jocelyne Gagné,** associée spécialisée en litige chez **Desjardins Ducharme.**

Non juridique

Recourir à la médiation suppose que les deux parties demeurent de bonne foi et son prêtes à accepter la recommandation du médiateur. Mais il faut aussi savoir que la recommandation du médiateur n'est pas contraignante.

Si on a tout lieu de croire que son cocontractant est de mauvaise foi, recourir à la médiation peut s'avérer une perte de temps et d'argent, selon **Claude Laferrière,** avocat de droit commercial en pratique privée, à Boucherville.

Comme le note Me Gagné, la discussion que mène un médiateur n'est pas juridique.

« On laisse carrément tomber les règles de droit et on parle affaires, dit-elle. C'est un exercice dans lequel on recherche les zones à l'intérieur desquelles les compromis sont possibles. »

Il arrive que les parties s'entendent pour recourir à la médiation seulement un ou deux ans après avoir engagé une poursuite judiciaire. À ce moment-là, les égos se sont dégonflés, la poussière est retombée et chacun a déjà engagé beaucoup de frais sans être convaincu d'y gagner grand chose. Les discussions peuvent alors reprendre. Dans de telles circonstances, estime Mme Gagné, « il semble que 80 % des causes qui vont en conférence de règlement à l'amiable se règlent à la satisfaction des deux parties ».

L'importance de la confidentialité

Contrairement à ce qu'on trouve en médiation, les décisions arbitrales sont exécutoires et sans appel. La principale raison de recourir à l'arbitrage, et la seule valable selon Me Laferrière, est la confidentialité.

« Les noms des parties ne se retrouvent pas au greffe du Palais de justice », dit-il.

L'autre motif souvent invoqué pour y avoir recours est sa rapidité et son efficacité. « Mais ce n'est plus vrai, dit M. Laferrière. Certains arbitrages durent longtemps, chacun insistant pour faire venir ses témoins experts et les arbitres ayant des horaires chargés. De plus, il ne faut pas oublier que l'incitation à dire la vérité y est moins forte que dans une cour de justice. »

L'idée qu'un arbitrage est moins coûteux ne tient guère, selon des experts. « N'oublions pas qu'il faut payer les arbitres, alors que le juge est payé par l'État », note Mme Gagné. Et puis, faut-il faire appel à un seul arbitre ou recourir à la structure classique de deux arbitres nommés par chaque partie qui, à leur tour, en nomment un troisième ?

Jocelyne Gagné suggère un critère de décision approximatif : « Il faut prévoir un montant en deçà duquel il n'y aura qu'un seul arbitre, dit-elle. Pour une cause de moins de 200 000 $, par exemple, j'en appellerais à un seul arbitre. »

Pour M. Laferrière, la médiation et l'arbitrage ne se justifient que si chaque partie veut sincèrement régler le différend et est de bonne foi. Sinon, on risque de sortir aigri du processus

« Je fais davantage confiance aux cours de justice pour présenter une preuve ou faire avancer un dossier, dit-il. Je ne veux pas judiciariser à tout prix, mais je crois qu'il faut faire confiance aux juges en droit commercial. » ■ **Y.B.**

METTEZ-NOUS DE VOTRE CÔTÉ.

Lorsqu'il s'agit de défendre ses clients dans le c… de litiges et de recours collectifs, notre cabinet s… classe en tête de liste, selon le répertoire juridiqu… Lexpert. C'est pourquoi il vaut mieux nous avoir … vos côtés qu'en face de vous.

Stikeman Elliott S.E.N.C.R.L., s.r.l. www.stikeman.com

STIKEMAN ELLIOTT

MONTRÉAL TORONTO OTTAWA CALGARY VANCOUVER NEW YORK LONDRES SYDNEY

Meme innovation, mêmes performances, même savoir-faire. Pirelli Cables & Systems devient maintenant Prysmian Cables & Systems.

PRYSMIAN

MANAGEMENT

CARREFOUR PME
lesaffaires.com/carrefourpme
Diffusez vos projets d'affaires
Pour plus d'informations 1 800 361-5479

L'analyse du cycle de vie, l'outil de gestion de l'avenir

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Il est souvent arrivé à **Andrée Lise Méthot,** présidente du **Fond d'investissement en développement durable** (FIDD), de se faire demander si elle parlait d'accident vasculaire cérébral quand elle prononçait l'acronyme ACV. Cela illustre à quel point l'analyse du cycle de vie – ou ACV – est encore peu connue au Québec.

Pourtant, lors du second forum canadien sur la gestion cycle de vie des produits et services qui avait lieu à Montréal, fin octobre, les fabricants ont reçu un avertissement : « Si vous ne vous y mettez pas, vous risquez de ne plus pouvoir exporter », leur a dit **Denis Morrissette,** du **Centre national de recherches du Canada** (CNRC).

L'analyse du cycle de vie consiste à mesurer et à analyser tous les éléments qui entrent dans la fabrication et la consommation d'un produit. Les grandes entreprises mondiales comme **Alcan** et **RIO Tinto** s'y sont mises il y a quelques années déjà. Mais pour les PME et sous-traitants, cette analyse exige beaucoup de ressources : plusieurs dizaines de milliers de dollars et de nombreux mois de recherche.

Mais à long terme, cela rapporte. Et puis, il y a maintenant une version simplifiée, que le FIDD utilise d'ailleurs dans ses décisions de financement des entreprises.

Un outil qui réserve de belles surprises

PDG de **Earth Canada, Alain Ferland** a expliqué lors du forum comment l'analyse du cycle de vie s'est avérée un excellent investissement pour cette entreprise montréalaise qui fabrique des filtres industriels utilisés sur les plateformes de production de pétrole pour nettoyer l'eau contaminée.

« L'ACV nous a permis de réduire par un facteur de quatre à cinq nos coûts de matière première, a-t-il affirmé. Autrement dit, ce qui nous coûtait 100 $ nous en coûte maintenant 20 $, car nous avons commencé à utiliser de la matière recyclée plutôt que de la matière vierge.

« Côté distribution, nous avons diminué nos coûts de transport en faisant fabriquer nos contenants plus près de notre marché, qui est en Mer du Nord », a ajouté M. Ferland, selon qui l'ACV est un « outil de planification stratégique qui peut vous réserver de belles surprises ».

Chez **Bush Marine,** un fabricant québécois de bateaux haut de gamme financé par le FIDD, « l'ACV est devenue un outil de marketing auprès d'une clientèle soucieuse de l'environnement », souligne M^me^ Méthot.

Loin d'être un fardeau

« L'ACV ne doit pas être perçue comme un fardeau », a renchéri **Daniel Normandin,** président du **Centre interuniversitaire de recherche sur l'analyse, l'interprétation et la gestion du cycle de vie** (CIRAIG). Ce centre travaille avec l'industrie du ciment à un projet pilote visant à remplacer le charbon par du bois contaminé – des poteaux de téléphone – à des fins de combustible. Il vient aussi d'obtenir un mandat de **Bell Canada** qui entend faire subir une ACV à certains équipements et services.

L'**Institut de développement de produits** est un autre promoteur de l'ACV. Son rôle est de soutenir les PME dans le développement de méthodes de fabrication innovatrices. Il a reçu du CNRC le mandat de développer une « approche ACV » qui sera offerte gratuitement aux concepteurs de produits dans les PME. Cette approche sera moins fastidieuse et coûteuse que l'analyse cycle de vie à proprement parler, ou même que l'ACV simplifiée, qui comporte pas moins de 200 questions et 600 données quantitatives et qualitatives.

Par ailleurs, l'ACV peut même contribuer au redressement d'une entreprise, comme ce fut le cas de **Steelcase,** un fabricant de chaises dont la filiale française a évité la faillite.

Alors que ses ventes de chaises de bureau étaient en décroissance, Steelcase a procédé à une ACV. Celle-ci l'a amenée a utiliser des matériaux recyclables (fabriqués par la beauceronne **Victor Innovatex**) et à concevoir un dossier de chaise démontable, ce qui a amélioré son processus d'emballage et réduit de 30 % ses frais de transport.

Selon **Jean-Paul Simard,** chef du marketing et développement durable de Victor Innovatex, « il ne faut pas attendre la réglementation pour agir. Si on attend, on ne sera plus concurrentiel ». ■

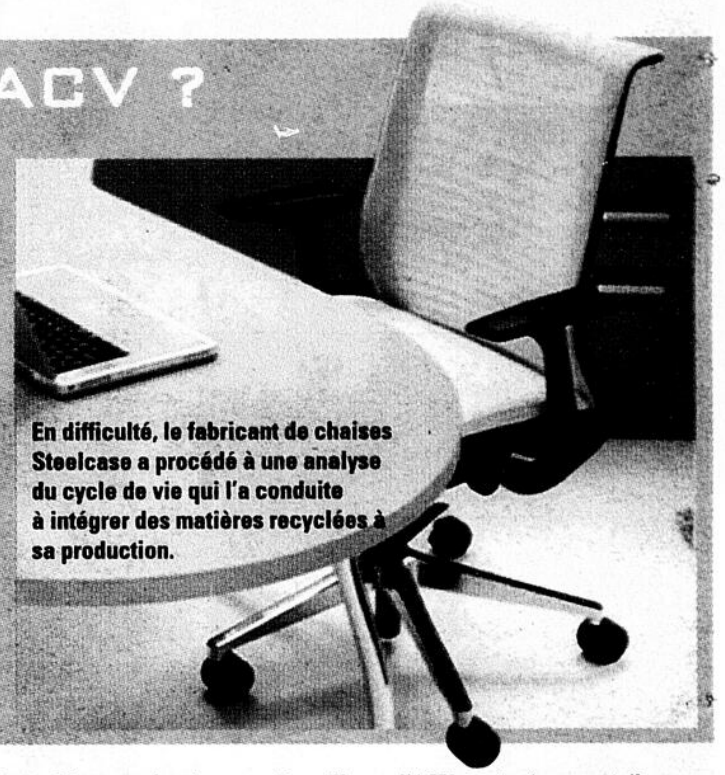
LA SEMAINE PROCHAINE : COMMENT DE GRANDES ENTREPRISES EN ONT PROFITÉ

QU'EST-CE QUE L'ACV ?

S'inscrivant dans une démarche de développement durable, l'analyse du cycle de vie (ACV) consiste à mesurer et à analyser tous les éléments qui entrent dans la fabrication et la consommation d'un produit, à partir de l'extraction des matières premières jusqu'à la mise au rebut du produit, en regard de leurs impacts sur l'économie et sur l'environnement ainsi que, plus récemment, sur la société.

On parle donc ici d'un bilan à trois volets, soit social, économique et environnemental. L'objectif est de répertorier et de quantifier ces impacts. Certaines économies, comme l'Union européenne et le Japon, ont intégré l'ACV dans leur réglementation. Les manufacturiers canadiens doivent y porter attention, car ceux qui veulent exporter en Europe et au Japon sans avoir élaboré une ACV risquent d'être refusés.

Des banques de données sur l'ACV ont été créées en Europe. En Suisse, on a dépensé plusieurs millions de dollars pour répertorier 2 700 procédés industriels. Au Canada, des chercheurs réclament une banque canadienne, pour qu'on puisse tenir des facteurs de production spécifiques à notre pays, comme le recours à l'hydroélectricité, une source d'énergie plus propre que le charbon. ■ S.D.



En difficulté, le fabricant de chaises Steelcase a procédé à une analyse du cycle de vie qui l'a conduite à intégrer des matières recyclées à sa production.

VISA Fait l'affaire.

Aujourd'hui, votre bureau est dans votre sous-sol.
Demain, il sera au sommet d'une tour.

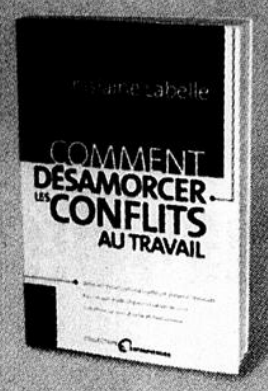
• Profitez de taux d'intérêt aussi bas que le taux préférentiel
• Saisissez les occasions de croissance grâce à des plafonds de crédit plus élevés
• Améliorez vos résultats au moyen d'un flux de trésorerie renforcé

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

> LE LIVRE DE LA SEMAINE

Marjorie Côté
redaction.lesaffaires@transcontinental.ca

Coordonnatrice à la logistique et aux approvisionnements à la Librairie Coop HEC Montréal



Les conflits au travail bouleversent, divisent et démotivent. Ils entraînent des conséquences néfastes pour les individus concernés et pour leur organisation. Face à une telle situation, le gestionnaire doit réagir efficacement.

Pour le guider, Ghislaine Labelle, psychologue organisationnelle et consultante en entreprise, propose dans *Comment désamorcer les conflits au travail* une approche originale de résolution de conflit basée sur sa propre expérience au sein de l'équipage d'un voilier. L'auteure décortique d'abord les différents stades d'un conflit afin de permettre au gestionnaire d'en saisir la source et la dynamique.

Elle propose des pistes de résolution en fonction de chacun des stades. Elle précise également de quelle façon un gestionnaire peut faire de la prévention sans prendre trop de risques. ■

Comment désamorcer les conflits au travail
Ghislaine Labelle, Les Éditions Transcontinental et les Éditions de la Fondation de l'entrepreneurship, 176 p., prix suggéré : 24,90 $

Deux chambres de commerce récompensées

Yves Déry
yves.dery@transcontinental.ca

La **Jeune Chambre de commerce de Québec** a été devancée par celle d'Edimbourg au titre de Meilleure Jeune chambre au monde, lors du 60e congrès mondial de la **Jeune Chambre Internationale**. Mais elle a néanmoins été reconnue à titre de meilleure organisation des Amériques, devant plus de 400 participants.

La Jeune Chambre Internationale regroupe plus de 500 000 membres, jeunes professionnels et chefs d'entreprises âgés entre 18 et 40 ans et issus de plus de 120 pays et territoires.

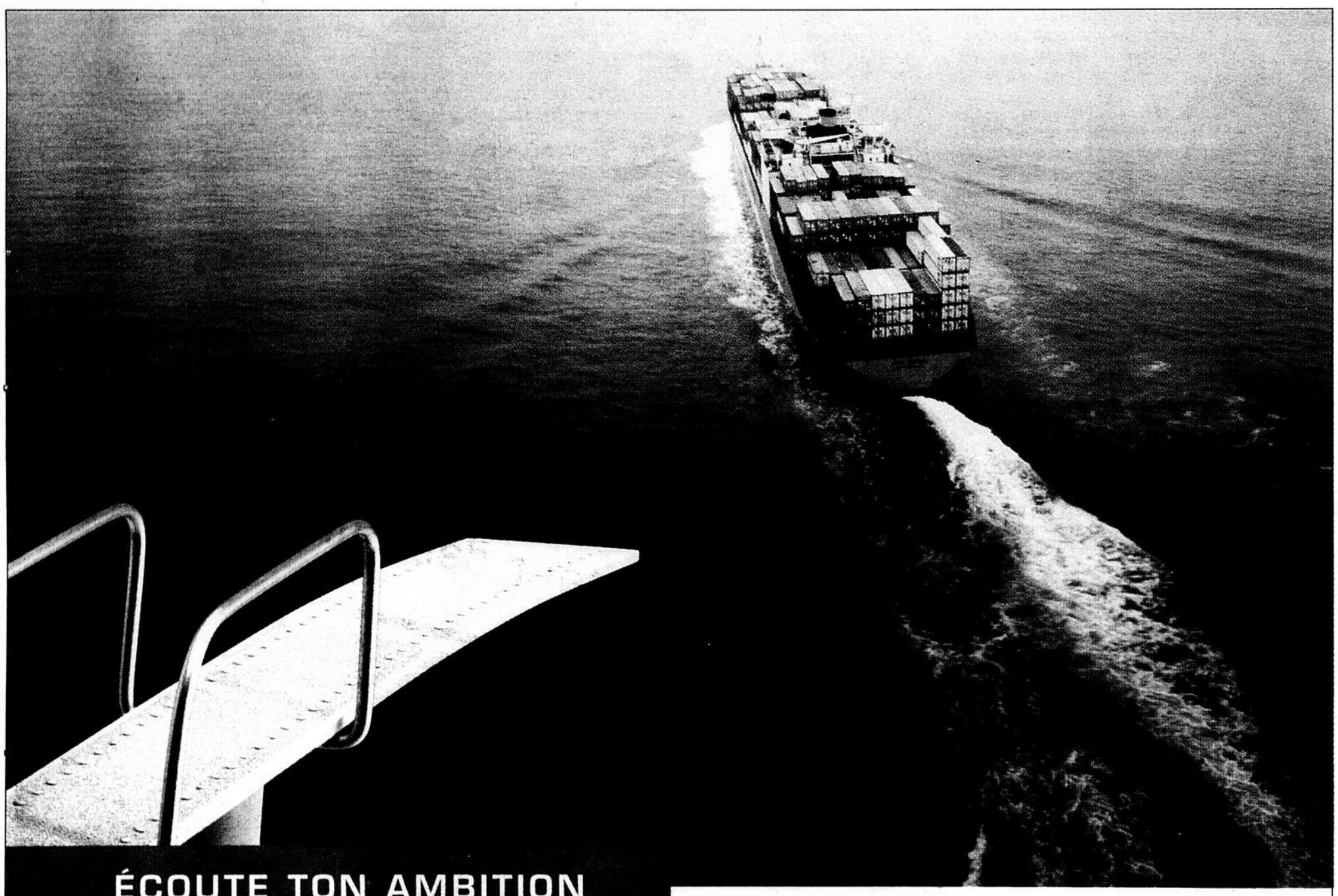
La Jeune Chambre de commerce de Québec regroupe pour sa part plus de 500 membres.

Chambre de commerce de l'année

La **Chambre de commerce de Sainte-Agathe-des-Monts** a reçu le titre de Chambre de commerce de l'année 2005, entre autres pour récompenser ses efforts dans la revitalisation du centre-ville de cette ville des Laurentides.

Cet organisme a également joué un rôle actif dans les consultations publiques visant à trouver des solutions à la problématique entourant les véhicules hors route. Il a aussi participé à la réalisation de plusieurs projets à vocation touristique.

Les chambres de commerce de Manicouagan et de Sherbrooke étaient les deux autres finalistes du concours annuel de la **Fédération des chambres de commerce du Québec.** ■



Voir plus loin, penser plus grand. « L'investissement du Fonds de solidarité FTQ nous a permis d'acquérir une chaîne de production, ce qui a radicalement changé le statut de notre entreprise, passant d'installateur à fabricant. Le Fonds est le tremplin qui nous permet maintenant d'exporter nos produits à la grandeur de la planète. »

Jacques Côté, Président Groupe Solmax

Solmax fabrique des géomembranes en plastique de grande dimension pour étancher des ouvrages en terre tels que les sites d'enfouissement de déchets et les réservoirs de liquide industriels. Solmax offre également tous les services d'installation et ce, partout dans le monde.

www.fondsftq.com

FONDS de solidarité FTQ

LE COIN DU COACH

Apprenez tout simplement à dire merci !

La meilleure façon de motiver vos employés est de récompenser leurs actions

Florent Francoeur
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Président-directeur général
de l'Ordre des conseillers
en ressources humaines
et en relations industrielles
agréés du Québec

Vous n'avez pas idée du nombre de gestionnaires qui sont d'avis qu'il ne faut pas trop complimenter les employés, parce que ça les rend paresseux. Cette vieille école de pensée veut que la critique provoque la personne, la pousse à mieux faire… Eh bien non !

Je pense au contraire que le bon employé est stimulé par le « renforcement positif ». Autrement dit, vous pouvez faire en sorte que vos employés soient incités à s'investir dans l'organisation, en récompensant leur comportement, leurs actions, leurs innovations.

Faites en sorte que la reconnaissance soit une activité courante de l'entreprise. Établissez un programme qui comporte différents niveaux de reconnaissance. Vous y exprimerez votre intention de valoriser le travail bien fait, l'amélioration de chacun dans l'accomplissement de ses tâches, l'innovation, l'atteinte des résultats, etc.

Inutile de faire compliqué

Les félicitations spontanées, faites au quotidien, verbalement ou par écrit : il n'y a rien de tel pour donner confiance à l'employé, le rendre fier de lui, lui donner le sentiment de faire partie d'une grande famille. Si une de ses actions est récompensée, il aura tendance à répéter ce comportement. En fait, la reconnaissance personnelle, régulière, est le principal facteur de motivation dans votre organisation.

Vous me direz : « C'est trop facile ! » Je vous répondrai que vous serez surpris de l'effet produit par un « merci » bien senti. Jour après jour, écoutez vos employés, donnez-leur de la considération, du soutien, récompensez-les par un petit mot d'appréciation, une tape sur l'épaule. Vous verrez que les effets seront immédiats. Plaisir et fierté à travailler seront les caractères distinctifs de votre équipe.

Surtout, faites-le sincèrement. Prenez le temps de réfléchir aux personnes qui se sont récemment démarquées, ont dépassé un objectif, ont satisfait un client mécontent, bref qui ont mérité une récompense. Pour vous aider, vous pouvez aussi former un comité de reconnaissance chargé de repérer les réussites de chacun, avec l'aide des supérieurs et des pairs.

Reconnaissance honorifique et professionnelle

Rien ne vous empêche d'établir aussi une cérémonie de remise de prix annuelle, pour distinguer la contribution au succès de l'entreprise, une réalisation exceptionnelle, un travail exemplaire, le rendement et, aussi, les années de service. C'est la preuve concrète d'une réalisation hors du commun.

Ça peut être aussi le grand patron qui vient féliciter l'employé à son poste de travail. La participation de la direction est toujours très efficace pour inciter les employés à se surpasser.

L'évaluation du rendement, qui permet de faire le bilan de la performance de l'employé et d'ajuster son salaire en conséquence, est une autre occasion de l'encourager à continuer sur la bonne voie.

Cette forme de reconnaissance peut être accordée directement par le supérieur, mais aussi par des collègues qui indiquent qui mérite des félicitations dans l'équipe. Le jugement des pairs est sans conteste la forme de reconnaissance la plus appréciée, car ils sont à même de mesurer la qualité du travail accompli.

Ne reconnaissez pas seulement les réalisations extraordinaires, mais aussi l'investissement dans le travail, les efforts, le risque pris pour accomplir un travail dans des conditions difficiles. En agissant ainsi, vous récompenserez les employés moins performants ou qui sont moins en évidence, mais qui sont consciencieux; du coup, vous donnerez du sens à leur travail.

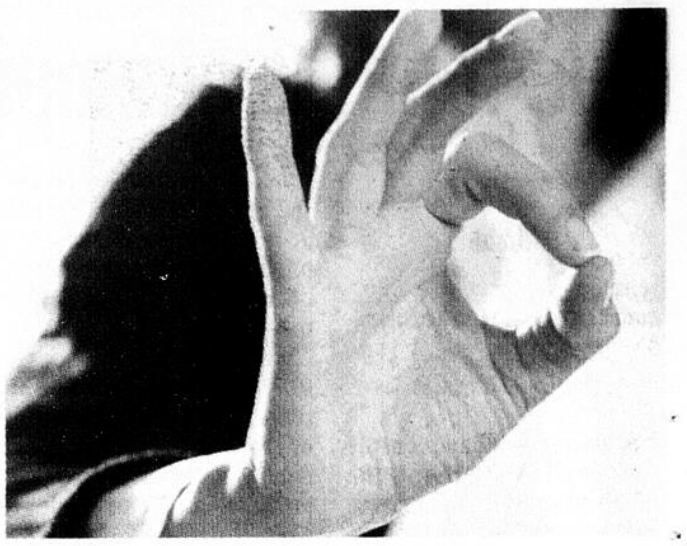
Faites attention aussi de ne pas provoquer de jalousie, ni de sentiment d'injustice ou de compétition malsaine entre les employés. Je vous recommande donc d'utiliser la reconnaissance axée sur les résultats avec discernement et de la combiner avec d'autres formes de récompense.

Attention à la reconnaissance financière

Attention à la reconnaissance financière. Cette forme de reconnaissance, qui n'est pas une panacée, est sans doute la moins importante des récompenses aux yeux des employés. Qu'elle prenne la forme de gratifications individuelles, de participations aux bénéfices, de primes exceptionnelles, de cadeaux, d'options d'achat d'actions ou de bonis de dépassement d'objectifs, elle n'est pas toujours le meilleur stimulant. D'ailleurs, si vos employés sont frustrés, l'argent ne réglera rien.

En un mot, un employé heureux, dont on reconnaît la contribution à la réussite de l'organisation, obtiendra de meilleurs résultats et atteindra une plus grande productivité, ce qui, admettons-le, est le résultat attendu. Il sera fidèle à l'entreprise aussi. De plus, l'équipe sera sûrement plus motivée, les clients, satisfaits, et les bénéfices accrus.

Grâce à ces mesures, l'ambiance dans votre entrèprise sera tellement agréable que vous deviendrez un employeur de choix. ■



GESTION DE L'INNOVATION

Que font les champions ?

Michel Zins
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Président et conseiller principal de Zins Beauchesne et associés

Les véritables champions de l'innovation affichent une meilleure performance parce qu'en plus d'établir une stratégie claire et d'encourager la créativité, ils sont poussés par le contexte d'affaires dans lequel ils se trouvent.

Les entreprises citées le plus souvent sont celles qui développent de nouveaux produits au moyen de la recherche et du développement, qu'elle soit interne, externe ou liée à la recherche universitaire. Ces innovations se produisent dans un contexte de progrès scientifiques majeurs et durables, dans le cas de la biotechnologie, ou très rapides dans le domaine de l'électronique.

Les entreprises de biogénie, de pharmacie, de pétrochimie, de photonique et de nanotechnologies misent sur des progrès scientifiques fondamentaux, pour développer de nouveaux produits et procédés dont la vie commerciale est habituellement longue.

Les progrès scientifiques et technologiques rapides caractérisent surtout l'électronique et l'informatique, domaines dans lesquels la plupart des produits ont une durée de vie commerciale brève. Il est donc primordial de prévoir les changements pour renouveler constamment les plateformes technologiques et les gammes de produits.

Les innovations des entreprises issues de l'économie traditionnelle découlent de la nécessité d'être plus performantes, de réduire leurs coûts et d'optimiser leurs actifs. Les entreprises minières, les premiers transformateurs de métal ou les grandes papetières cherchent d'abord à demeurer compétitives grâce à la réduction des coûts et à une gestion efficace de leur chaîne d'approvisionnement. Les innovations sont donc centrées sur l'ingénierie de production, la gestion de la qualité, l'automatisation et les partenariats avec les fournisseurs.

Et les PME ?

Mais de nombreuses entreprises au Québec, notamment les PME manufacturières, sont plutôt poussées à innover par leurs fournisseurs qui leur proposent des matières premières aux caractéristiques nouvelles ou des machines et systèmes améliorés, comme dans les domaines du plastique ou de l'imprimerie.

PH Tech, entreprise québécoise dans le domaine des PVC pour portes et fenêtres, a créé une bonne synergie avec ses réseaux de distributeurs et d'installateurs, ce qui lui a permis de développer rapidement des produits distinctifs très prisés par les entrepreneurs domiciliaires.

Dans d'autres cas, ce sont des clients comme **Bombardier et Hydro-Québec** qui exigent que leurs fournisseurs se surpassent, innovent et trouvent des solutions. **Permacon,** dans le domaine des produits préfabriqués de béton, a révolutionné la façon de construire les maisons et de faire les aménagements paysagers.

Cuisine Laurier, fabricant d'armoires de cuisine, a réussi à croître vigoureusement aux États-Unis, grâce à un service innovateur : personnalisation complète des produits, délais de livraison très courts et service à la clientèle hors pair. ■

Cet article a été écrit en collaboration avec Christian Roy, directeur, innovation et développement économique de Zins Beauchesnes et associés.

LES THÈMES DE LA SÉRIE

1. L'importance d'innover
2. Les stratégies pour innover
3. Les sources d'innovation
4. Les processus d'innovation
5. La créativité et l'innovation
6. Pour une culture d'innovation
7. **Pour une culture d'innovation**
8. Passez à l'action

Contexte d'innovation	Moyens privilégiés pour innover
Les innovations découlent de progrès scientifiques fondamentaux	> Suivre et exploiter les avancées technologiques et scientifiques émergeant de la recherche fondamentale et appliquée > Protéger les innovations par des brevets et vendre des licences
Les progrès scientifiques rapides sont le moteur du marché	> Suivre et exploiter les avancées technologiques émergeant de la recherche appliquée et du développement industriel > Courte durée de vie commerciale des nouveaux produits et procédés > Innover par l'entremise de plateformes de produits renouvelées
La réduction des coûts de fabrication est l'objectif premier (production de masse)	> Améliorer de manière incrémentale la technologie dans les systèmes de production > Diffuser dans toute l'entreprise les meilleures pratiques en conception et production > Innover principalement au niveau des procédés de fabrication
Les fournisseurs sont la source principale des innovations	> Adopter rapidement les avancées technologiques des fournisseurs > Innover en matière d'offre de service de qualité et de nouveaux produits intégrant ces avancées
Les clients sont innovateurs	> Suivre des clients ou aller au-devant des besoins > Devenir fournisseur innovant
L'information est la matière première	> Développer et exploiter des systèmes d'information performants pour obtenir un avantage concurrentiel > Innover en matière d'offre de service, en tablant sur les technologies de l'information

Services PROFESSIONNELS
En collaboration avec le journal métro

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

CONSULTATION
Coaching de cadres
Communication
Style de gestion
Leadership
Raymonde Forget, CRHA, MBA
Coach certifié en PNL
r.forget@videotron.ca 514.990.6914

CONSULTATION
COACHING D'AFFAIRES
Quiconque excelle dans sa discipline, bénéficie des conseils de son « COACH ».
INDIVIDUS OU ENTREPRISES
Alain Brunet B.Com
abrunet@videotron.ca
514.232.9569
Membre - International Coach Federation

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

CADEAUX CORPORATIFS
REPRODUCTION D'ŒUVRES D'ART SUR CANEVAS, SOUS-VERRE, ETC
GOLF, PAYSAGES, SCÈNES RURALES
BROCHURES SUR R.D.V
(514) 737-5450 • (450) 923-9434

ENTREPRISE SYLVIE LACELLE
Services et projets d'approvisionnements stratégiques et opérationnels.
Spécialisée en biens et services
Accéder juste à temps à un professionnel
Tél : (514) 444-9989 · Fax: (450) 444-9469
8800 Othello Brossard, Qué J4Y 3A7
Courriel : slacelle@bellnet.ca

FINANCE
FAGUY - THÉRIAULT
Protégez votre liquidité bancaire
Optez pour le Crédit-Bail
Montréal : (514) 941-0207 • Québec : (418) 580-3690
Sans frais : 1-888-955-5775 • www.fagutheriault.com

Site Internet professionnel
web tactik
Partenaire de vos affaires électroniques
514-253-3000 / Sans frais 1-866-859-3003 / www.webtactik.com

COMMERCE INTERNATIONAL
ERREL INTERNATIONAL INC.
Suite 501, 1634 Huaihai Road, Shanghai, China 20003
Office : 8621 3423 0010
Fax : 8621 6431 3449
Votre Portail par excellence sur la Chine :
Gaston Beaudoin 514-688-5283
Études de marchés – Approvisionnement
Contrôle qualité – Surveillance des procédés – Gestion de projets –
Évaluation des partenaires – Import-export
www.errel-international.com

Cabinet Conseil Campeau
Vous cherchez un professionnel ?
14 disciplines – 60 professionnels
www.cabinet-conseil-campeau.ca
Boucherville (450) 641-9509
Brossard (450) 466-8885

INTERNET
http://www.
"Marketing Internet.ca"
(tout est dit!)
514-830-0728 info@MarketingInternet.ca

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

LES AFFAIRES.com / carrieres
Des emplois de qualité pour des candidats qualifiés.

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

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

CARRIÈRES LES AFFAIRES

DES CARRIÈRES FINANCIÈRES TOUT AUSSI PERSONNELLES QUE VOUS L'ÊTES.

www.**bmo.com/carrieres**

BMO Banque de Montréal est davantage qu'un chef de file des services financiers. Reconnu comme l'un des 100 meilleurs employeurs au Canada pour la cinquième année consécutive, BMO Banque de Montréal s'affaire, dans un esprit de collaboration, à offrir un excellent service à sa clientèle et de nombreuses occasions de réussir à son personnel.

Directeur(trice) de succursale
(en formation)

Vous maximiserez la croissance et la rentabilité des services bancaires aux particuliers. Pour ce faire, vous aurez à élaborer et à mettre en œuvre un plan continu de vente et de service, tout en déployant les ressources matérielles, financières et humaines et en dirigeant l'exploitation de la succursale. Votre mandat vous amènera aussi à exercer un leadership de gestion favorisant le développement et l'efficacité de l'équipe de la succursale, à veiller à ce que les activités liées au service se déroulent de façon sûre et efficace et à prendre part à la vie socioéconomique de la collectivité afin d'accroître la présence de la Banque sur la scène locale. Vous devrez également évaluer régulièrement l'environnement concurrentiel local et préparer le personnel à réagir aux campagnes des concurrents et à saisir les occasions se présentant sur le marché.

Pour réussir dans ce poste riche en défis, il vous faut posséder une expérience pertinente du crédit aux particuliers, des services bancaires courants, des produits de placement ainsi que de la gestion des ventes, du service et des relations d'affaires. Une bonne connaissance de la gestion des ressources humaines, des technologies actuelles et des opérations en succursale est aussi de mise, tout comme une connaissance de base des services aux entreprises et des services de fiducie. Vos compétences doivent aussi inclure l'art de conseiller les employés et de motiver une équipe. De préférence, vous êtes titulaire d'un diplôme universitaire ou d'une expérience équivalente et avez acquis de 2 à 3 ans d'expérience à la tête d'une équipe. Dans le cadre de votre mandat, vous devrez acquérir les qualifications de représentant inscrit, Services aux investisseurs (RISI), et, éventuellement, celles de responsable de la conformité de la succursale.

Tenant nos employés en haute estime, nous leur offrons une excellente formule de rémunération, des possibilités d'apprentissage permanent, un régime concurrentiel d'actionnariat des employés, une formation complète et de l'encadrement continu.

Pour de plus amples renseignements et pour postuler en ligne, rendez-vous à notre site Web à **www.bmo.com/carrieres** et inscrivez le **numéro de référence 529.**

Veuillez noter que nous communiquerons uniquement avec les personnes sélectionnées. BMO Groupe financier s'est engagé à assurer l'égalité et la diversité en milieu de travail.

BMO Banque de Montréal

Membre de BMO Groupe financier

Ajilon
Services - conseils

Trouvez votre place en technologies de l'information

Quelle que soit la place à laquelle vous vous destinez, Ajilon aura des opportunités à vous proposer. Nous aidons les gens en technologies de l'information à trouver leur place depuis plus de 25 ans.

Et nous vous attendons.

www.ajilonservices-conseils.ca

REPRÉSENTANT(E)S PROFESSIONNEL(LE)S

Bilingues, appelé(e)s à vendre au niveau de la haute direction.
Corporation bien établie, représentant plusieurs fournisseurs prestigieux, offre un service exclusif à sa clientèle corporative.

Faxer votre C.V. au (514) 485-3530
ou par courriel:

avi@avifinancial.ca

Offre de la semaine en TI: CHARGÉ D'ÉQUIPE RÉSEAU

Responsable de projets majeurs en réseautique. Supervision de 8 personnes au support technique et autres.

EXIGENCES:
Bacc en informatique et 9 à 11 ans d'expérience pertinente
Voir description sur Internet pour plus de détails sur ce poste. ref: 76141

Vous pouvez acheminer votre cv ou communiquer avec : **Angélique Guérin**
Industrielle Alliance, Assurance et services financiers
Télécopieur : (418) 684-5303
Courriel : angelique.guerin@inalco.com • www.inalco.com

En collaboration avec la Fédération de l'informatique du Québec

FiQ *Le réseau des TI au Québec*

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

ÉCHÉANCIER 2006

CONVERGENCE EMPLOIS LES AFFAIRES

4 février 2006
Cadres et MBA recherchés
Réservation : 20 janvier 2006
Matériel final : 26 janvier 2006

1er avril 2006
Les Ordres professionnels: affichez votre titre !
Réservation : 17 mars 2006
Matériel final : 23 mars 2006

13 mai 2006
L'ingénieur : une profession aux multiples facettes
Réservation : 28 avril 2006
Matériel final : 4 mai 2006

30 septembre 2006
Recrutez de bons talents québécois en Technologies de l'information et en Multimédia
Réservation : 15 septembre 2006
Matériel final : 21 septembre 2006

28 octobre 2006
Ressources Humaines (RH)
Trouvez les meilleurs dans la bonne spécialité.
Réservation : 13 octobre 2006
Matériel final : 19 octobre 2006

LES AFFAIRES

1100, René-Lévesque Ouest
24e étage Montréal (Québec)
H3B 4X9

CHANTAL NORMANDIN
(514) 392-4126

RENÉE FORTIN
(514) 392-2085

Les recycleurs convoitent les pancartes électorales

Les partis politiques ont cependant pris peu de mesures pour les faire parvenir à ces entreprises

Hugo Joncas
hugo.joncas@transcontinental.ca

Les producteurs de plastique recyclé aimeraient bien mettre la main sur les affiches électorales car elles leur fourniraient une quantitié non négligeable de matière première. Mais l'affaire n'est pas si simple.

« Cela fait deux, trois élections qui passent à l'issue desquelles les pancartes ne sont pas dirigées vers la filière du recyclage », dit **Louis Métivier,** président de **Recyc-RPM,** un producteur de résine recyclée de Bellechasse.

Les producteurs de plastique recyclé sont prêts à payer jusqu'à 520 $ la tonne.

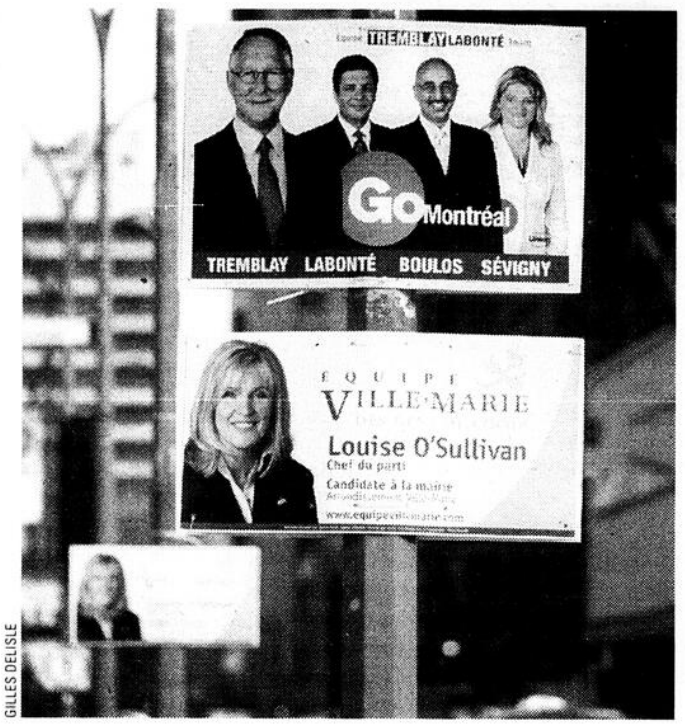
Selon les chiffres fournis aux AFFAIRES par les producteurs de polypropylène (PP) alvéolé, de 120 000 à 150 000 panneaux ont été produits pour les redécouper et en faire des pancartes électorales lors des dernières élections municipales. Mises à plat, elles couvriraient plus de cinq fois le parc **Maisonneuve,** le plus grand de Montréal.

Des pancartes qui s'envolent

Selon les recycleurs, la solution serait que les pancartes de tous les partis politiques soient déposées dans des entrepôts centraux, ce qui permettrait de rentabiliser l'envoi de camions par les récupérateurs et les recycleurs pour les recueillir.

Il s'agirait d'une bonne affaire pour les partis politiques : le coût des rebuts de polymère recyclables est en forte hausse, et les producteurs de plastique recyclé sont prêts à payer jusqu'à 520 $ la tonne, selon **Virginie Legault,** coordonnatrice des ventes de **Rebuts solides Québec,** un centre de tri de la capitale.

Mais il n'est pas facile de suivre la trace des affiches après le scrutin, souligne **Recyc-Québec.** « On ne sait pas vraiment où ça s'en va, dit **Mario Laquerre,** responsable du dossier à la société d'État. Je n'ai jamais pu savoir si elles sont enfouies ou recyclées. »



GILLES DELISLE

Mises à plat, les pancartes électorales produites pour les élections municipales couvriraient plus de cinq fois le parc Maisonneuve, le plus grand de Montréal.

Selon les informations recueillies par son équipe, une partie des pancartes disparaissent dès la fermeture des bureaux de vote. Leur solidité et leur durabilité les destinent à toutes sortes d'usages, et les citoyens les cueillent sur les poteaux, surtout dans les régions rurales.

Chose certaine, un certain nombre aboutissent dans les sites d'enfouissement, affirme **Daniel Thibault,** du site de **Roland/Thibault,** en Haute-Yamaska. Elles prendront plus d'un siècle à se décomposer.

Aucun retour d'appel

Au **Consortium l'Écho-logique,** une entreprise de récupération sans but lucratif, **Stéphane Leclerc,** directeur général, indique qu'il a envoyé aux partis et aux municipalités une lettre pour leur offrir d'acheter tout le PP ou de prendre en charge le ramassage des pancartes électorales. L'opération serait en partie financée par les profits réalisés sur le plastique.

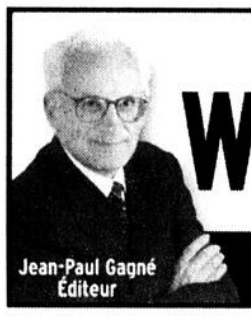
« On n'a eu aucun retour d'appel », déplore M. Leclerc.

En fait, les partis politiques disent avoir l'intention de donner leurs pancartes à des écoles et des garderies pour qu'elles puissent les utiliser pour des activités de bricolage. « S'il y mettent de la peinture, mais pas de colle ou d'autres matériaux différents du PP, il n'y a pas de problème, on peut les reprendre », assure **Isabelle Bernard,** directrice des ventes du producteur de PP recyclé **Polychem,** à Saint-Jean-sur-Richelieu.

Après les élections fédérales de 2004, aucun des trois fabricants de résine recyclée présents sur le marché québécois – Recyc-RPM, **Polychem** et **Haycore Canada** – n'a reçu plus que l'équivalent d'une ou deux semi-remorques de pancartes.

Selon **Alain Vachon,** directeur des ventes de Haycore Canada, d'Ottawa, les exigences ne sont pourtant pas élevées pour la prise en charge des pancartes. Elles doivent être empilées sur des palettes de bois, attachées avec de la corde ou une pellicule de plastique.

« Si elles passent par un centre de tri équipé d'une presse, c'est encore mieux : on peut en mettre davantage dans les remorques », dit M. Vachon. ■


Jean-Paul Gagné
Éditeur

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

SECTORAL ASSET MANAGEMENT INC.

Notre entreprise élargit son équipe de recherche. Nous sommes une société de conseil en investissements, indépendante, axée sur le domaine de la santé. Nous avons actuellement un actif sous gestion de 2,2 milliards de dollars US. Notre firme remporte des prix régulièrement.

Nous sommes à la recherche de deux analystes financiers pour étoffer notre équipe afin de couvrir les sociétés de biotechnologie et de technologies médicales. L'un de ces postes sera centré sur les petites capitalisations. Tous deux seront basés dans nos bureaux, à Montréal ou à Genève.

Le(la) candidat(e) idéal(e) doit posséder :

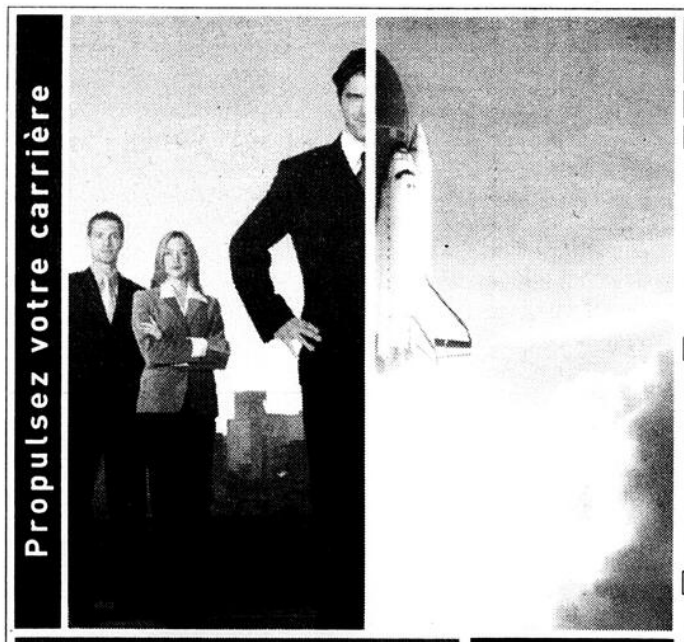
- un MBA ou l'équivalent ;
- le diplôme de CFA (analyste financier agréé) ;
- une formation universitaire et/ou de l'expérience professionnelle dans le secteur de la santé ;
- 3 ans d'expérience professionnelle comme analyste couvrant des actions du secteur de la santé ;
- de l'expérience en investissement dans les petites capitalisations, dans le financement privé de sociétés publiques (PIPE) en particulier, et/ou de l'expérience dans le financement de sociétés privées ayant dépassé le stade de démarrage (petites capitalisations seulement).

Notre langue de travail est l'anglais, mais la connaissance du français et/ou de l'allemand constitue un net avantage.

Les candidat(e)s souhaitant se joindre à une firme en croissance et recherchant de nouveaux défis sont invités à envoyer leur CV ainsi qu'une lettre de motivation à cathy@sectoral.com.

Merci de ne pas téléphoner. Cette annonce ne s'adresse pas aux agences de recrutement.

www.sectoral.com



LEADERS RECHERCHENT LEADERS

Choisissez une banque différente, à la fois audacieuse et imaginative, où vous aurez une influence et pourrez relever des défis à la hauteur de votre ambition.

www.carriere.banquelaurentienne.com

BANQUE LAURENTIENNE

OSEZ

Directeur principal, Risque de marché
Gestion intégrée des risques

Montréal

Votre mission

Sous la responsabilité du Premier vice-président, Gestion intégrée des risques, vous aurez la responsabilité première d'établir les orientations méthodologiques d'évaluation et de supervision des risques de marché de la Banque Laurentienne et de ses filiales. Les activités de la Banque à cet égard, incluent la gestion des portefeuilles de liquidités et d'investissements, le change étranger, le courtage, la titrisation et bien d'autres. Vous devrez, à l'aide de votre équipe de professionnels et grâce à des outils de gestion et d'évaluation sophistiqués, donner une évaluation qualitative rigoureuse du niveau de risque encouru par la Banque.

Votre défi

- À l'aide d'indicateurs et d'outils de simulation et d'évaluation, responsable d'identifier et de superviser les activités quotidiennes de la Banque pouvant contribuer à l'augmentation du risque de marché.
- Encadrer les activités d'évaluation des valeurs marchandes des portefeuilles de trésorerie et procéder à la vérification et l'approbation de ces valeurs.
- Recommander des méthodes de gestion et d'atténuation du risque de marché afin de minimiser les risques de l'entreprise.
- Encadrer, supporter et développer une équipe de trois professionnels en gestion de risque de marché.

Votre profil

- Diplôme d'études supérieures en finance, mathématiques ou dans un domaine quantitatif équivalent combiné à un titre professionnel (CFA, FRM ou autre).
- Un minimum de cinq années d'expérience pertinente.
- Connaissance des systèmes d'évaluation de risque de marché.
- Habiletés pour l'analyse, la modélisation et l'application de modèles statistiques.
- Esprit d'équipe, autonomie et bilinguisme sont essentiels.

Pour postuler, envoyez votre curriculum vitæ en mentionnant le poste convoité :
• Courriel : carriere@banquelaurentienne.ca
Pour en savoir plus... www.carriere.banquelaurentienne.com
Date limite : 18 novembre 2005
Seules les personnes sélectionnées recevront un accusé de réception.
La Banque Laurentienne souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.

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

BUREAUTIQUE

Les mauvaises postures au travail coûtent cher à l'employeur

Elles représentent 500 M$ en coûts d'indemnisation au Québec

Claudine Drolet
dossiers@transcontinental.ca

Une mauvaise posture au travail entraîne plus qu'un inconfort. Blessures chroniques, congés de maladie, remplacements et même changements de poste découlent souvent de ce qui au début n'était qu'une petite gêne, une légère douleur au dos ou aux poignets.

En fait, les troubles musculosquelettiques – mal de dos, entorse lombaire, bursite, syndrome du canal carpien et autres blessures musculaires chroniques – sont la première cause d'incapacité physique attribuable au travail.

Des maux qui touchent tout le monde

Pour l'employeur, une mauvaise posture peut signifier du retard dans la production, des heures supplémentaires à payer, des répercussions sur les relations de travail et même de la publicité négative quand il ne s'en préoccupe pas suffisamment.

Pour l'employé victime de troubles musculosquelettiques, ces lésions ont aussi des impacts sur toutes les sphères de sa vie : souffrances chroniques, activités et loisirs limités, détérioration de la qualité de vie et difficultés à effecter normalement son travail.

En 2000, les coûts d'indemnisation de la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST) pour les troubles musculosquelettiques se sont élevés à 500 M$ au Québec. Ces lésions représentent 43 % des coûts de la CSST et 38 % des cas d'indemnisation, selon **Ketty Michèle Archer,** ergonome et conseillère en prévention-inspection pour la CSST. C'est cher payé pour une mauvaise posture.

Signes annonciateurs

Le mieux est donc de résoudre le problème à la base, en déterminant les postures à risque et en proposant des moyens de les corriger. Le développement de ces lésions est progressif, d'où l'importance de reconnaître les signes annonciateurs du problème.

S'il y a inconfort, gênes persistantes, douleurs ou engourdissements, mieux vaut changer sa façon de travailler au bureau.

Le développement des lésions est progressif, d'où l'importance de reconnaître les signes annonciateurs du problème.

Les programmes de prévention mis en place par la CSST ont permis une baisse notable des troubles musculosquelettiques au Québec. Entre 1995 et 1999, on parle d'une baisse de 12 % des lésions et de 0,6 % des coûts pour l'ensemble du Québec.

Dans les 38 entreprises ciblées par les programmes de prévention de la CSST, on a noté une baisse de 54 % des lésions, de 59 % de la durée d'indemnisation et de 57 % des coûts d'indemnisation. Ces programmes proposent généralement des solutions fort simples et très efficaces.

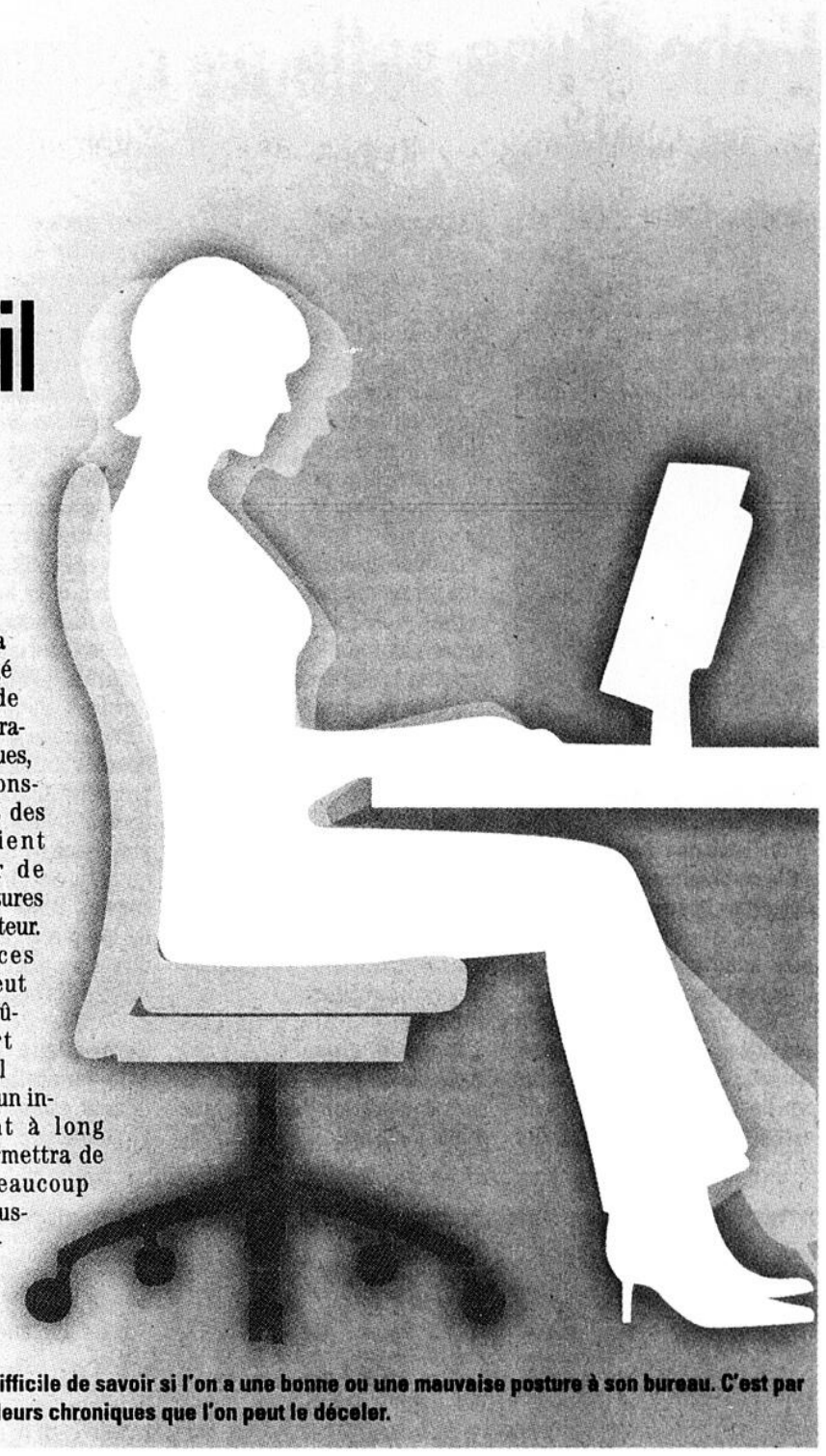
Innovations récompensées

De plus, pour récompenser les entreprises ayant fait preuve d'initiative dans le domaine de la prévention, la CSST a mis sur pied les *Prix Innovation.*

Ainsi, la lauréate de la région de Québec en 2005, l'entreprise **Lambert Somec,** a adopté un dispositif permettant à un dessinateur de faire glisser le plan sur lequel il travaille à la hauteur de ses yeux sur sa planche à dessin afin de ne pas se blesser au dos.

De son côté, l'**Université de Sherbrooke** a revu et corrigé l'ergonomie de ses postes de travail informatiques, après avoir constaté que 40 % des lésions étaient causées par de mauvaises postures devant l'ordinateur.

Résoudre ces problèmes peut être parfois coûteux à court terme, mais il s'agit en fait d'un investissement à long terme qui permettra de réduire de beaucoup les troubles musculo-squelettiques, selon la CSST. ■



Il est souvent difficile de savoir si l'on a une bonne ou une mauvaise posture à son bureau. C'est par les petites douleurs chroniques que l'on peut le déceler.

L'idéal, une posture naturelle

Elle permet d'éviter nombre d'ennuis musculosquelettiques

Rien ne vaut une bonne posture au travail pour éviter les troubles musculosquelettiques. Mais comment s'assurer d'avoir la posture adéquate ?

Plusieurs points sont à vérifier, mais ce qui importe avant tout, c'est d'adopter une position naturelle, indique **Ketty Michèle Archer,** ergonome et conseillère en prévention-inspection pour la **Commission de la santé et de la sécurité du travail** (CSST).

« Avant d'acheter un meuble ou un appareil, réglez-le de façon à ce que vous ayez une posture naturelle, dit-elle. Si vous devez alors changer de position pour travailler, c'est mauvais signe. »

Quelques conseils pratiques

La CSST publie à cet effet des documents informatifs indiquant les bonnes positions à adopter au bureau, en particulier en ce qui concerne les sièges. Dans un premier temps, il est conseillé de régler la position des composants de la chaise (hauteur du siège, du dossier, accoudoirs, etc.). Les cuisses doivent être parallèles au sol et les pieds en appui sur le sol ou sur le repose-pieds. L'arrière des genoux doit être dégagé et le dos, particulièrement le bas du dos, doit être droit et bien appuyé. Les avant-bras doivent être soutenus et les épaules détendues, d'où l'importance des accoudoirs. Les coudes doivent être au même niveau que le clavier. Il faut donc régler la hauteur du plan de travail en conséquence. Il s'agit ensuite d'ajuster le clavier de l'ordinateur à l'aide des pattes afin d'avoir les poignets droits et les mains en ligne droite avec les avant-bras.

Sur le bureau, tout doit être à portée de main pour éviter de se tordre.

Enfin, il est recommandé de placer le moniteur de l'ordinateur à une distance de lecture confortable, c'est-à-dire la longueur d'un bras (environ 70 cm). Le poste de travail devra donc être ajusté en fonction de chaque travailleur.

Un bureau bien organisé

Il ne faut pas non plus oublier de vérifier la disposition des objets sur le bureau. Il faut placer la souris à côté du clavier. Il est suggéré d'utiliser un porte-document situé à la hauteur de l'écran de l'ordinateur. L'éclairage est aussi important. Il faut l'orienter de manière à éclairer les documents sur lesquels on travaille pour en faciliter la lecture.

L'organisation du bureau de travail en général est aussi importante. Tout doit être à portée de main afin d'éviter de se tordre pour atteindre certains objets. Cela évite les blessures.

Une bonne posture, c'est donc une posture naturelle qui évite les déplacements et les mouvements inconfortables. ■ C.D.

Un bon éclairage permet d'éviter de se tordre le cou pour lire l'écran ou les documents posés sur le bureau.

L'abc d'une salle de réunion efficace

La salle doit favoriser la communication et l'émergence des idées

Claudine Drolet
dossiers@transcontinental.ca

La salle de réunion est le lieu par excellence du travail en commun. Lieu d'échange et de discussion, elle doit

Elaine Fenton, designer d'intérieur : « Certaines entreprises sont plus formalistes que d'autres. La salle de réunion doit refléter l'esprit de l'entreprise. »

être adaptée à la culture de l'entreprise.

« Certaines entreprises sont plus formalistes que d'autres. La salle de réunion doit refléter l'esprit de l'entreprise », estime la designer d'intérieur **Elaine Fenton.**

« C'est une question de *standing*. Il est important de créer une atmosphère particulière », ajoute **Ronald Landry,** consultant en aménagement.

Ainsi, la grandeur de la salle de réunion dépend de l'entreprise et de ses besoins. Il en va de même de la table de réunion, qui doit pouvoir accueillir le nombre désiré de personnes. « La table de réunion doit avoir une forme qui favorise la communication. Une forme carrée n'est pas idéale, mieux vaut privilégier la forme ovale », souligne M. Landry.

Selon M^me^ Fenton, la salle de réunion doit être plus qu'un simple lieu de rencontre. « Aujourd'hui, le bureau n'est pas seulement un lieu de travail, mais un endroit où l'on a une vie sociale et où l'on partage des idées, dit-elle. L'ambiance doit donc y être agréable et propice aux rencontres. »

L'aspect pratique

Après le design, il convient de se pencher sur l'aspect pratique de la salle de réunion. Il faut penser à installer les appareils de communication de façon fonctionnelle. « Par exemple, les prises électriques doivent être nombreuses et idéalement regroupées en un bloc au centre de la table de réunion. On évite ainsi de trébucher sur les fils », souligne M. Landry.

M^me^ Fenton ajoute qu'il faut s'assurer que l'équipement nécessaire au travail soit disponible dans la pièce (projecteurs, ordinateurs, etc.). « Le lieu doit être approprié pour les activités qu'on veut y tenir », précise-t-elle.

L'éclairage fait partie de ces besoins de base. M^me^ Fenton préconise un éclairage réglable : on peut le diminuer lors d'une projection ou l'augmenter lorsqu'on a besoin d'écrire. Elle suggère aussi différents types de lumières : un éclairage indirect au plafond et un autre dirigé vers la table de travail.

L'acoustique et la ventilation

Il faut aussi s'assurer que l'acoustique de la salle permette la confidentialité des discussions qui pourraient s'y tenir. Autre détail qui peut avoir une grande importance : la qualité de l'air.

« Une bonne ventilation est essentielle, surtout si on passe plusieurs heures dans la pièce et qu'on y mange », souligne M^me^ Fenton.

Le confort du mobilier est aussi un incontournable. « Les sièges doivent être confortables. Ils doivent suivre les lignes du corps et ses mouvements, même lors de discussions animées. C'est à la fois un support physique et mental », ajoute-t-elle.

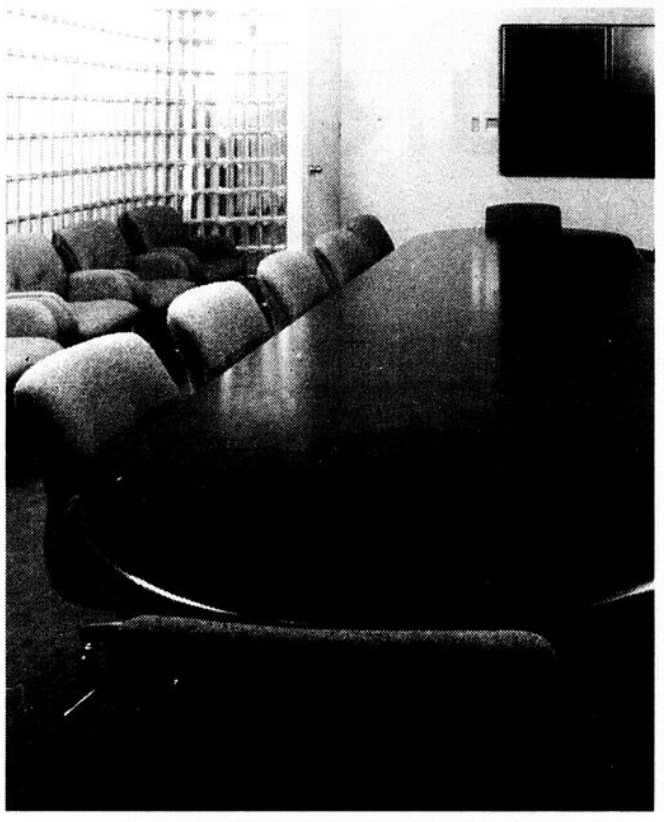
La décoration

Pour ce qui est de la décoration, la designer d'intérieur précise qu'il faut bien utiliser les couleurs et connaître leurs effets sur les individus. « Il n'y a pas de couleur à proscrire, mais il faut en faire une utilisation judicieuse », croit-elle.

L'aspect visuel de la salle est très important. Idéalement, il faut créer une aire ouverte, avec des fenêtres. Il faut également attirer l'attention des personnes par des tableaux sur les murs. Cela permet de susciter la réflexion et de permettre l'émergence des idées.

« Des études indiquent que les enfants retiennent mieux leurs leçons quand ils ont autour d'eux les mêmes repères visuels que ceux qu'ils avaient quand on les leur a enseignées, affirme-t-elle. Il s'agit de faire la même chose avec la salle de réunion. »

Selon M^me^ Fenton, les mots clés pour l'ambiance d'une salle de réunion sont donc : vitalité et tranquillité. ■



Une salle de réunion ne doit pas être seulement belle, elle doit aussi être fonctionnelle.

Ameublement de Bureau

Fait de la meilleure qualité de mélamine à prix abordable

à partir de 299.00

Chaise en Cuir à partir de 99.00

Panneaux neufs et Usagés, nous prenons également les mesures sur place

Suite exécutive de Haute Game comprenant le Bureau, le crédence et la huche 6999.00

à partir de 850.00

1/2 prix sur plusiers modèls de plancher

Nous fabriquions pour vous !

Fabriqué sur place, selon vos mesures et spécifications, que ce soit pour l'entreprise ou la maison

MONT BLANC

Nos experts se feront un plaisir de se déplace pour évaluer tout vos besoins

2052, Route Trans-Canadienne, Dorval
(Situé entre le boulevard des Sources et l'autoroute 13)
514.990-4023
Heures d'ouverture: Lun-Ven 8 h à 18 h, Samedi 10 h à 16 h

Mobilier, accessoires et ergonomie

Trois mots clés pour améliorer la vie au bureau

Claudine Drolet
dossiers@transcontinental.ca

Les troubles musculosquelettiques sont causés par une mauvaise posture qui est adoptée de façon répétée. Pour prévenir ces maux, il est primordial de modifier sa posture, voire de changer mobilier et accessoires pour en adopter de nouveaux qui soient ergonomiques.

Alain Lajoie, ergonome pour la **Commission de la santé et de la sécurité au travail** (CSST), s'intéresse de près aux nouveautés ergonomiques en matière d'accessoires informatiques. Il donne d'ailleurs des conférences sur le sujet.

Lors du *Rendez-vous santé et sécurité du travail* qui s'est tenu au **Palais des congrès de Montréal** en octobre, il a présenté des nouveautés et a précisé les points importants à surveiller lors de l'achat de matériel de bureau.

« Il y a beaucoup de nouveaux équipements qui se prétendent ergonomiques, mais après les avoir testés, nous avons constaté qu'il n'y avait pas de différence avec l'équipement traditionnel, qui peut causer des troubles musculosquelettiques », affirme M. Lajoie.

Écran tactile, etc.

Parmi les nouveautés présentées par l'ergonome figure une chaise à clavier intégré sur les accoudoirs, ce qui permet une posture naturelle de l'utilisateur. Également, des claviers d'ordinateur à infrarouges qui projettent l'image du clavier sur le bureau, des claviers réglables avec écran tactile intégré pour remplacer la souris, des souris verticales et des accoudoirs que l'on peut ajuster à la table de travail.

Toutes les innovations ergonomiques ne font pas nécessairement appel aux nouvelles technologies. Par exemple, certaines consistent tout simplement à incliner le clavier pour faciliter la position naturelle des poignets ou à diminuer l'épaisseur de la souris pour éviter l'extension des muscles de l'avant-bras. Et elles ne se limitent pas au matériel informatique.

Certains sièges comptent parfois tellement de manettes de réglage qu'ils en sont difficiles à utiliser.

Selon **Patrick Sylvestre,** président d'**Environnement d'affaires Sylvestre,** le mobilier de bureau connaît lui aussi des avancées appréciables. Par exemple, une chaise aux manettes de réglage améliorées.

« Il arrive que les gens craignent de régler leur fauteuil, ne sachant pas si telle ou telle manette va incliner le siège en arrière ou abaisser le siège brutalement, dit-il. Les nouvelles manettes, identifiables au toucher, éliminent ce souci. »

Autre nouveauté : une table de travail à hauteur réglable mécaniquement ou électriquement, donc ajustable à chaque utilisateur.

Louer au lieu d'acheter

« Chaque personne est différente. On ne peut donc pas standardiser le matériel de bureau », estime M. Lajoie. C'est pourquoi il suggère aux entreprises de d'abord louer l'équipement qu'ils songent acheter pour que les employés puissent le tester.

« Il faut aussi qu'il y ait un contexte favorable d'implantation, car un nouvel équipement demande du temps d'adaptation aux employés », ajoute-t-il.

De fait, il faut tenir compte non seulement des innovations, mais aussi des préférences des utilisateurs. ■

Comment créer un espace de travail agréable

Les bureaux à aires ouvertes sont fort pratiques pour susciter la communication, et c'est pourquoi on en trouve un peu partout. De plus en plus, les employés sont amenés à se déplacer dans le bureau pour effectuer leurs tâches. Et c'est tant mieux, selon des experts.

« Bouger est bon pour la santé », souligne **Elaine Fenton,** designer d'intérieur.

Peu importe que les déplacements soient sur de courtes ou de longues distances. Que ce soit pour aller au télécopieur, au photocopieur, à la machine à café ou pour discuter avec un collègue, l'important est que ces déplacements n'entraînent pas une gêne pour le travail en général dans le bureau.

Pour améliorer la circulation des employés, il est parfois bon d'élargir l'espace des couloirs ou des lieux de rencontre comme la salle de la machine à café. Des secteurs d'engorgement peuvent dès lors devenir plus fluides. Et la vie au bureau, plus agréable.

Il est important de veiller à bouger dans la journée, de ne pas rester assis des heures durant.

Gérer l'espace

« L'agencement parfait d'un bureau, ça n'existe pas, estime **Ronald Landry,** consultant en aménagement. Toutefois, il est important que les zones de circulation soient clairement identifiées et qu'elles ne soient pas encombrées. Il faut éviter de provoquer des accidents. »

Ainsi, il faut tenir compte de l'architecture du bâtiment. « Les grands espaces sont plus difficiles à gérer, mais ils offrent plus de possibilités d'agencement », dit M. Landry. Il faut aussi définir les besoins de l'entreprise et l'utilisation qui sera faite des locaux. ■

Le prestige du bois naturel au prix du laminé

Deux composantes d'un grand succès :
■ Design intégré ■ Possibilités illimitées

GROUPE AMEUBLEMENT FOCUS
MOBILIERS ET SYSTÈMES DE BUREAU

Comment prévenir les troubles musculosquelettiques

Claudine Drolet
dossiers@transcontinental.ca

Les troubles musculosquelettiques (TMS) sont causés par une mauvaise posture adoptée de manière répétée dans l'exécution de tâches au travail. Adopter une posture appropriée est une des premières solutions au problème. Utiliser des équipements ergonomiques en est une autre.

Mais la prévention ne se limite pas à ces deux aspects. Il y a lieu également d'étudier les situations à risque. Selon la **Commission de la santé et de la sécurité au travail** (CSST), les principales causes de TMS dans le travail de bureau sont, outre les postures inadéquates, les efforts musculaires importants, la répétition de gestes sur de longues périodes et les pressions ou frottements sur certaines parties du corps.

Un mauvais mouvement suffit

Parmi les gestes à risque, il y a le fait de s'étirer pour saisir un objet, d'effectuer des torsions du tronc pour déposer ou prendre des objets ou encore de travailler le dos courbé et la tête penchée. Parmi les gestes répétitifs générant des problèmes, l'entrée de données informatiques est sans doute le plus fréquent dans un bureau.

Ainsi, il est conseillé aux personnes qui travaillent dans une situation propice aux TMS d'en parler à leur superviseur ou à leur représentant en santé et sécurité du travail.

À partir de ces discussions, un plan de prévention peut être mis en place. La CSST met à la disposition des travailleurs et des employeurs un guide d'évaluation des risques de TMS. Il s'agit d'un bon point de départ.

Ce guide recommande d'évaluer le poste et la tâche de l'employé. Un observateur, qui peut être le superviseur, fait l'évaluation de la tâche à l'aide d'un questionnaire. Ses notes serviront à modifier le poste et la tâche. Le travailleur remplit, lui aussi, un questionnaire.

On compile ensuite les résultats des deux questionnaires afin de comprendre le problème et de trouver des solutions, dont on vérifie l'efficacité. Le cas échéant, on cherche de meilleures solutions. La CSST suggère également de former un groupe de travail pour chercher les améliorations à apporter aux postes à risque. La démarche de prévention doit être collective pour être efficace. ■

Quatre trucs pour garder la forme au bureau

Nous avons tous déjà vu des images d'employés asiatiques faire de la gym au bureau pour conserver la forme et lutter contre le stress et, ainsi, améliorer leur productivité. Cette image est impressionnante pour nous. On s'imagine mal se lever de son bureau au milieu de l'après-midi et exécuter des pompes devant les yeux ébahis des collègues. Voici quelques conseils pour garder la forme, sans trop attirer l'attention.

1 Aménagez votre bureau

Avoir une bonne posture sur son fauteuil n'est pas tout. La position assise n'étant pas naturelle, veillez à ce que tout ne soit pas à portée de main, de manière à vous forcer à vous lever régulièrement. Allez voir vos collègues plutôt que de les appeler au téléphone ou de discuter avec eux par SMS. Et préférez l'escalier à l'ascenseur.

2 Respirez profondément

Rien de tel pour ralentir son rythme cardiaque et cérébral que de prendre de grandes respirations. Inspirez. Expirez. Calmement. Ça ne prend guère de temps, et ça fait du bien, surtout en période de *rush*. La méthode est très simple, et discrète : le dos droit, respirez plus lentement et profondément que d'habitude, en bloquant quelques secondes votre respiration entre chaque inspiration et expiration. Si vous êtes seul, vous pouvez faire des étirements en même temps.

3 Faites quelques exercices

Votre entreprise n'a pas de salle de gym ? Ce n'est pas une excuse pour ne pas faire de sport. Il est en effet possible de faire quelques exercices, simples et discrets, sur votre fauteuil. Par exemple, faites quelques contractions de muscles parfois douloureux, en gardant le dos droit. Vous pouvez aussi étirer bras, jambes et cou.

4 Osez la sieste

Les spécialistes en sont convaincus : la sieste donne un coup de fouet à l'organisme. Il existe plusieurs sortes de sieste : la sieste éclair, de moins de deux minutes, ou la classique, de 10 à 20 minutes. Au bureau, bien entendu, il convient de privilégier la sieste éclair... Celle-ci peut se faire assis, semi-allongé, voire debout, si possible le dos et la tête appuyés et les coudes reposant sur des accoudoirs. Pour être efficace, mieux vaut la faire en milieu de journée, après le dîner. Pour chasser toute culpabilité, dîtes-vous que les plus grands esprits auraient eu recours à la sieste, comme **Albert Einstein** et **Léonard de Vinci.** ■ **O.S.**

ne pas déranger
propulsé par cisco.
Dans un hôtel à Tokyo. En escale à Londres. Dans un café à São Paulo.
Des endroits parfaits pour permettre aux vers et aux logiciels espions de se frayer
un chemin jusqu'à votre entreprise. Faisant son entrée : le Réseau auto-défenseur
de Cisco avec son Contrôle d'accès au réseau. Il s'adapte aux nouvelles races de
menaces au moment où elles se trament et neutralise les attaques avant qu'elles
ne nuisent. Automatiquement. Proactivement. Instinctivement.
Apprenez comment les réseaux auto-défenseurs protègent l'entreprise au
cisco.com/poweredby/ca/fr.
©2005 Cisco Systems, Inc. Tous droits reserves.
CISCO SYSTEMS
la sécurité. propulsée par

IMMOBILIER

Le rendement annuel importe plus que le gain en capital

Le gain en capital représentera souvent ce que vous avez dépensé pour entretenir l'immeuble

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Miser sur un gain en capital pour rentabiliser un investissement immobilier est risqué. Mieux vaut miser sur un rendement annuel intéressant.

Si vous avez acheté une maison au coût de 100 000 $ il y a 10 ans et que vous venez de la revendre 200 000 $, vous êtes convaincu d'avoir réalisé un gain en capital de 100 000 $. Mais s'il vous en coûte environ 200 000 $ pour vous acheter une autre maison équivalente, où est le gain ?

Raphaël Hainault, planificateur financier au **Fonds des professionnels,** qui gère entre autres les placements de la **Fédération des médecins spécialistes du Québec**, n'aime pas beaucoup l'approche des investisseurs face à l'immobilier, dans le genre « mon immeuble se paie tout seul » ou « tu ne peux pas perdre avec l'immobilier ».

« Je ne crois pas beaucoup au gain en capital, dit Raphaël Hainault. Sauf pour les investisseurs qui réussissent à acheter quand le marché est bas et à vendre quand il atteint un sommet. »

« C'est toujours une erreur d'acheter un immeuble locatif uniquement sur la base d'un éventuel gain en capital, mais c'est encore plus vrai aujourd'hui, après trois ou quatre années de fortes augmentations des valeurs immobilières, affirme M. Hainault. Un investisseur avisé devrait planifier pour réaliser un rendement annuel intéressant. Si en plus il fait un gain en capital à la revente, tant mieux ! »

En effet, votre gain en capital représentera souvent ce que vous avez dépensé pour entretenir l'immeuble. Sans compter que la moitié du gain en capital est imposable.

« Je ne crois pas beaucoup au gain en capital, dit M. Hainault. Sauf pour les investisseurs qui réussissent à acheter quand le marché est bas et à vendre quand il atteint un sommet. Mais ce genre d'investisseurs qui visent régulièrement dans le mille est aussi rare dans l'immobilier qu'à la Bourse. »

GILLES DELISLE

Acheter un immeuble locatif uniquement sur un éventuel gain en capital est une erreur, et c'est encore plus vrai aujourd'hui, après des années de forte augmentation des valeurs immobilières.

Comment calculer le rendement ?

Dans ce contexte, le peu d'attention que portent au rendement la plupart des investisseurs immobiliers a de quoi étonner. Le même investisseur se fera un point d'honneur de comparer le résultat de ses placements boursiers d'un trimestre à l'autre, mais n'aura aucune idée du rendement de son immeuble à revenu.

Dans le même ordre d'idées, il ne travaillerait jamais 30 minutes gratuitement pour son employeur, mais n'a aucune idée du nombre d'heures non rémunérées qu'il passe à s'occuper de son immeuble.

Pourtant, explique M. Hainault, calculer le rendement d'un immeuble locatif n'est pas très compliqué. Prenons l'exemple d'un quadruplex acheté 400 000 $ avec une mise de fonds de 100 000 $. Nous supposons que le propriétaire n'habite pas l'immeuble. Le rendement représentera le revenu net par rapport à l'investissement de 100 000 $.

Le revenu net correspond au total des loyers dont on soustrait les intérêts hypothécaires, le coût des matériaux, les assurances, les taxes, les impôts sur les revenus et autres dépenses. Mais il faut aussi tenir compte du temps consacré à la gestion et à l'entretien. « Ce n'est pas seulement une question d'argent, mais aussi de qualité de vie, explique M. Hainault. Entre un placement qui vous demande 10 heures de travail par semaine et un autre qui vous laisse entièrement libre, lequel choisirez-vous ? »

À combien évaluez-vous votre temps ?

Dans ce cas, quel tarif horaire faut-il utiliser ? « La réponse dépend de plusieurs critères : à combien évaluez-vous votre temps ? Si vous êtes en couple et parent, chaque heure de travail qui vous garde loin de votre famille vaudra probablement plus que si vous êtes célibataire. » Toutefois, pour vous aider à établir votre tarif horaire, demandez-vous combien votre beau-frère ou un ami devrait vous offrir pour vous convaincre de vous occuper de son immeuble.

Supposons que les quatre appartements de notre quadruplex sont loués au prix de 750 $ par mois, soit des revenus annuels de 36 000 $. Les dépenses totalisent 26 000 $, montant auquel il faut ajouter 4 800 $, c'est-à-dire 20 heures par mois à 20 $ de l'heure pour la gestion et l'entretien. Donc, des revenus de 36 000 $, dont on soustrait des dépenses de 30 800 $ (26 000 $ + 4 800 $) donnent 5 200 $, soit un rendement net de 5,2 % sur l'investissement de 100 000 $. Ce rendement, comparé à celui des obligations, vaut-il tout le mal que vous vous donnez ? À vous de répondre !

« Si vous diminuez votre mise de fonds [100 000 $], vous augmenterez bien sûr votre rendement, mais votre risque aussi, précise M. Hainault. Vous deviendrez alors plus vulnérable advenant une hausse des taux d'intérêt, une perte de loyer, un bris majeur, etc. Mais il est difficile de faire comprendre la notion de risque aux investisseurs immobiliers. »

Autre point à considérer : les petits propriétaires immobiliers ne respectent jamais le principe de diversification des placements; presque tout leur avoir est concentré dans l'immobilier. ■

ILS SE CONFORMERONT AUX EXIGENCES LES PLUS SÉVÈRES : LES VÔTRES.

VOUS POUVEZ COMPTER SUR L'EXPERTISE DE L'ÉQUIPE DE DEMERS BEAULNE POUR VOUS AIDER À DÉPLOYER LES EFFORTS REQUIS AFIN DE VOUS CONFORMER AUX NORMES DU SARBANES OXLEY ACT SOX ET DE LA LOI C-198. PLANIFIER ET ÉVALUER LA PORTÉE DU PROJET, DOCUMENTER LES RISQUES, LES PROCESSUS ET LES CONTRÔLES CLÉS NE SONT QUE QUELQUES-UNS DES ASPECTS DU TRAVAIL DE NOS PROFESSIONNELS CHEVRONNÉS. EXIGEZ LES MEILLEURS : LES SPÉCIALISTES DE DEMERS BEAULNE.

514 878.9831

www.demersbeaulne.com

CERTIFICATION _ FISCALITÉ CANADIENNE ET INTERNATIONALE
TAXES À LA CONSOMMATION _ CAPITAL HUMAIN
RS&OE _ ÉVALUATION D'ENTREPRISES _ FINANCEMENT CORPORATIF
JURICOMPTABILITÉ _ INSOLVABILITÉ

ANNONCES CLASSÉES

(514) 392-7782

Jour de tombée : lundi avant 17h

Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES

OCCASIONS D'AFFAIRES
Québec Commerce
Appels d'offres
Associés demandés
Avis légaux
Bateaux et voiliers
Billets hockey – spectacles
Commerces
Distributeurs demandés
Divers à vendre
Échanges immobiliers
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Évènements
Investisseurs demandés
Offres de services
Partenaires
Placements
Services aux entreprises
Services financiers
Services spécialisés
Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Divers à vendre – à louer
Entrepôts
Espaces commerciaux
Espaces industriels
Financement
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux
Immeubles industriels
Investissements
Semi-commercial
Terrains
Services spécialisés
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
Appartements
Bord de l'eau
Cantons de l'est
Chalets
Charlevoix
Condos
Développements résidentiels
Divers
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Lanaudière
Laurentides
Maisons de campagne
Mont-Tremblant
Montérégie
Montréal et environs
Outaouais
Propriétés à revenus
Region de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Terrains résidentiels

PRESTIGE DE LA ROUTE
Automobiles de prestige
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires sport

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

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

FRANCHISES

Pour perspective de franchise
Philippe Léger 514-047-6633 www.extremepita.com

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

PME-CENTRE DE SERVICE POUR LE BOIS FRANC

Entreprise offrant des services à forfait de séchage (capacité 480 000 PMP), de moulurage et de planage pour le bois franc.
Situé dans un endroit stratégique sur grand terrain avec bâtiment industriel.
Cette entreprise en en pleine croissance.
Prix à discuter.
Michel Doiron, Agent immobilier affilié
(514) 609-1421
Groupe immobilier Luc Lévesque
groupelevesquedoiron@videotron.ca

SERVICES SPÉCIALISÉS

Problèmes D'IMPÔTS ?
PROTÉGER VOTRE MAISON ETC
Aide, et Séminaire le 25 nov. 05 par spécialistes
www.defenseursfiscaux.com / 450-672-1333

OFFRES DE SERVICES

SECRÉTAIRE CHEVRONNÉE
Formation universitaire, grammaires impeccables, ***fully computer-literate*, recherche travail régulier dans le 514 (autobus/métro).**
Solide expérience en droit des affaires, organisation d'événements, affaires publiques.
(514) 692-1995 - marclasmith@hotmail.com

TEMPS À VENDRE
Cerveau universitaire à louer
Détenteur d'un doctorat en sciences humaines pour un double de vous-mêmes
Nelson-Martin.Dawson@USherbrooke.ca
418-544-3109

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

OCCASIONS D'AFFAIRES

QUÉBEC COMMERCE
www.quebeccommerce.com

COMMERCE À VENDRE ?
Annoncez web/papier pour rejoindre un max. d'acheteurs !
INFORMEZ-VOUS AU (514) 392-7782

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE
THERMO MINCEUR
DÉJÀ 6 CONCESSIONS AU QUÉBEC.
L'industrie du mieux-être et de l'amincissement vous intéresse?
DEMANDEZ NOTRE BROCHURE CORPORATIVE
1-877-348-2303
michellachance@qc.aira.com
réf. 3688

MANUFACTURIER PORTES ET FENÊTRES
Rive-Nord de Montréal, commerce établi depuis 18 ans. Chiffre d'affaires : 2 M$, Potentiel énorme, la vente comprend : bâtiment, terrain, équipement et inventaire. Cause de la vente : retraite. Acheteur sérieux avec capital. Pour info :
Réf. : 197
Journal Les Affaires : 1100 boul. René-Lévesque ouest 24e étage, Montréal, (Québec) H3B-4X9 ou (514)392-9000 (263)
réf. 3641

Aménagement intérieur
Haut de gamme, située dans le centre Laval, bonne, clientèle, cause retraite. Idéal pour jeune designer ambitieux, Prix demandé plus qu'abordable.
(450) 654-7575
réf. 3765

GARAGE À VENDRE
Spécialisé dans l'achat, la vente et la réparation d'équipement lourd pour la construction.
tél. après 6 : 00 h
(514) 352-0125
tél. jour
(514) 392-9000 (263)
réf. 3764

Pourvoirie à vendre
Hautes Laurentides
Chasse, pêche, motoneige
30 lacs, 20 chalets
1,XXX,XXX $
Yvan
1-888-359-2220
www.clubscott.com
réf. 3536

Quincaillerie
Établi depuis 40 ans, bonne croissance, vente au détail et industries, comptoir pièces d'auto.
(450) 582-9394
Laisser message
réf. 3639

Rive-Sud Montréal
Boutique accessoires et appareils de salles de bains, établie depuis plus de 20 ans, bon achalandage, excellent potentiel.
Raison : retraite.
(450) 465-1335
réf. 3727

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 60 h + manuel de 400 pages. • **40 hrs de pratique en temps réel**. • Ordinateur et logiciels boursiers fournis. • Entièrement déductible d'impôt.
Cours intensif (7 jours) :
du 10 au 16 décembre 2005 (places limitées)
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073

À Saint-Colomban : Restaurant : La Petite École
Dans édifice historique
www.immobilier-rels.com
Dominique Reis A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltée

Animalerie Franchise à vendre
Rive-Sud de Mtl, meilleure vente du réseau depuis 2002, bonne rentabilité, cause : maladie.
Luc Boucher (Sutton)
(450) 651-1079

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES
À vendre, magasins de variétés (1$ et plus), établis depuis plusieurs années. Ces magasins peuvent être vendus individuellement et sont situés dans les villes ou régions suivantes : Laval, Delson, St-Eustache, St-Jérôme, Valleyfield, Drummondville, Victoriaville, Thetford Mines, Trois-Rivières, Québec, Beauport, Chicoutimi et Jonquière.
Denis Noiseux, C.G.A.
Tel : (514) 322-0052 poste 224
Courriel : denis.noiseux@liquidationchoc.ca

Érablière et cabane à sucre commerciale
5 000 entailles.
Salle à manger de 180 places.
Région Mirabel.
(450) 258-2976

Mascouche
Restaurant complètement renové.
www.immobilier-reis.com
Dominique Reis A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers Enna Ltée

RÉSIDENCES D'AÎNÉS
- Sud de Mtl 350 000 $
- Grand Mtl 4 300 000 $
- Montréal 650 000 $
- Nord de Mtl 450 000 $
- Grand Mtl 7 200 000 $

Laval, Estrie, Laurentides
Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
www.richardperreault.ca
Re/Max Métro, CRTR

PLACEMENTS

J'AI DES ACTIONS NEW TECH. MARCHÉ ENTRE PARTICULIERS.
(450) 782-2489
(450) 517-0737

VOYAGES

Pourquoi payer plus cher ?
www.voyagesexpress.com

BATEAUX ET VOILIERS

Élégant Sealine express cruisers 37'
2003 (neuf), 2 moteurs mercruiser 320 hp bravo III, fabriqué en Angleterre. Qualité de finition reconnue. Bateau de prestige et de luxe pour seulement 350 000 $.
819-471-0742

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section **Immobilier commercial** des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires** et adressez vous directement aux decideurs !
(514) 392-7782

PARTENAIRES

URGENT RECHERCHE ORTHOPHONISTES
Boucherville & Brossard
Travail auprès des enfants
Temps partiel - PRIVÉ
SVP, envoyer cv à :
fcampeau@cabinet-conseil-campeau.ca

ENTREPRISES À VENDRE

OBTENEZ LE MAXIMUM POUR VOTRE PME
Banque de plus de 400 Acheteurs
CONFIDENTIALITÉ ASSURÉE
Century 21 IMMO / NORD
DENIS DUVAL
Ventes & Acquisitions
ÉvaluationsD'Entreprises
Denisduval@videotron.ca
514-571-0757

Groupe CFO Conseil
- Réservé aux industries manufacturières (1 à 5 millions)
- Recherche d'entreprises à vendre
- Nos acheteurs sont pré-qualifés

(514) 499-5252 info@cfoconseil.com (514) 499-5251
530-14 Place du Commerce Ile-des-Soeurs (Québec) H3E 1T5

Synergie GROUPE CONSEIL
Recherche d'acheteurs potentiels stratégiques dans le cadre de transfert d'entreprise pour l'entrepreneur qui planifie sa retraite.
Banque d'acheteurs sérieux et qualifiés
Contactez-nous en toute confidentialité
François Bienvenu, cga, mba (514) 940-1755
Courriel : fbienvenu@synergieconseil.com
Au service des entreprises québécoises depuis plus de 10 ans!

GROUPE CONSEIL CERCA
Courtier en entreprises
Vous désirez acquérir une entreprise manufacturière, de services, etc., ou dans la restauration et l'hôtellerie. Notre banque d'entreprises répondra certainement à vos projets.
Tél. : (514) 876-1355 Téléc. : (514) 871-0874
Courriel : foligny@sympatico.ca

Jeune professionnel dynamique et intègre, désire acquérir PME ou créer partenariat pour transfert graduel avec entrepreneur désirant assurer sa relève
JPBM@email.com
Fax: (514) 448-9929

Urgent besoin entreprise à vendre
Secteur : services, manufacturier ou santé, acheteur qualifié en attente de 200 000 $ à 1 M $ de mise de fond.
Normand Pichette
(450) 582-0022
La Capitale banlieu est coop

Considérez-vous vendre votre entreprise ?
Nous pouvons vous aider à évaluer, préparer, vendre et transférer
(514) 575-3427
www.webtechmanagement.com

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 des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires**. Annoncez-vous dès maintenant !

BILLETS HOCKEY – SPECTACLES

CANADIENS
Achat / vente
Billets de saison, demi-saison et à la partie
(514) 258-8499

CANADIENS LOGE CENTRE BELL
(514) 296-1496

www.514-billets.com
• Canadiens, Stones, Bon Jovi, Adams, U2.
Tél : (514) billets

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

VILLE DE LONGUEUIL
Arrondissement de St-Bruno
650 Boulevard Clairevue (Le Concorde)

Nous vous offrons un immeuble ultramoderne avec beaucoup d'exigences, plafond de 9 pi et 10 pi de hauteur, ventilation, climatisation, câblage spécial.
- Près des autoroutes 30, 10 et 20
- Facile d'accès
- Surface disponible de 30 000 pi ca.
- Location minimale à partir de 5 000 pi ca.
- Bonnes conditions de location à long terme

Votre entreprise est dans la haute technologie. Venez vous joindre à *Bombardier Transport, Agence Spatiale, Pratt & Whitney, Hydro-Québec, Centre de Recherche I.R.E.Q., Canmet I.N.R.S., A.B.B.*

Le Groupe Bernard, 5199 Sherbrooke Est, Bur. 2720, Montréal, QC H1T 3X1
Tél. : (514) 899-5768
Téléc. : (514) 899-5902

BUREAUX À LOUER
85, rue De Castelnau ouest

Jusqu'à 1 600 pi car.
8,00$ / pi car. tout inclus
(électricité et chauffage)
Stationnement disponible
Bureaux tranquilles tout près du métro
De Castelnau et du parc Jarry.
Bail d'une durée minimum d'un an

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec
Jacques Boissonneault au 279-4571

À Louer / À Partager
Bureau Professionnel
Centre-ville de Mtl.
Coin Maisonneuve et Mackay, meublé et réseau câblé, capacité de 10-14 personnes. Tout inclus, s. conférence, réception, cuisine, etc. Contactez Lama :
(514) 944-9538
(514) 968-6070

À LOUER / À PARTAGER
Plateau - St-Joseph
Près de St-Laurent, pour professionnel, à partir de 250 $ tout inclus. S de conférence, réception, cuisine, etc.
(514) 874-2007 poste 25

À vendre : Aubaine
Bureaux exécutifs
Au 240 St-Jacques, 2 300 pi² complètement aménagés, entièrement meublés de qualités supérieure, bail de 3 ans transférable.
(514) 573-9827
(514) 941-6221

Arrondissement St-Laurent
Immédiatement de 500 pc à 7 000 pc, grandes fenêtres, stationnement.
Sonia Assioun
(514) 212-2675

Bureau à louer Montréal
1751 rue Richardson
4 400 pi²
contactez :
Mme Durepos
(514) 939-1002

ANJOU BUREAUX
199$/mois et plus
Louez immédiatement et recevez 2 mois gratuits
514-486-3005

À LOUER À PARTAGER
Pour professionnel de la santé, dans centre de conditionnement physique
250 pi². Glen Dufour
(514) 969-1594
(450) 441-2523

SEMI-COMMERCIAL

GROUPE SUTTON EXCELLENCE INC
Jean Roch Gagnon **Marilou Gagnon**
(514) 236-4855 (514) 703-2793
Agents immobiliers affiliés

Terrebonne, site commercial sur ch. Gascon. comprend un Bungalow (8 pièces) occupé par le propriétaire actuel + bachelor loué 500 $/mois + bureau actuellement vacant, le terrain 13 500 pi². Grand garage détaché. Plusieurs possibilités s'offrent à vous.

St-Thérèse 3 triplex détachés 9 X 5½ Secteur de choix, const. 1989, électrique locataire 319 500 $ / chacun. Revenus 23 500 $ approx.

Boucherie, Ahuntsic rue Fleury, établi depuis plus de 30 ans, propriо actuel depuis + de 10 ans. Idéal pour travailleur autonome, pré-retraité(e) ou couple. Services aux restaurants, plats cuisinés maison, Excellent chiffre d'affaire.

5 condos. ST-LEONARD. FLAMBANT NEUF ! "clé-en main" ! 4½ ou 5½, construction et insonorisation haute qualité, possibilité garage et/ou stationnement, beaucoup d'extras, très bien situés. Prix variant entre 213 500 $ et 175 000 $ (taxe et extra inclus).

MONTRÉAL-NORD
Plein-pied 28 pi X 34 pi pignon sur Henri-Bourassa
Pourrait convenir : comptable, notaire, avocat, autres.
Moins de 239 000 $
Ginette Côté
(450) 662-3036
Sutton Excellence

ESPACES COMMERCIAUX

Centre-ville Lévis
8 150 pi², divisible, pignon sur rue. ´Power point², site stratégique, pour début décembre
(418) 659-2564

St-Jérome à louer
Centre-ville, rdc,
environ 1 000 pi²,
4 vitrines + ss, chauffé.
(450) 432-6960 jour
(450) 602-8032 soir

TERRAINS

Projet de développement résidentiel à vendre / Région des Laurentides

Ste Marguerite – Estérel – Entrelacs

OCCASION UNIQUE DE FAIRE L'ACQUISITION DU DOMAINE DE LA FAMILLE GOLD

- Terrain exceptionnel d'une superficie approximative de 87 acres (3 800 000 pi²)
- Près de 5 500 pieds linéaires sur les rives des lacs Charlebois, Clair et Noir
- Situé à 80 km de Montréal, à moins de 15 minutes des meilleures stations de ski des Laurentides, à proximité de deux routes importantes desservant le nord du Québec (15 & 25) et accessible par les chemins d'Entrelacs, du Lac-Clair et du Lac-Violon
- Une partie de la propriété offre un accès au Lac des Îles

(514) 499-0009
info@groupeimmobilierdemontreal.com
www.groupeimmobilierdemontreal.com

Pour informations :
André G. Plourde Agent immobilier agréé ext. 202
Georges Renaud Agent immobilier affilié ext. 203

Groupe Immobilier de Montréal
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

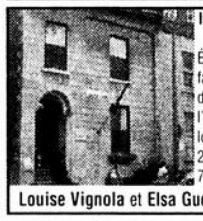
Endroit stratégique
Terrain 185 600 pi² plus bâtisse de 4 238 pi², offre de nombreuses possibilités, situé sur Transcanadienne 20 et Autoroute 55, sortie 210
(819) 380-8065

Terrain à vendre
Zonage pour condo, apt., rés., de pers. agées, 12 étages à Hampstead
(514) 340-1020

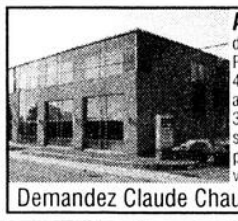
Avez-vous pensé au **Journal Les Affaires** pour publier vos :
- **APPELS D'OFFRES**
- **APPELS DE SOUMISSIONS**
- **AVIS LÉGAUX**
- **AVIS PUBLICS ?**

Le **Journal Les Affaires** rejoint les gens d'affaires, les entrepreneurs, les décideurs... à travers le Québec.
Appelez-nous !
(514) 392-7782

IMMEUBLES COMMERCIAUX



Idéal pour propriétaire occupant. 1210-1212 St-Hubert, Mtl.
Élégant duplex victorien, superbe façade de pierre, escalier et boiseries d'époque, 2e et 3e étage disponibles à l'acheteur, sous-sol et rez-de-chaussée loués à des espaces bureaux, revenus 2 000 $ / mois, 4 stationnements, 739 000 $, MLS 1142553, appellez-nous!
Louise Vignola et **Elsa Guénette** Remax du Cartier **514-281-5501**



Aubaine à 50% de la valeur de reconstruction. 1,600,000$. Revenus potentiels de 400,000$. Longueuil. Bâtisse acier et béton 20,800 pi.c. sur 3 étages. Ascenseur et grand stationnement. Idéal pour propriétaire occupant ou investisseur. Locaux à louer
Demandez Claude Chaussé, **450-467-6660**

IMMEUBLES INDUSTRIELS

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

ESPACES INDUSTRIELS

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

IMMEUBLES À REVENUS

Saint-Jérôme
Immeuble commercial, excellents revenus, 399 000 $
Diane Bélanger
(514) 898-0301
Century 21 Accès
www.dianebelanger.ca

Brossard : 68 logis,électrique locataire, 4 350 000 $
Châteaubriand :48 logis, 2 200 000 $
CSL : 37 logis, presque tous rénovés, 2 300 000$
Port Royal : Béton 74 logis, 3 500 000 $
St-Laurent : Tour en béton, 13 250 000 $
VMR/Outremont : Conversion en condo, 2 000 000 $
Michel Knot (514) 683-6666
www.immeublesgloria.com

Gatineau
Buckingham, édifice à bureau très bien situé, en face de l'hopital. 17 000 pi², ascenseur, stationnement, revenu brut 200 000 $
Prix : 1 400 000 $
(819) 712-2246

• **Sutton :** Vous voulez vivre à la campagne et faire de l'argent ? Occasion d'affaire en or ! Domaine avec 14 appartements-chalets avec foyers, meublés et équipés. Piscine intérieur. Bon revenus de locations de villégiature. Vue spectaculaire des montagnes. 795 000 $.
• **Sutton :** Une première ! Situé au centre-ville. Gens d'affaire faites fructifier votre argent ! Immeuble commercial, revenus intéressants avec potentiel. Emplacement de choix.
Jean Lacroix A.I.A **450-578-4008**
Les immeubles dynamiques inc./ Courtier immobilier agréé A.I.A

Joliette
Imm. 36 logements, près de centre-ville et CÉGEP, élec/chauf, par locataire, revenus N.O : 117 815 $
Faites une offre !
(450) 883-3107
(450) 916-0232

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

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

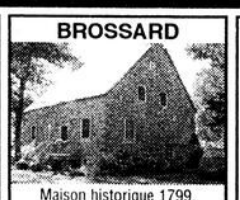
RÉSIDENCES DE PRESTIGE

4050, boul. Industriel, Laval (450) 963-5060
www. canadabillard.com

LA MAISON CAZAL

Authentique cottage patrimonial 1755, restauré de façon professionnel et avec goût, cette propriété fait partie du patrimoine historique de Montréal-Nord. 695 000 $
Stéphane Godard
1-888-685-8445
Multi-Immobiliers Laurentides, courtier immobilier

BROSSARD



Maison historique 1799, famille Sénécal, restauré dans un décor champêtre sur 54 563 pi² de terrain. 3 càc, écurie, garage double, 8 pièces, 2.5 sdb, foyer.
495 000 $
Serge Vachon (450) 466-6000
Remax Platine S.V.

Condo de grand luxe à échanger
Les Sommets II, Îles des Soeurs. Valeur 879 000 $ clair d'hypothèque pour immeubles à revenus, logements ou autre.
(514) 592-2303
Particulier

CHALETS

CHALETS DE LUXE À LOUER ST-SAUVEUR
WWW.ALPINIUM.CA

JOLIETTE (près de)
Domaine privé, sur bord du lac, maison classifiée 4 étoiles, GRANDE SALLE DE RÉUNION, cuisine équipée, 12 càc. et sdb., foyer, piano. 2 NUITÉES SUR SEMAINE 700$, fin de sem. 1 400$. Ski alpin et motoneige à proximité. Idéal pour **RÉUNIONS D'AFFAIRES** et fêtes familiales.
(450) 973-9242 www.aubergejeancypihot.com

DÉVELOPPEMENTS RÉSIDENTIELS

CONFORT DESIGN
Maisons Usinées
DISTRIBUTEUR MAISONS USINÉES HAUT DE GAMME
Concept établi
Plusieurs régions disponibles :
Sherbrooke - Trois-Rivières - Gatineau - Québec - Lac St-Jean - Hautes Laurentides.
Énorme potentiel. Excellent pour contracteur recherchant volume, qualité et rapidité.
Sylvain (514) 996-5402

RÉGION DE QUÉBEC

Québec, Colline parlementaire, Maison ancestrale aménagée en bureaux, coin Grande Allée et Claire-Fontaine. À **Vendre** ou à **Louer**. Idéal Pied à terre entreprise.
Info : **http://le1192.homeip.net/**
(418-570-7036)

2 maisons, une avec bureau et l'autre avec atelier 1200 pi², zonage commercial, boul Hamel, terrain 100 000 pi²
Peut être vendu séparement **(418) 877- 9295**

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER COMMERCIAL
J'ai été agréablement surprise de la réponse qu'a suscité l'annonce de la bâtisse commerciale que j'ai placée dans votre journal.
Je constate que c'est un excellent créneau et je n'hésiterai pas à utiliser vos services à nouveau.
Il me fera plaisir de les recommander sans hésitation à tous mes collègues de travail.
Daphné Mc Lean, agent immobilier affilié
Royal LePage Distinction

BORD DE L'EAU

Enfin votre coin de paradis
75 pi bord du Lac Magog maison 2 c.c sur grand terrain de 16 000 pi²
Endroit de rêve à 10 min du Mont-Orford et 5 min de Aut. 10... 30 sec. Du Golf Venise. À qui la chance!!! 239 000$
819-574-5565
agent s'abstenir!!!

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus quipossèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter ?
Annoncez sous la rubrique immobilière des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **LES AFFAIRES**.
(514) 392-7782

MONT-TREMBLANT

Centre de villégiature en montagne #1 de l'est du Canada

la vie au sommet

SOMMET EXCLUSIF AVEC VUES SPECTACULAIRES De 105 000 $ à 550 000 $ · Spa · Piscines et bains tourbillons · Tennis · Revenus de location

WYNDHAM
CAP TREMBLANT
www.captremblant.com

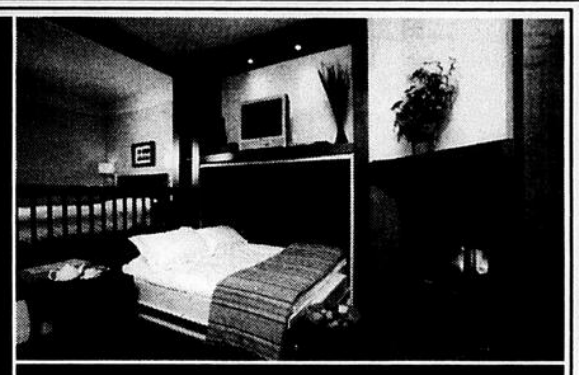
Demandez votre pochette d'information 1.888.425.3777

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« Chalet au lac Connely. Une parution avec photo nous a permis de générer une cinquantaine d'appels, 30 visites et 8 acheteurs potentiels. Au delà de nos attentes, excellente visibilité, clients très sérieux. »
Érick Pilon, ST-JÉRÔME

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

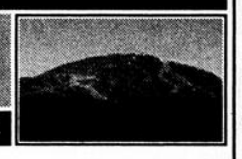
CONDOS

Estrimont SUITES & SPA ORFORD
Confort et nature...



Nouveau concept de Condo-Hôtel à ORFORD

à partir de **129 900 $**



Seulement 85 condos disponibles.

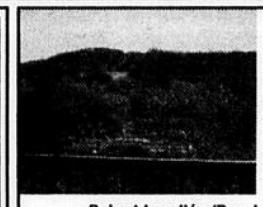
WWW.ESTRIMONT-SUITES.COM

Programme de ***location unique !***
Revenu ***garanti par un bail !***

Bureau des ventes
44, avenue de l'Auberge, Orford (Québec) J1X 6J3
T 819.843.3666
ventes@estrimont-suites.com

Situé à proximité du Mont-Orford, **Estrimont Suites & Spa - Orford** se refait du tout au tout un espace de vie attrayant, où l'on retrouve **confort** et **nature**.

Relaxez et **profitez**, tout y est ! Spa, piscines, restaurant, ski, golf, randonnée et plus. Fondé sur un concept de condo-hôtel profitable, ce projet immobilier vous procure un **revenu garanti** !



Sanctuaire du Mont-Royal
Phase 1 (6000 Deacon Apt 5N) Magnifique condo de 2 chambres à coucher et 2 salles de bain. Situé au 5è étage. Superbe vue sur la montagne. Stationnement et espace de rangement attenant au sous-sol.
$ 399,000
Robert Lavallée (Royal Lepage Dynastie)
514-246-5109 et 514-271-4820
Lucile Mercier (Royal Lepage Dynastie)
514-279-9404 et 514 271-4820

Île-des-soeurs Biarritz
Superbe condo, bâtiment et secteur de choix, **prix très compétitif** **voir photo et info : www.duproprio.com dossier : 27358**

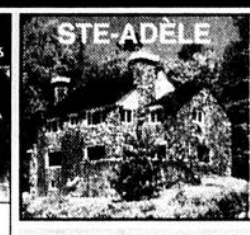
TERRAINS RÉSIDENTIELS

Bord de l'eau
Magnifique terrain 300,000 pi² à Lavaltrie 10 minutes de l'autoroute 40. Véritable havre de paix pour une résidence prestigieuse.
Prix: $6.00 du pied²
Le prix du marché est de $10.00 pi²
Demandez Yvan Dumont **450-586-3236**

Domaine Magnifique
Voisin du parc du Mont-Orford, sentiers, cascades, enclos de wapiti, vue grandiose, chalets modèles, terrain 1 à 4 acres.
(819) 574-7685

LAURENTIDES

CONDOMINIUM SEMI-DÉTACHÉ BORD DE LAC
175 000$
plus taxes
(450)228-RÊVE



Élégant manoir historique, 15 pces, 6 cac, 4 sdb, 3 se, incomparable site + DE 79 acres, ruisseau et chute en cascade.
Venez découvrir !
Marie-Andrée Dupras
(514) 239-1939

PROPRIÉTÉS À REVENUS

À Montréal :
2plex, 3plex,
4plex et 5plex
www.immobilier-reis.com
Dominique Reis A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers Emma Ltée

À Montréal Nord: 6plex
Dominique Reis A.I.A.
(514) 973-7347
Courtiers Emma Ltée

COWANSVILLE
1 immeuble de **15 logements** pour **550 000 $** et un de **12 logements** pour **450 000 $**
(450) 584-1100

Tout savoir sur l'immobilier
- Formation
- Réseautage
- Ressources
- Outils
- Soirées mensuelles
www.clubimmobilier.ca

CANTONS DE L'EST

OWL'S HEAD
TERRAIN sur pente de ski
Vue panoramique
Lac Memphremagog
+/- 32,000 pi2
Accès Marina, plage, golf, etc.
Aqueduc, égout, électricité
Prêt à construire
514.386.0028
www.h3odevelopment.ca

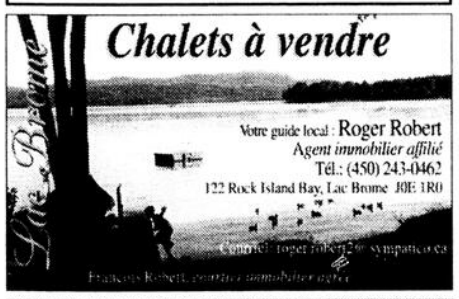
Grand lac Brompton
Bord de l'eau, 200 pi sur le lac, 52 000 pi².
Vue magnifique du lac, 4 chambres, 3 salles de bain, sauna, foyer, garage double
730 000 $
(514) 237-9196

À Louer
Maison de campagne , vue montagnes, foyer, près des pentes, 2 500 $ / mois,
vente 395 000 $
(418) 688-9254

LAC BROMPTON
1 maison et 1 chalets sur 2 terrains, 100 pi. sur le lac, 3 càc, verrière 3 saisons, foyers, sous-sol aménagé, terrain paysagé.
435 000 $ pour les 2.
(819) 846-1499
Pas d'agents

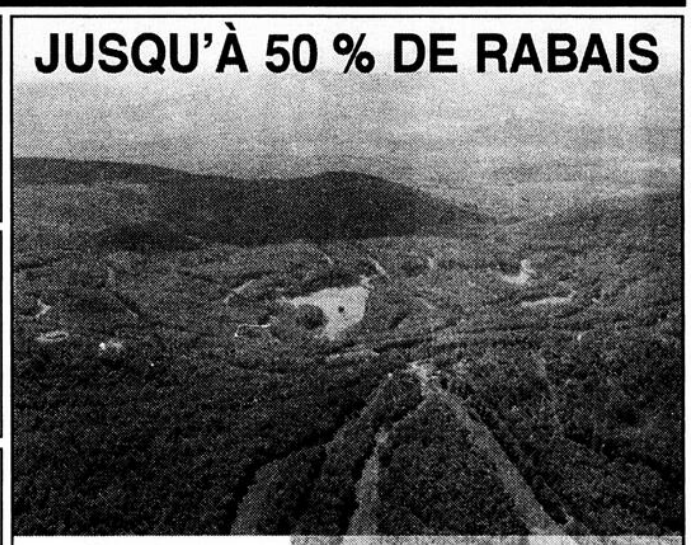
- **Ville de Sherbrooke** : Ensemble immobilier, soit 3 x 6 log. Const. 2004 et terrain pour en construire 3 autres 6 log.
- **Weedon B& B** : Gite du passant 3 càc.à l'étage à louer, 4 Ω luxueux au RDC, et 4 Ω au sous-so loué à l'année, sur 16 âcres de terrain, pour plus de détails : **www.maisonduvieuxvillage.com**
- **Résidence d'ainés** : 38 résidents poss. D'augmenter à 68 rés. avec agrandissement et le budget nécessaire, vu que nous occupons seulement que 7.7 % de la superficie du terrain, Seul. 750,000.$ Hatez-vous.

Michel Charest Ctr. (819) 822-2222
Re/Max d'abord M.C. / **www.michelcharest.com**



ENTREPRISES DEMANDÉES
« Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »
M. Daniel Chartrand

JUSQU'À 50 % DE RABAIS



LA SEIGNEURIE DE SHEFFORD
TERRAINS EN MONTAGNE
1-877-539-0220
www.laseigneuriedeshefford.com

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 des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires.**
Annoncez-vous dès maintenant ! Pour info : **(514) 392-7782**

MONTRÉAL ET ENVIRONS

COTTAGE AU COEUR DU PLATEAU
Magnifique cottage (1 càc) entièrement renové situé sur St-André près de Duluth. Stationnement 2 voitures, cour / jardin intime. Idéal pour professionnel ou jeune couple.274 000 $
Gerry Stapleton
(450) 461-1708
Remax Actif Inc.

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 des **ANNONCES CLASSÉES** du journal **Les Affaires.**
Annoncez-vous dès maintenant !
Pour info :
(514) 392-7782

l'agent fait le bonheur!
Avant d'acheter ou de vendre une propriété, mettez un agent dans le coup!
Chambre immobilière du Grand Montréal
l'agent fait le bonheur
lagentfaitlebonheur.com

CARREFOUR DE L'AUTO

AUTOMOBILES DE PRESTIGE

JAGUAR 1987 SOVEREIGN
Impeccable,
couleur nimbus white
165 000 milles
non-utilisé l'hiver
12 000 $ nég. ou échange
(819) 537-1766
(819) 371-7375

Mercedes-Benz
2000 SL 500R 45 900 $
2000 S 500V 49 500 $
2000 E 55AMG 39 900 $
2001 E 430 30 900 $
Liquidation ! ! !
(819) 820-5077

CARREFOUR DE L'AUTO
Vendez vos automobiles usagées, la rubrique Carrefour de l'auto vous offre la place de choix!

Pour annoncer : (514) 392-7782 carrefour@transcontinental.ca

VOUS AVEZ UN COMMERCE À VENDRE ?

Rejoignez un
MAXIMUM D'ACHETEURS
en COMBINANT le web et le papier pour moins de 100 $

QUÉBEC COMMERCE | LES AFFAIRES | **INFORMEZ-VOUS AU (514) 392-7782**

Lauriers de la PME 2005

En reconnaissance de l'excellence entrepreneuriale dans les communautés francophones et acadiennes

Gagnants de la 3e édition du concours des Lauriers de la PME qui se sont distingués par leur performance économique et leur engagement social :

Assessment and Intelligence Systems (AIS) inc.

M. Gérald C. Labossière (à gauche), propriétaire de l'entreprise de Winnipeg au Manitoba, recevant son Laurier de M. Jean-Paul Gagné, éditeur au Journal Les Affaires.

MQM Manufacturier Qualité ltée

M. Léopold Thériault, propriétaire de l'entreprise de Tracadie-Sheila au Nouveau-Brunswick, recevant son Laurier de Mme Monique Collette, présidente de l'Agence de promotion économique du Canada Atlantique (APÉCA).

L'Héritage Restaurant Français / Le Frolic Bistro Bar

Mme Julia Tate (à gauche) et M. Pierre LePage, propriétaires de l'entreprise de Yellowknife aux Territoires du Nord-Ouest, ont reçu leur Laurier de Mme Isabelle Veilleux, directrice de succursale de secteur à la Banque de développement du Canada (BDC) à Ottawa.

Haché Services Techniques ltée

M. Armand Haché (à droite), propriétaire de l'entreprise de Caraquet au Nouveau-Brunswick, recevant son Laurier de l'honorable Mauril Bélanger, Ministre du Commerce intérieur, leader adjoint du gouvernement à la Chambre des communes, ministre responsable des langues officielles et ministre associé de la Défense nationale.

RDÉE Canada (Réseau de développement économique et d'employabilité) a pour mission de favoriser le potentiel économique des communautés francophones hors Québec. Son réseau, présent d'un bout à l'autre du pays par l'entremise d'organisations provinciales et territoriales, offre divers services aux communautés afin de créer des entreprises et des emplois durables.

Tout le réseau se joint aux communautés francophones et acadiennes du Canada pour féliciter les entreprises lauréates du concours des Lauriers de la PME 2005!

Le gala de remise des prix a eu lieu le 22 octobre dernier à Ottawa. L'événement sera diffusé sur les ondes de TVA le samedi 3 décembre 2005 à 12 h 30 (heure de l'Est) et en rediffusion le samedi 20 mai 2006 à 12 h 30 (heure de l'Est).

Finalistes

Économie du savoir
Que Sacco Web Design et Web Marketing
One Stop Auto Salvage
Assessment and Intelligence Systems (AIS) inc.
Les Creusages J.L.R. ltée (ECO Technologie)
Planet bilingual Meetings & Incentives
Greenfrogs Online Booking System Inc.

Développement rural
Entreprises Lavoie (1999) Ltd.
Ferme Julien Arsenault et Darlene Sanford
Courtiers d'assurance BSI — Barnabé Saurette inc.
MQM Manufacturier Qualité ltée
Ocean Pride Fisheries Ltd.
DJ Sensations
Ferme Monpiero

Tourisme
Icefield Helicopter Tours Inc.
Les Maisons de bouteilles
Camping Debonair
Entourage / Promotions Tradimu
NorthWinds
Castle Village Shops Ltd.
Eagle Point Resort
VIVAT Communications
L'Héritage Restaurant Français / Le Frolic Bistro Bar
Klondike Kate's Cabins & Restaurant

Intégration des jeunes dans le développement économique
Bergeron & CO CGA
Atlantic Isle Gourmet Pasta Inc.
Haché Services Techniques ltée
Seasonal Treasures Gallery & Gifts
Groupe financier Luc Bessette
Noblet Design Group
Shanti Yoga & Rolfing Studio

Les Maisons de bouteilles

Mme Réjeanne Arsenault, propriétaire de l'entreprise de Cap-Egmont à l'Île-du-Prince-Édouard, recevant son prix de M. Marc Brazeau, associé chez Marcil Lavallée et membre du comité de sélection.

www.rdee.ca

TVA

RDÉE Canada

Canada

INVESTIR

COURTAGE À ESCOMPTE
BANQUE LAURENTIENNE
:: Performance :: Contrôle :: Vitesse
Une division de Valeurs mobilières Banque Laurentienne CEBL.VMBL.CA

SOMMAIRE

Un deuxième souffle pour l'économie japonaise
Les experts croient que le Japon réussira à s'extirper de 16 ans de déflation
p. 70

Sans compromis
Le Canada, paradis des fraudeurs
p. 71

Les options pour sécuriser ses placements
Comment protéger son portefeuille contre une baisse de valeur
p. 72

Paladin sort de l'ombre
L'accélération de la croissance de la pharmaceutique montréalaise spécialisée suscite l'intérêt
p. 86

TABLEAUX

Assemblées des actionnaires	82
Baromètre des ressources	83
Caisses communes	75
Déclarations de dividendes	82
Devises	75
Fonds communs	94
Indices boursiers	75
Marchés monétaires	74
Rendements des obligations	75
Résultats financiers	82
Taux d'intérêt	81
Activité boursière	74

Les titres des fournisseurs de services pétroliers sont attrayants

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Les gestionnaires de portefeuille et les analystes sont unanimes : la récente baisse des cours des titres des fournisseurs de services pétroliers crée une bonne occasion d'achat parce que le cycle d'investissement dans l'exploration et la production pétrolière ne fait que commencer.

La statégie de **Benoit Gervais**, gestionnaire du **Fonds de ressources canadiennes MacKenzie Universal**, qui consiste à miser sur les services pétroliers plutôt que sur les producteurs, l'a bien servi au cours de la dernière année, même s'il a dû renoncer aux profits dans le marché haussier des titres des producteurs.

« Nous prétendions, et nous prétendons encore, que les hausses de coûts d'exploitation vont gruger les profits des producteurs et que ce sont les fournisseurs de services pétroliers qui vont en profiter », a expliqué M. Gervais aux AFFAIRES.

Il a surpondéré son portefeuille de ressources en titres de services pétroliers à hauteur de 12 %, le tiers des 36 % réservés au secteur de l'énergie. On désigne par services pétroliers les sociétés qui, par exemple, effectuent du forage pétrolier, celles qui transportent les équipements ou le personnel, celles qui fournissent des services spécialisés d'ingénierie et d'analyse pour l'exploitation des puits ou celles qui réhabilitent les sites après l'exploitation.

Imposer ses prix

Parmi ces sociétés, M. Gervais recherche celles qui sont en mesure d'imposer leur prix en raison de leur spécialisation et de la qualité de leurs services. **Pason Systems** (Tor., *PSI*, 24,75 $) est l'une de celles-là et son titre occupe la première position du porfeuille dans le secteur des services.

Pason est le plus grand locateur d'instruments électroniques et de logiciels utilisés par les foreurs pétroliers. Au deuxième trimestre de 2005, ses revenus ont bondi de 42 % et ses bénéfices nets, de 33 %, par rapport à la même période de l'an dernier. **RBC Marchés des capitaux** entrevoit des un bénéfice de 1,19 $ par action en 2005, suivi de 1,51 $ en 2006.

Trican Wells Service (Tor., *TCW*, 44,80 $) occupe aussi une position importante dans le portefeuille de M. Gervais. Le gestionnaire croit que ses services spécialisés dans la fragmentation de la roche autour des puits de pétrole pour en augmenter la perméabilité continueront d'être très en demande.

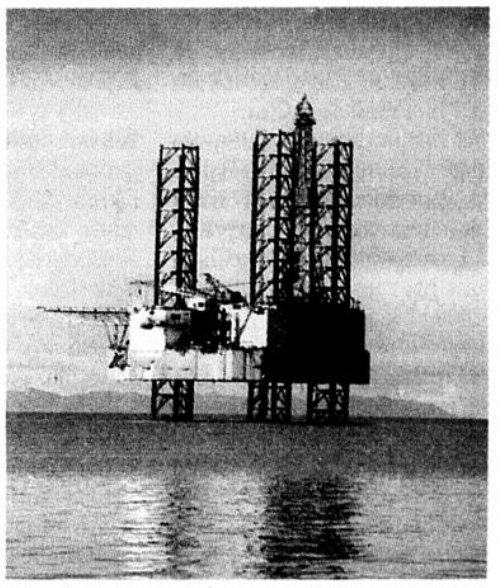
À peu près toutes les firmes de courtage ont relevé leurs cibles sur le titre de Trican récemment, y compris la RBC qui vient de faire passer sa cible de 51 à 56 $ en prévision de 2,12 $ de bénéfice par action en 2005 suivi de 3,08 $ en 2006. RBC estime que le parc d'équipements de Trican augmentera de 18-19 % au Canada et de 20 % en Russie en 2006.

À l'international, **Transocean** (NY, *RIG*, 57,49 $ US) est la favorite de M. Gervais. La société possède le plus grand nombre des plus grandes plateformes de forage mobiles en haute mer dans le monde. **Merrill Lynch** en a aussi fait son titre favori parmi les foreurs en haute mer et prévoit que la société dégagera plus de 3,8 milliards de dollars (G$) US de fonds autogénérés libres (fonds autogénérés moins dépenses en immobilisation) au cours des exercices 2006 et 2007 cumulés.

Merrill vise 86 $ US pour le titre d'ici un an parce que « la valeur de Transocean est encore très raisonnable au cours actuel et que la société est loin d'avoir dégagé tout son bénéfice cyclique potentiel ». La firme entrevoit des bénéfices de 4,50 $ US l'action en 2006 et 7,15 $ US en 2007, comparativement à 1,70 $ US en 2005.

Correction normale

Luc Grenier, gestionnaire de portefeuille, actions canadiennes, pour l'**Industrielle Alliance**, a lui aussi surpondéré son portefeuille type en services pétroliers jusqu'à hauteur de 7,2 %, comparativement à une pondération dite normale de 1,5 %, sur une proportion de 27 % réservée au secteur de l'énergie.



Le niveau d'activité de forage au cours des neuf premiers mois de 2005 a été le troisième en importance de toute l'histoire du Canada.

Selon lui, la correction que vient de subir le secteur pétrolier est normale en cette période de l'année où la demande est en transition entre l'essence et l'huile à chauffage. L'abondance de la pluie en Alberta a réduit l'activité de forage pétrolier.

« Tous les travaux seront décalés du quatrième trimestre de 2005 au premier trimestre de 2006. Les perspectives positives du secteur demeurent », a dit M. Grenier aux AFFAIRES.

Lui aussi place Trican dans ses premiers choix, en visant 55 $ d'ici un an. M. Grenier a également confiance dans le titre du foreur pétrolier **Western Lakota Energy Services** (Tor., *WLE*, 12,78 $), une société liée aux Autochtones par son actionnariat et ses employés. M. Grenier pense que le titre pourrait atteindre les 19 $ d'ici un an. La société possède 31 plateformes de forage terrestre et continue d'en acquérir.

M. Grenier investit aussi dans le créneau du transport d'équipements pétroliers par l'entremise de **Producers Oilfield Services** (Tor., *POS*, 8,20 $), un titre qu'il voit à 12 $.

« On croit que le pipeline qui joindra l'Alberta au delta du Mackenzie sera construit et qu'une société comme Producers en profitera largement », a expliqué M. Grenier.

Selon **Randy Ollenberger**, analyste pétrolier pour **BMO Nesbitt Burns**, le niveau d'activité de forage au cours des neuf premiers mois de 2005 a été le troisième en importance de toute l'histoire du Canada. Selon lui, cette forte activité a permis aux entreprises de hausser les tarifs horaires. « En outre, l'industrie semble migrer vers des forages de plus en plus profonds qui apportent aux sociétés de service des marges plus importantes », a soutenu M. Ollenberger.

L'analyste souligne aussi que les investissements en exploration pétrolière n'ont pas suivi aussi fidèlement que dans le passé la hausse du cours du pétrole. D'une part, il y a insuffisance de foreuses. D'autre part les producteurs ont préféré racheter leurs actions et hausser leurs dividendes.

« C'est pourquoi nous croyons qu'il faudrait une baisse marquée du prix du pétrole avant qu'un impact notable se fasse sentir sur les services pétroliers », a dit M. Ollenberger. ■

COUP D'OEIL SUR LES TITRES DE FOURNISSEURS DE SERVICES PÉTROLIERS

Fournisseurs de services techniques	Cours actuel	Valeur boursière	Cible 12 mois(1)	Ratio cours/bénéfices(1)	
	$	M$	$	2005	2006
Calfrac Well Ser. (Tor., CFW)	33,80	1 200	47	14,8	10,8
Enerflex Systems (Tor., EFX)	24,91	600	32(2)	13,7	11,4
ShawCor (Tor., SCL.SV.A)	14,35	1 090	22	18,3	15,6
Pason Systems (Tor., PSI)	23,70	903	n.d.	21(2)	16,6(2)
Producers Oilfield Serv. (Tor.,POS)	8,20	327	12(3)	24,1	14,9
Tesco Corp. (Tor., TEO)	19,31	650	n.d.	40,3	10,4
Trican Well Service (Tor., TCW)	44,32	2 519	45	20,2	7,8
Foreurs pétroliers à contrat					
Akita Drilling (Tor., AKT.NV.A)	19,40	350	22	5,1	4,4
Savanna Energy (Tor., SVY)	24,25	700	27	20,6	7,8
Ensign Energy Serv. (Tor., ESI)	37,01	2 798	42	21	6,1
Precision Drilling Corp. (Tor., PD)	54,30	6 727	56	19,9	7,9
Western Lakota Ener.(Tor., WLE)	12,90	495	19(3)	20	13,4

1. BMO NESBITT BURNS 2. RAYMOND JAMES 3. CIBLE DE LUC GRENIER, GESTIONNAIRE POUR INDUSTRIELLE ALLILANCE. TABLEAU : LES AFFAIRES

Un deuxième souffle pour l'économie japonaise

Dominique Beauchamp
Dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Le fruit de la restructuration des entreprises japonaises pourrait donner un deuxième souffle au marché japonais, espèrent les experts.

La Bourse et l'économie japonaise ont connu plusieurs faux départs depuis l'implosion de sa bulle immobilière de 1989, qui avait propulsé le Nikkei 225 à son zénith de 38916. L'éveil de la Chine, il y a six ans, a donné un coup de pouce aux mesures de relance du gouvernement et aux efforts de redressement des entreprises.

Les exportations vers la Chine ont plus que doublé depuis 2000 et représentent 15 % des exportations japonaises, note **BCA Research**.

De meilleures assises économiques et le mandat de réforme qu'apporte la victoire électorale du premier ministre réformateur **Junichiro Koizumi** donnent aux observateurs des espoirs que le Japon réussisse à s'extirper d'un fossé de 16 ans de déflation. Les prix des terrains à Tokyo augmentent pour la première fois en 15 ans, ce qui pourrait redonner confiance aux ménages japonais.

Après des années de rationalisation et de désendettement, les entreprises assainies réinvestissent leurs bénéfices dans leur chaîne de production, instaurent des politiques de dividendes, rachètent leurs actions et augmentent la rémunération de leurs salariés, énumère **David Briggs**, gestionnaire chez **Cundill Investment Research**.

Les entreprises stimulent la consommation interne

Le fabricant de puces de mémoire **Toshiba** a haussé ses bénéfices de 74 % à son premier semestre et annoncé un bond de 33 % de ses dépenses en capital afin de satisfaire à la demande.

Les entreprises contribuent ainsi à nourrir le moulin de l'économie en stimulant la consommation interne, déficiente jusqu'ici, explique **Frédéric Imbeault**, gestionnaire chez **Hexavest Capital**.

Les économistes prévoient une croissance de 2,5 % en 2006, pour une quatrième année de croissance. Les entreprises sont de mieux en mieux disposées à redistribuer leur capital excédentaire à une nouvelle cohorte d'actionnaires qui le réclament de plus en plus ouvertement.

« Les profits des entreprises contribuent à nourrir l'économie par le biais d'investissements et de meilleurs salaires pour les employés. »

— David Briggs

Les fonds étrangers, de retour depuis deux ans, exigent du rendement. Les caisses de retraite locales y voient aussi le meilleur moyen pour renflouer leurs déficits, explique M. Briggs. Il estime que le tiers des entreprises japonaises ont trop de capital utilisé à leur bilan. Sa firme tente de trouver des entreprises saines susceptibles de partager leurs liquidités avec leurs actionnaires.

Parfois même, les gestionnaires de Cundill suggèrent aux dirigeants de rehausser leur valeur en Bourse en instaurant un dividende ou un rachat d'actions. C'est ce que Cundill a fait en juin avec le prêteur **Takefuji Corp.**, qui a majoré son dividende de 130 % et augmenté de 20 à 50 % la proportion de ses bénéfices qu'elle entend verser en dividendes. Des fusions et acquisitions et même des OPA hostiles sont plus fréquentes.

Ce phénomène témoigne de la confiance retrouvée des entreprises, qui se tournent vers l'actionnaire. Malgré le bond de 70 % du Nikkei 225 depuis son plancher d'avril 2003, M. Briggs se dit optimiste à l'égard de ses placements japonais, qui composent 37 % du Fonds valeur Cundill, parce que les actions de plusieurs sociétés japonaises ne sont pas chères.

Le consommateur japonais garant des gains futurs

Il note que la société **Nintendo** a suffisamment de liquidités à son bilan pour racheter la moitié de ses actions. Abstraction faite de son encaisse, son titre vaut 10 fois les bénéfices.

Le rendement de l'avoir des actionnaires des entreprises japonaises, de moitié inférieur à celui des entreprises américaines, reflète le capital excédentaire des entreprises, avance M. Briggs. Si ce capital improductif travaille mieux, ces rendements croîtront. Ces liquidités sont à la source du potentiel d'appréciation des entreprises en Bourse et fournissent en même temps une certaine protection à la baisse, disent tous deux M. Briggs et Imbeault.

Le retour des fonds étrangers a poussé le Nikkei 225 à un sommet de quatre ans, de 13783, le 4 octobre.

Le Nikkei 225 s'est replié de 4 % depuis, à la suite de nouvelles craintes d'inflation aux États-Unis. Maintenant que les fonds d'investissement mondiaux ont redécouvert le Japon, les gains futurs reposent davantage sur le comportement du consommateur japonais, qui représente 55 % de l'économie, croit M. Imbeault. La rentabilité des entreprises déborde dans les poches des salariés.

« Le mode de pensée des Japonais change. La baisse chronique des prix incitait le consommateur à reporter ses achats, car il s'attendait à payer moins cher. Une remontée ou même des prix stables inciteront le consommateur à dépenser », dit-il.

C'est pourquoi M. Imbeault fait plus de place en portefeuille aux sociétés japonaises qui vivent de l'économie interne et aussi pourquoi il a encaissé des profits dans les sociétés qui dépendent davantage du boom de la Chine et de l'économie américaine. ■

Quelques comparaisons[1]

Pays	Croiss. des bénéfices[2]	Multiple cours/bén.[2]	Ratio cours/valeur comptable	Divid.	RDA[3]	Perf. boursière dep. 12 mois
Canada[4]	17,0 %	14,8 x	2,2 x	1,6 %	13,9 %	+ 18,0 %
États-Unis[5]	12,3 %	15,2 x	2,8 x	1,8 %	16,0 %	- 4,1 %
Europe	9,0 %	12,9 x	2,1 x	2,7 %	16,1 %	+ 21,5 %
Monde	11,4 %	14,5 x	2,4 x	2,0 %	14,8 %	+ 15,6 %
Japon	14,6 %	16,6 x	1,7 x	1,1 %	8,8 %	+ 28,5 %

1 En fonction des indices mondiaux Morgan Stanley Capital International, en date du 20 octobre 2005 ; **2** Bénéfices des 12 prochains mois ; **3** Rendement de l'avoir des actionnaires; **4** S&P/TSX ; **5** S&P 500.

SOURCE : HEXAVEST CAPITAL, MORGAN STANLEY

Qui sera la personnalité du monde alimentaire 2006 ?

Ce sera une personnalité québécoise qui, par sa détermination, son dynamisme et son leadership, a fait progresser son organisation de manière significative et a contribué à l'évolution de l'industrie alimentaire du Québec.

La Personnalité sera dévoilée lors du dîner gastronomique de

L'Événement Marketing 2005

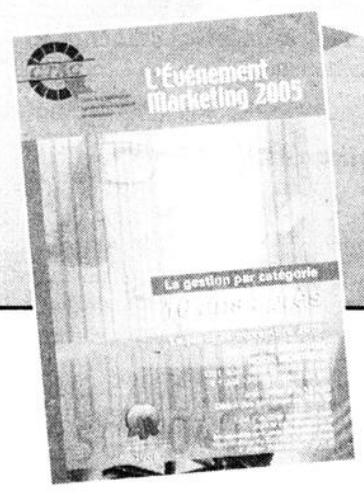
organisé par le

Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommmation (CTAC)

Jeudi, le 24 novembre 2005

Hôtel Centre Sheraton, Montréal

Un prix d'excellence présenté par le CTAC
Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation
PERSONNALITÉ DU MONDE ALIMENTAIRE 2006
Trophée André-Latour
Cintech Agroalimentaire · Deloitte · Hydro Québec · SGF SOQUIA · Les Affaires · Agriculture et Agroalimentaire Canada / Agriculture and Agri-Food Canada · Agriculture, Pêcheries et Alimentation Québec · Alimentaire



La gestion par catégorie : 10 ans après

La gestion par catégorie, qui a souvent été évoquée comme étant la nouvelle philosophie de gestion de la distribution, a révolutionné les façons de faire depuis 10 ans et a eu un impact important sur toute la chaîne de distribution. Des conférenciers de haut calibre dresseront un bilan de la dernière décennie dans leurs secteurs respectifs.

M. CHRISTIAN DUSSART	Professeur titulaire, **HEC Montréal**
M. JEAN BEAULIEU	Directeur du Département de gestion par catégorie pour le Canada, **L'Oréal Canada**
M. BERNARD GODBOUT	Directeur à la mise en marché et marketing pour le Québec, **Pharmaprix/Shoppers Drug Mart**
CRA-COGEM	Dévoilement des résultats d'une étude sur les perceptions et les habitudes des consommateurs à l'égard des catégories de produits offerts en magasin.

Pour vous inscrire à l'Événement Marketing, veuillez communiquer avec le secrétariat du CTAC au (450) 349-1521 ou récupérer le formulaire d'inscription sur notre site :
www.ConseilTAC.com

Comment investir au Japon

Il existe de nombreuses façons d'investir au Japon. La plus risquée consiste à acheter soi-même ses titres, dont certains parmi les plus importants se négocient aux États-Unis. **Nintendo** et **Sony** sont des exemples.

L'investisseur doit avoir dans ce cas la sophistication nécessaire pour faire les bons choix.

La façon la plus simple et la plus classique est d'acheter un fonds commun de placement spécialisé dans l'investissement au Japon ; ce peut être un fonds à capital variable ou à capital fermé (ce dernier type est négocié en Bourse).

Il existe aussi des fonds cotés en Bourse comme le **iShares MSCI Japan Index** (Amex, *EWJ*, 11,84 $ US) qui permet d'investir dans l'indice boursier japonais de **Morgan Stanley Capital International**.

Enfin, plusieurs spécialistes recommandent plutôt d'acheter un fonds commun mondial et de confier ainsi à un gestionnaire professionnel la tâche de répartir le capital approprié à chaque région du monde. ■ **B.M.**

SANS COMPROMIS

Le Canada est trop tolérant envers les fraudeurs

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Si vous êtes comme moi, vous vous demandez pourquoi aucune accusation au pénal n'a encore été portée dans le nauséabond dossier **Norbourg**. Nous avons justement eu une discussion animée à ce sujet au sein de la rédaction.

Certains de mes collègues estiment que c'est normal. Il faut du temps pour bâtir un dossier solide, irréprochable. D'autres, dont je fais partie, sont plus sceptiques et se demandent pourquoi la police n'agit pas plus rapidement alors que l'**Autorité des marchés financiers** (AMF) a déjà intenté une poursuite. L'AMF dispose sûrement d'un bon nombre de faits incriminants contre Norbourg et son patron. Pourquoi pas la police ?

Je suis sceptique, parce que l'expérience m'a appris qu'au Canada, après que les grands titres de fraudes et de malversations aient fait la une des journaux, il y a rarement procès et lorsqu'il y en a, ils se soldent rarement par des peines d'emprisonnement.

Le *Wall Street Journal* l'a noté la semaine dernière dans un reportage intitulé « Au Canada, les cas de fraudes peuvent s'éterniser ». Et comment....

Parmi les exemples cités par le quotidien financier, celui de **Livent**, la société de production de l'imprésario **Garth Drabinsky**, est particulièrement intéressant. En 1998, ses actions inscrites aux États-Unis ont perdu toute valeur lorsque la nouvelle direction a accusé M. Drabinsky ainsi que d'autres dirigeants de fraude, leur comportement ayant eu pour conséquence d'avoir camouflé durant des années les problèmes financiers de l'entreprise.

En 1998, des accusations au pénal ont été déposées contre M. Drabinsky dans l'État de New York. M. Drabinsky a évité les poursuites en restant au Canada et il aura fallu quatre années avant que la police canadienne ne porte des accusations contre lui et ses collègues incriminés. Cette année, plusieurs de ces charges ont été abandonnés, et ce, dans la plus totale indifférence. Le procès pour les accusations restantes est prévu pour mars 2007, presque 10 ans après la déconfiture de Livent. Espérons que les actionnaires de cette société ne retiennent pas leur souffle depuis tout ce temps !

Huit ans, et toujours pas de sanction

Mais mon exemple favori est le présumé délit d'initié de **Michael Cowpland**, ancien président de **Corel Software**. En août 1997, M. Cowpland aurait vendu pour 20,4 M$ de ses actions de Corel juste avant d'annoncer un trimestre décevant. La **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** (CVMO), pour obtenir plus rapidement un jugement favorable, a laissé tomber les accusations contre lui pour poursuivre sa société privée à sa place.

En 2002, la société privée a plaidé coupable à l'accusation de délit d'initié et a accepté de payer une amende de 1 M$. À l'époque, j'ai écrit pour dénoncer ce règlement : Michael Cowpland avait économisé 12 M$ en vendant ses actions avant leur débandade et on lui ordonnait de payer une amende de 1 M$. Ridicule.

Or, la CVMO avait rejeté l'entente survenue entre les avocats de M. Cowpland et ses propres avocats. La cause doit donc être de nouveau entendue devant les tribunaux. Trois ans après, on attend toujours. Ce qui signifie que pour un délit survenu en 1997, aucune sanction n'a encore été imposée.

Les exemples sont nombreux : **Bre-X Minerals** a fait perdre des milliards aux investisseurs. Huit ans après l'implosion de la société aurifère, la police canadienne n'a encore intenté aucune poursuite au criminel.

La CVMO a déposé des accusations au civil contre **John Federhof**, président du conseil, pour délit d'initiés. Le procès traîne et il n'y aura pas de verdict avant l'an prochain. En attendant, M. Federhof prend du bon temps aux Îles Caïmans ou en Indonésie.

De toute évidence, il est préférable de frauder au Canada plutôt qu'aux États-Unis. Le cas de **Hollinger**, le conglomérat médiatique dirigé par **Conrad Black**, le démontre avec éloquence. Alors que le dossier est encore en construction au Canada, aux États-Unis, **David Radler**, le bras droit de M. Black, a déjà plaidé coupable à des accusations de fraude déposées à Chicago. Il a écopé d'une sentence de 29 mois de prison.

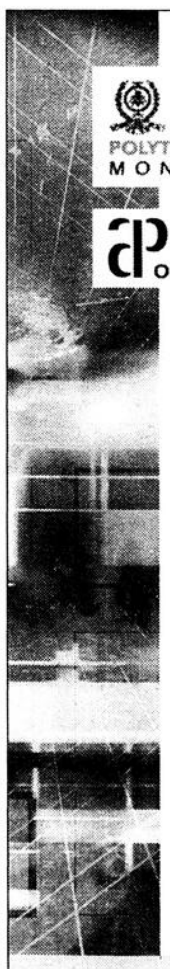
Des financiers verreux comme **Bernie Ebbers**, de **WorldCom**, ont provoqué des catastrophes touchant beaucoup d'investisseurs. Mais au moins, aux États-Unis, les chances qu'ils soient À ce titre, la sentence de M. Ebbers – 25 ans de prison –, est exemplaire.

Voilà peut-être pourquoi **Vincent Lacroix**, le grand patron de Norbourg, garde le sourire. Il sait qu'il ne peut pas être dans un pays plus clément pour ce qu'il a présumément fait.

Bombardier Bougon

Le concept à la mode de responsabilité sociale a toujours eu le don de m'agacer. Toutefois, l'annonce de **Bombardier** (Tor., *BBD.SVB*, 2,50 $), qui a déclaré la semaine dernière qu'elle implanterait une usine au Mexique, me laisse un goût amer. Dans le contexte actuel, compte tenu de la disparition prochaine de son carnet de commandes, cette nouvelle est difficile à comprendre.

En fait, l'annonce laisse entendre que Bombardier, après avoir bien pressé le citron des subventions canadiennes et québécoises, a décidé de profiter des largesses d'un pays en voie de développement. Pas fort du tout. ■

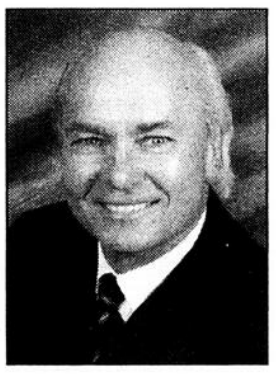


ÉCOLE POLYTECHNIQUE MONTRÉAL

Association des Diplômés de Polytechnique

DU GÉNIE-CONSEIL LOCAL À L'INTERNATIONAL

PRIX MÉRITE 2005



Kazimir Olechnowicz
Lauréat du Prix Mérite 2005, Promotion 1974, Président-directeur général, CIMA+

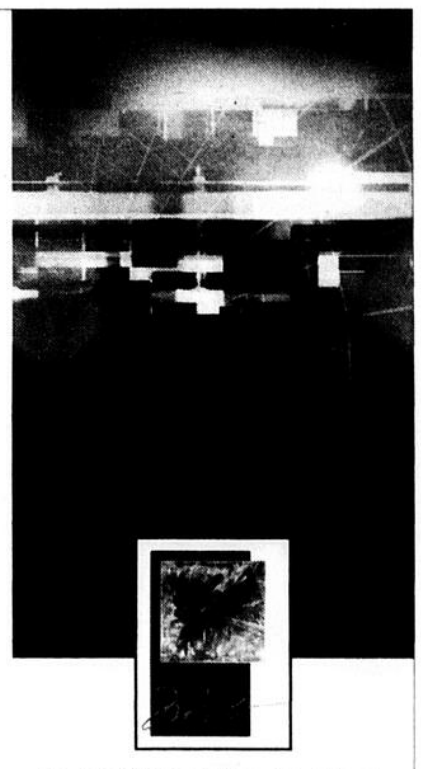
«Lancé dans la vie active en possession de son diplôme de Polytechnique, Kazimir Olechnowicz a su faire fructifier sa solide formation d'ingénieur civil et son sens des affaires pour en faire un outil de réussite. Homme convaincu et convaincant, compétiteur redoutable, tout en restant toujours affable, calme et courtois, il a su fusionner et regrouper de petites firmes québécoises pour former, ma foi, un groupe homogène, fort important, compétent et honnête, CIMA +.»

Bernard Lamarre
Membre du Jury du Prix Mérite et Président du Conseil d'administration de l'École Polytechnique

Richard Cacchione
Président, Hydro-Québec Production

«...je tiens à féliciter le lauréat de cette année, Kazimir Olechnowicz, diplômé de Polytechnique 1974, pour son cheminement exemplaire, ses valeurs humaines et ses grandes qualités de visionnaire et de gestionnaire. Je crois sincèrement que son parcours inspirera la relève, mais aussi l'ensemble des professionnels oeuvrant dans le domaine de l'ingénierie.»

Richard Cacchione
Président d'honneur, Prix Mérite 2005



Le Prix Mérite souligne l'excellence professionnelle, les qualités humaines et la contribution exceptionnelle d'un diplômé de l'École Polytechnique au développement du domaine de l'ingénierie.

Le mardi 29 novembre
7h15 à 9h
Hôtel Fairmont Reine Élizabeth,
900 Boul. René-Lévesque Ouest

Réservation : Composez le **(514) 340-4764** ou visitez le **www.adpoly.org**
Prix du billet : Diplômé : 40$ I Non-Diplômé : 50$
Table corporative : 10 personnes (incluant non-diplômé) 500$

Partenaire de prestige : Hydro Québec

Partenaires majeurs : Pageau Morel PMA, BPA Bouthillette Parizeau & associés inc. Experts-conseils en ingénierie, Pratt & Whitney Canada, NORTEL NETWORKS, TD Meloche Monnex Assurance pour professionnels et diplômés, LES AFFAIRES www.lesaffaires.com, COGECO

Collaborateurs : PETRIE RAYMOND, Groupe Investors, ConneXim

Utiliser les options pour sécuriser les placements : une solution

LES AFFAIRES présentent le deuxième texte d'une série de six sur les produits dérivés

Léon Bitton
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca

Vice-président,
Recherche et développement
Bourse de Montréal inc.

Les options offrent à l'investisseur une solide police d'assurance de ses placements et une protection optimale de son capital.

Dans leur ensemble, les produits dérivés sont des outils indispensables à la gestion prudentielle d'un portefeuille, aussi bien au chapitre de la gestion du risque que de la recherche du rendement. Cela est attribuable à leur souplesse et à leur efficacité dans la mise en œuvre d'une panoplie de stratégies dans des conditions de marché de plus en plus difficiles à prévoir.

Tout détenteur d'actions le sait bien : il y a toujours des moments où l'on souhaite protéger ses économies contre des variations défavorables du marché. Dans ces circonstances, il est réconfortant et utile d'avoir accès à une forme d'assurance pour contrôler le risque du portefeuille.

Or, les produits dérivés peuvent justement être utilisés à cette fin. Comment ? À titre d'exemple, on peut contrôler le risque lié aux placements en vendant des contrats à terme. Si le marché évolue à la baisse, le portefeuille conservera sa valeur. En revanche, il ne s'appréciera pas en cas de hausse des cours. Il en résultera une perte d'opportunité.

Comment assurer votre portefeuille d'actions ?

En échange du paiement d'une prime d'assurance, l'investisseur peut cependant opter pour une protection dissymétrique garantissant que la valeur de son portefeuille ne descende pas au-delà d'une valeur plancher en cas de baisse du marché, tout en préservant une participation à une hausse éventuelle du marché.

Parmi les différents moyens de couverture envisageable, l'achat d'options de vente permet de garantir une valeur plancher au portefeuille, tout en laissant intactes les possibilités de profiter de l'appréciation du cours des actions.

En voici un exemple :

Vous détenez des actions que vous pensez vouées à un bel avenir et que vous désirez conserver longtemps. Vous craignez cependant une dépréciation conjoncturelle du titre à court terme et souhaitez vous protéger. A cette fin, vous achetez des options de vente qui vous permettent, moyennant une prime, de protéger vos actions en cas de

Les produits dérivés sont des outils indispensables à une gestion prudentielle d'un portefeuille.

baisse du marché, à un prix fixé au départ (prix d'exercice de l'option), avant une date d'échéance donnée qui correspond à l'horizon de couverture de votre assurance.

L'exemple dans le tableau ci-dessous illustre cette stratégie. Cela revient à payer une prime d'assurance pour préserver la valeur d'un portefeuille en cas de baisse du marché.

Tenir compte des prévisions du marché

Pour réduire le coût de la prime, on peut établir un niveau plancher et un niveau plafond de l'action, en finançant l'achat de l'option de vente par la vente d'une option d'achat de même échéance. Cette stratégie (voir tableau ci-contre) permet à l'investisseur d'acquérir une police d'assurance à moindre coût. Toutefois, elle limite le potentiel de profit futur puisque l'investisseur doit se priver du gain qu'il pourrait tirer d'une hausse des cours au-delà du prix d'exercice des options d'achat vendues.

Un investisseur doit donc bien comprendre la relation risque-rendement de chaque stratégie et tenir compte des prévisions du marché qui justifient chacune des stratégies.

Une fois initiées, ces solutions ne nécessitent plus aucune intervention et garantissent la protection choisie quelle que soit l'évolution ultérieure du marché. Il est important de souligner que ces stratégies peuvent être réalisées à l'intérieur d'un Régime enregistré d'épargne retraite (REER).

Ces stratégies ne constituent que quelques exemples des nombreuses possibilités qu'offre le marché des options à l'utilisateur averti.

Le prochain article de cette série portera sur l'utilisation des options pour dynamiser le rendement des portefeuilles. ■

ACHAT D'ASSURANCE À MOINDRE COÛT :

ACHAT D'OPTIONS DE VENTE ET VENTE D'OPTIONS D'ACHAT

Objectif

Assurer la valeur de 1 000 actions de la société XYZ dans une situation de marché où les primes des options sont élevées en raison de la volatilité des marchés.
Coût actuel de l'action : 44 $

Stratégie

> Achat de 10 options de vente portant sur 1 000 actions de la société XYZ ; échéance en mars avec prix d'exercice à 44 $ au coût de 1,10 $.
> Vente de 10 options d'achat XYZ ; échéance en mars avec prix d'exercice à 48 $ au coût de 0,50 $.
> Débit net : 0,60 $ par action
(coût total : 0,60 $ x 1 000 actions = 600 $).

RÉSULTATS

Scénario 1

Baisse du cours de l'action à l'échéance

Les options d'achat viennent à échéance sans valeur. L'option de vente a permis d'établir un niveau plancher de l'action à 44 $ (prix d'exercice de l'option) moins la prime de 0,60 $ par action.

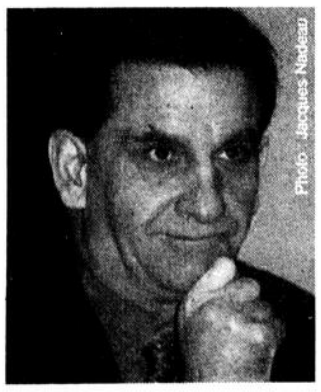
Scénario 2

Hausse du cours de l'action à l'échéance

Les options de vente viennent à échéance sans valeur. L'investisseur subit un coût de renonciation si le cours de l'action dépasse 48 $. En effet, l'option d'achat a établi un niveau plafond de l'action à 48 $ (prix d'exercice de l'option)

Regard sur les finances publiques au Québec. Comment percevoir l'avenir ?

M. Yves Séguin, ex-ministre des Finances du Gouvernement du Québec et professeur au Département des sciences comptables, présentera une conférence sur le déséquilibre fiscal au Québec, organisée conjointement par le Département des sciences économiques et les étudiants de l'École des sciences de la gestion.



↘ **Le mercredi 16 novembre 2005**

De 12 h 45 à 13 h 45
Salle R-M120
École des sciences de la gestion
315, rue Sainte-Catherine Est
Métro Berri-UQAM

Entrée libre

Cette activité s'inscrit dans la programmation de la Journée Découvertes.

Renseignements :
www.esg.uqam.ca

ESG UQÀM
Prenez position

LES OPTIONS COMME POLICE D'ASSURANCE :

ACHAT D'OPTIONS DE VENTE

Objectif

Assurer la valeur de 1 000 actions de la société ABC dont le cours actuel est 30 $

Stratégie

> Achat de 10 options de vente* portant sur 1 000 actions de la société ABC.
> Degré de couverture choisi par l'investisseur : 30 $ (prix d'exercice de l'option).
> Horizon de couverture : échéance mars** 2006.
> Coût de l'assurance (coût des options) : 1,60 $ par action x 1 000 actions = 1 600 $

RÉSULTATS

Scénario 1

Baisse du cours de l'action à l'échéance

Si le cours de l'action subit une baisse, l'option se valorise. Ainsi, si l'investisseur souhaite conserver ses actions, il revend son option et réalise les options sur un bénéfice qui compense la perte sur les actions.
Si l'investisseur désire vendre ses actions, il exerce ses options qui lui assurent un prix de vente de 30 $ l'action moins la prime d'assurance de 1,60 $ l'action.

Scénario 2

Hausse du cours de l'action à l'échéance

Les options de vente viennent à échéance sans valeur. Le risque de l'investisseur est limité à la prime des options (1,60 $ l'action) déboursée pour l'acquisition de cette assurance. L'investisseur continue à profiter de la hausse du marché des actions.

* Chaque option porte sur 100 actions.
** Les options viennent à échéance le troisième vendredi du mois d'échéance.

Jerry Zucker ouvre les enchères pour La Baie

Selon les analystes, le financier américain cherche à préserver la valeur de son bloc de 18,8 % en offrant 14,75 $ pour le détaillant

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Par son offre de 14,75 $ par action pour **Compagnie de la Baie d'Hudson** (Tor., *HBC*, 15,40 $), le financier américain **Jerry Zucker** cherche avant tout à débusquer d'autres prétendants, afin de préserver la valeur de son bloc de 18,8 %.

M. Zucker agit maintenant parce que La Baie vient d'annoncer la mise en vente de sa division de cartes de crédit qui lui procure tous ses bénéfices. En outre, il espère peut-être devancer la saison de Noël de crainte qu'une mauvaise performance mine davantage la valeur de la société, suggère **Catharine Starritt**, analyste chez **Scotia Capital**.

Tous s'attendent à ce que La Baie rejette l'offre de M. Zucker et se mette à la recherche d'un chevalier blanc ou accélère des mesures de mise en valeur, telle que la vente de sa division de cartes de crédit.

À en juger par les cibles de 16 $ des analystes, le potentiel de gain additionnel paraît limité.

Même si Jerry Zucker a obtenu de deux banques le financement nécessaire d'un milliard et dit vouloir exploiter le duo La Baie-Zellers pour en tirer un meilleur rendement, les analystes sont sceptiques quant à son réel appétit pour le doyen canadien du détail.

L'homme d'affaires n'a aucune expérience du commerce de détail et se consacre depuis des années surtout à l'achat et à la revente d'entreprises.

L'action de La Baie a gagné 44 % depuis que M. Zucker a révélé avoir accumulé son premier 10 % du détaillant, en décembre 2003. Il n'aurait jamais payé ses actions plus de 12,35 $ et a vendu un million d'entre elles à leur sommet de 15,50 $, en juillet.

« Bien que la part de marché de 30 % de La Baie-Zellers au Canada pourrait attirer un acquéreur américain tel que **Target**, une surenchère est peu probable, car tous soupçonnent que M. Zucker est vendeur », écrit M^me^ Starritt.

Débusquer un acquéreur

En outre, son offre est assujettie au dépôt des actions de 90 % des actionnaires. Ce seuil est plus élevé que les deux tiers habituels, et constitue sa porte de sortie », écrit **Jim Durran**, analyste chez **Financière Banque Nationale**. Il donne une valeur de 16 $ à La Baie dans un an.

« M. Zucker essaie de débusquer une offre de **Sears Canada** (Tor., *SCC*, 32 $) au moment où cette dernière est sur le point de recevoir deux milliards de dollars de la vente de sa division de cartes de crédit. Un acquéreur financier intéressé aux sites immobiliers pourrait aussi émerger. À défaut d'une surenchère, M. Zucker pourrait bonifier légèrement son offre », avance **Keith Howlett**, analyste chez **Financière Banque Nationale**.

M. Howlett a une cible spéculative de 16 $ sur le titre qu'il recommande à ses clients de conserver.

« L'offre de M. Zucker accélère la mise en valeur de La Baie qui se serait étalée sur 6 à 12 mois, par l'effet de la vente de sa division de cartes de crédit », note **Kathleen Wong**, analyste chez **Marchés mondiaux CIBC**. Elle fixe aussi sa cible spéculative à 16 $.

Elle pense aussi qu'un acquéreur financier pourrait se présenter au marbre avec la stratégie de combiner La Baie-Zellers et Sears Canada afin d'en tirer des synergies de 80 M$ et de vendre les actifs immobiliers redondants.

M. Durran croit que **JPMorgan Chase**, l'acheteur récent des cartes de crédit de Sears Canada, serait un prétendant naturel pour La Baie et qui pourrait fusionner La Baie et Sears et générer des économies de 200 M$.

M^me^ Starritt suggère même la possibilité que La Baie combatte les avances de M. Zucker en devançant la vente de ses cartes de crédit, ou même en proposant son propre projet de fusion à Sears Canada.

La spéculation et l'élaboration de divers scénarios entourent le titre de La Baie depuis des années, si bien qu'**Irene Nattel**, analyste chez **RBC Marchés des capitaux**, conseille à ses clients de profiter de l'effervescence actuelle pour vendre leurs actions.

« Le cours de La Baie intègre déjà la spéculation d'une meilleure offre d'un autre prétendant », écrit-elle.

Elle rappelle que La Baie est en déclin depuis 10 ans et que ses magasins sont déficitaires. « Sans offre, l'action se négocierait autour de 11 $. » ■

ANALYSE DES MARCHÉS

Ouf ! Octobre est enfin terminé

L'énergie, les taux d'intérêt et l'incertitude économique ont malmené les indices

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Ce n'est sûrement pas un euphémisme d'affirmer que le mois d'octobre a été maussade pour les investisseurs. Tous les indices boursiers nord-américains ont cédé du terrain.

Au Canada, le S&P/TSX a perdu 5,7 % de sa valeur en un mois. Tous les sous-indices affichent une baisse.

« Tout ce qui monte, redescend », dit le dicton. Ainsi, le recul mensuel de 2 % du cours du pétrole a fait perdre des plumes aux investisseurs friands de ce secteur.

En octobre, le sous-indice de l'énergie de la **Bourse de Toronto** a cédé 13,9 % de sa valeur. Le recul est surtout attribuable à trois titres. Le recul mensuel de 30,81 $ de l'action de **Compagnie Pétrolière Impériale** (Tor., *IMO*, 103,20 $) et celui de plus de 10 $ de **Husky Energy** (Tor., *HSE*, 54,50 $) et **EnCana Corp.** (Tor., *ECA*, 54,00 $) ont contribué à la dégringolade du sous-indice.

Malgré la piètre performance d'octobre, le secteur de l'énergie affiche toujours un bond de 44 % depuis le début de l'année.

À l'opposé, le sous-indice du secteur financier a réalisé le plus faible recul mensuel, grâce à la bonne tenue des titres bancaires. Le secteur financier s'est replié de 1,6 % au cours du dernier mois.

Les stratèges croient toutefois que la hausse probable de 0,25 % des taux d'intérêt en décembre et en janvier pourrait freiner la croissance du secteur.

Le secteur des fiducies de revenu a aussi écopé de la morosité des investisseurs et du moratoire décrété par le gouvernement fédéral à la mi-septembre.

En octobre, seulement 3 des 70 fiducies composant le sous-indice du parquet torontois sont parvenues à afficher un maigre gain mensuel se situant entre 0,05 et 0,30 $. Il s'agit de **Canadian Apartment REIT** (Tor., *CAR.UN*, 14,65 $), **NAL Oil & Gas Trust** (Tor., *NAE.UN*, 16,16 $) et **Legacy Hotels REIT** (Tor., *LGY.UN*, 7,05 $).

Les investisseurs font aussi face à une disette de nouveaux émetteurs dans ce secteur. « Compte tenu de l'incertitude entourant la modification du régime fiscal des fiducies, les émetteurs potentiels ont appliqué les freins », constate **Ross Sinclair,** analyste de **PricewaterhouseCoopers.**

Avant le moratoire, les fiducies ont représenté 80 % de la valeur totale de 5,3 milliards de dollars (G$) des premiers appels publics à l'épargne au Canada pendant la période du 1er janvier au 30 septembre.

En octobre, aucune fiducie n'a tenté de recueillir l'épargne des investisseurs. De plus, plusieurs sociétés ont renoncé à se convertir en fiducie.

Finalement, le gouvernement fédéral et la **Banque du Canada** ont causé la surprise en annonçant leur intention de modifier des éléments du programme d'emprunt obligataire canadien.

En outre, le document de consultation suggère d'abolir les émissions de titres de long terme (30 ans) en raison de la diminution substantielle des besoins financiers du gouvernement central. En 10 ans, il est passé de 54 à 33 G$.

Les États-Unis dans la tourmente

Les investisseurs américains ont surtout fait les frais de l'incertitude entourant la croissance économique du pays.

Les indices Dow Jones, Nasdaq et S&P 500 se sont repliés de 1,2 à 1,8 %. Depuis janvier, ils affichent un rendement négatif s'établissant entre 0,4 et 3,2 %.

Les stratèges s'interrogent sur la capacité des consommateurs à maintenir leur contribution à l'économie, compte tenu de l'augmentation constante des taux d'intérêt et des coûts de l'énergie. De plus, ils affirment que le passage des ouragans *Katrina* et *Rita* a asséné un dur coup à l'économie du Sud des États-Unis.

Certains broient carrément du noir à l'égard de la situation financière des consommateurs.

« Le ratio de l'endettement des ménages atteint 125 % », souligne **David A. Rosenberg,** économiste chez **Merrill Lynch.** Il ajoute que le délai de vente des maisons atteint 4,9 mois, un sommet depuis 1996.

Pourtant, tous n'adhèrent pas à cette hypothèse pessimiste puisque deux statistiques économiques ont contribué à un regain d'optimisme à l'égard de la fin de cette année.

Le département du **Commerce** a annoncé que les dépenses de consommation ont augmenté de 0,5 % en septembre. L'indice d'activité dans le Midwest américain a atteint 62,9, en octobre, grâce à un bond des nouvelles commandes et de l'embauche dans cette région.

Ces chiffres augurent bien pour la prochaine saison des résultats trimestriels, selon les analystes.

Joyeuses fêtes

Les investisseurs devraient également mettre l'accent sur la tendance positive prévue des ventes des détaillants au cours de la période des fêtes, croit **Andre Bakhos,** président de **Princeton Financial Group.**

De leur côté, les dirigeants de **Visa USA** croient que la croissance des dépenses de consommation de la période de novembre et décembre affichera une « hausse modérée, sinon forte ».

Cet optimisme a transpiré au cours du mois d'octobre. Les titres de **Wal-Mart** (NY, *WMT*, 47,31 $ US) et de **Home Depot** (NY, *HD*, 41,04 $ US) ont coiffé tous leurs concurrents au sein de l'indice Dow Jones.

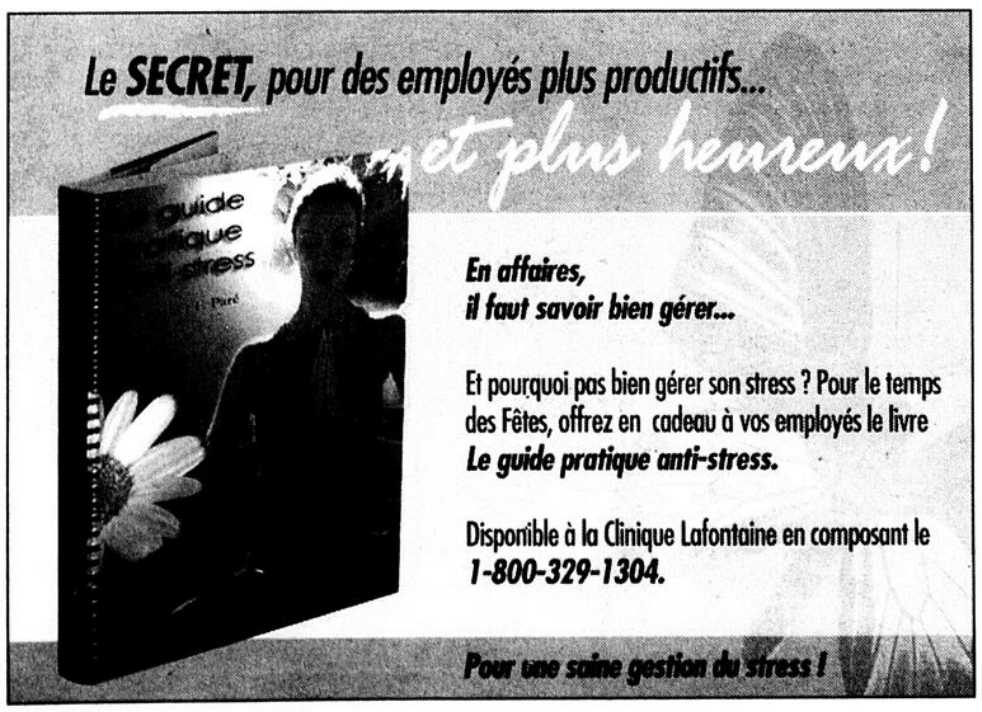
Au Canada, les dirigeants de l'**International Council of Shopping Centers** croient que les Canadiens feront aussi sonner les caisses enregistreuses des détaillants. Ils estiment que les ventes cumulées des deux derniers mois de 2005 devraient augmenter de 5 % et atteindre un sommet historique de 48 G$. Elles avaient bondi de 5,4 % en 2004. ■

MARCHÉS MONÉTAIRES

Semaines du		31-10	24-10	17-10	7-10
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (18 oct. 05)		3,25	3,25	3,25	3,00
2. Taux cible des prêts à un jour (18 oct. 05)		3,00	3,00	3,00	2,75
3. Taux préférentiel (19 oct. 05)		4,75	4,75	4,75	4,50
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	3,11	3,07	3,05	3,00
	(6 mois)[1]	3,34	3,30	3,26	3,11
5. Papier commercial	(90 jours)	3,14	3,13	3,10	3,04
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	3,19	3,16	3,13	3,06
7. Argent à demande[1]		3,00	3,00	2,75	2,75
ÉTATS-UNIS		**31-10**	**24-10**	**17-10**	**10-10**
1. Taux d'escompte (1er nov. 05)		5,00	4,75	4,75	4,75
2. Taux cible des Federal Funds (1er nov. 05)		4,00	3,75	3,75	3,75
3. Taux préférentiel (1er nov. 05)		7,00	6,75	6,75	6,75
4. Bons du Trésor	(3 mois)	3,89	3,85	3,78	3,52
	(6 mois)	4,12	4,06	4,01	3,87
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	4,23	4,16	4,10	4,06
6. Papier commercial	(90 jours)	4,15	4,10	4,06	4,01
7. Eurodollars	(90 jours)	4,25	4,03	3,96	4,07

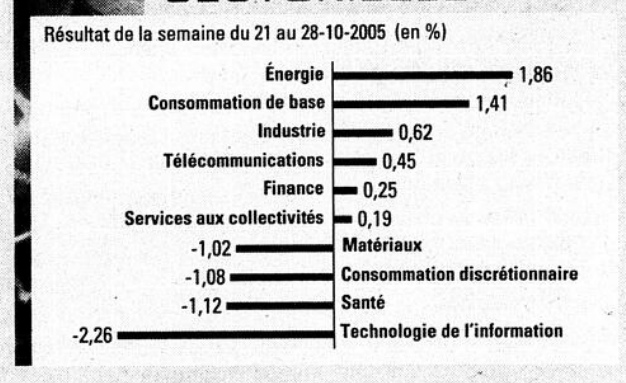
1 Achat minimum de 1 M$.

TABLEAU : LES AFFAIRES

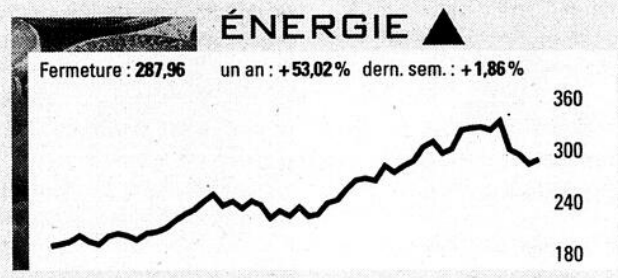


S&P/TSX

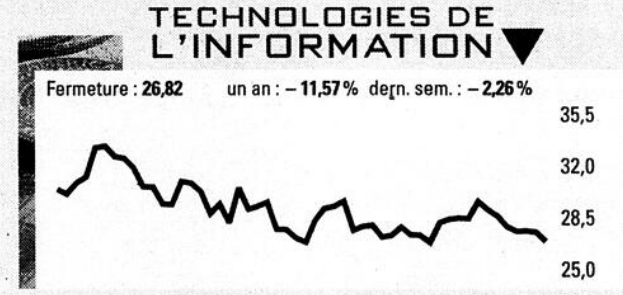
PERFORMANCE SECTORIELLE



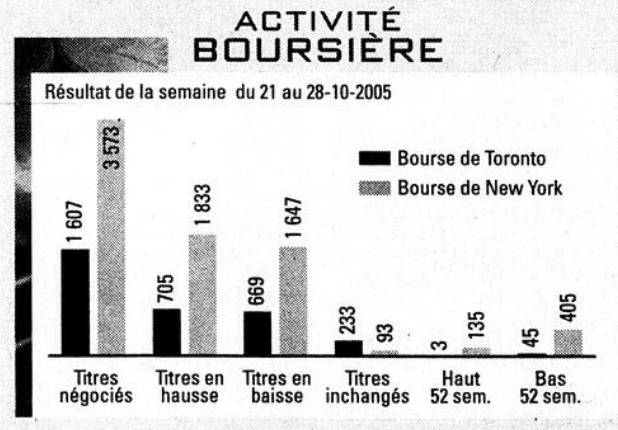
ÉNERGIE ▲



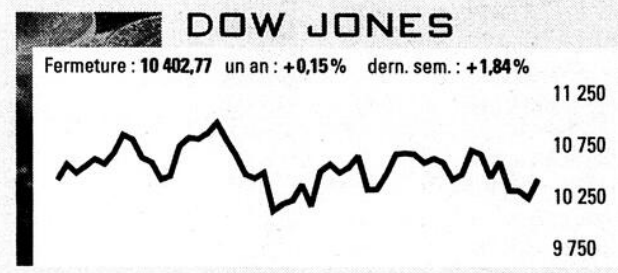
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION ▼



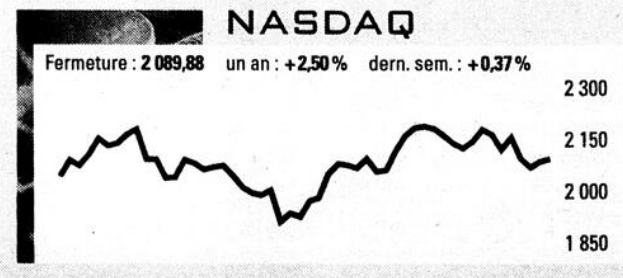
ACTIVITÉ BOURSIÈRE



DOW JONES



NASDAQ



SOURCE : REUTERS, FERMETURE DU 28-10-2005

Un très bon troisième trimestre

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Les entreprises continuent d'engranger des bénéfices supérieurs à la moyenne.

Au troisième trimestre, les entreprises de l'indice S&P 500 devraient augmenter leurs bénéfices à un rythme de 16,1 %, 1 % de plus que les prévisions pour ce trimestre, établies le 1er juillet dernier.

Il s'agit du neuvième trimestre consécutif de croissance supérieure à 10 %, fait remarquer **David Dropsey,** analyste chez **Thomson First Call**.

Depuis 50 ans, la croissance moyenne des bénéfices s'établit à 7,6 %, note M. Dropsey. La performance récente des entreprises est donc exceptionnellement bonne.

Exclusion faite de la hausse de 9,5 % des bénéfices des entreprises du S&P 500 au deuxième trimestre de 2003, leur progression dépasse 10 % depuis deux ans et demi.

68 % des entreprises dépassent les attentes

À ce jour, près de 70 % des sociétés de cet indice ont divulgué leurs résultats du troisième trimestre. Environ 68 % d'entre elles ont dépassé le consensus compilé par First Call, par rapport à une moyenne de 59 % depuis 1994.

Seulement 19 % des entreprises ratent la cible des prévisions des analystes et 13 % correspondent à leurs estimations. Sans le secteur de tête de l'énergie, dont les bénéfices explosent de 65 %, ceux des entreprises du S&P 500 croissent de 10,4 %, au troisième trimestre.

Les étonnants fournisseurs de technologie

À part le petit secteur des fournisseurs de télécommunications, c'est celui de la technologie qui surpasse le plus les attentes.

Les fournisseurs de technologie amélioreront leurs bénéfices de 17 % au troisième trimestre, soit 7 % de plus que les prévisions, précise M. Dropsey.

Le secteur industriel, avec un bond de 18 % des bénéfices, est le deuxième secteur pour ce qui est de la performance, derrière celui de l'énergie, au troisième trimestre.

Au quatrième trimestre de 2005, les analystes prévoient une augmentation de 15,7 % des bénéfices des entreprises du S&P 500.

Ce pourcentage est légèrement inférieur aux prévisions antérieures de 16,1 %, car les entreprises préfèrent jouer de prudence quand elles fournissent leurs perspectives de fin d'année, explique M. Dropsey.

Les analystes prévoient que les bénéfices croîtront de 13,4 % au premier trimestre de 2006 et de 11,9 %, au deuxième trimestre. Ces projections ont peu changé au cours des dernières semaines.

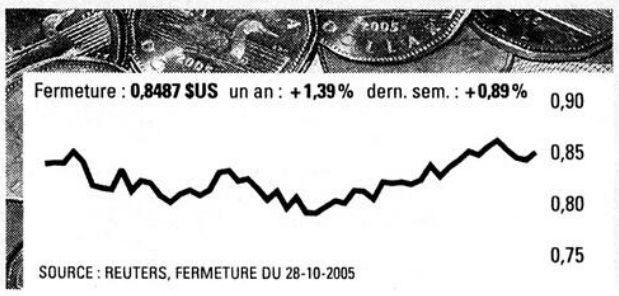
Coup de pouce plus senti de l'énergie au Canada

C'est signe que les financiers ne doutent pas de la solidité des profits l'an prochain, évoque M. Dropsey.

Pour les entreprises qui forment l'indice canadien des 60 plus importantes valeurs boursières, le S&P/TSX 60, les bénéfices devraient bondir de 24,4 %, au troisième trimestre, rapporte Thomson First Call.

Le saut de 60 % des bénéfices des producteurs de pétrole et de gaz, qui comptent pour 27 % de la valeur du S&P/TSX 60, gonfle évidemment le bilan canadien. ■

DOLLAR CANADIEN



LES DEVISES

LE 14 OCTOBRE 2005 POUR UN DOLLAR, VOUS AVIEZ

Pays (unité monétaire)	1 $ CA	Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (rand)	5,7009	Italie (euro)	0,7066
Afrique française (franc CFA)	462,0032	Jamaïque (dollar)	53,7060
Allemagne (euro)	0,7066	Japon (yen)	98,7490
Antilles anglaises (netherlan)	1,5147	Liban (livre)	1 277,3382
Argentine (peso)	2,5636	Luxembourg (euro)	0,7066
Australie (dollar)	1,1337	Maroc (dirham)	7,7378
Autriche (euro)	0,7066	Mexique (peso)	9,2153
Bahamas (dollar)	0,8509	Nicaragua (gold cordoba)	14,2711
Barbade (dollar)	1,6934	Norvège (couronne)	5,5179
Belgique (euro)	0,7066	Nouvelle-Zélande (dollar)	1,2101
Bermudes (dollar)	0,8254	Pakistan (roupie)	50,8041
Brésil (real)	1,9240	Pays-Bas (euro)	0,7066
Chili (peso)	461,6628	Pérou (nuevo sol)	2,8737
Chine (yuan)	6,8656	Philippines (peso)	46,6598
Colombie (peso)	1 949,1125	Pologne (zloty)	2,8176
Cuba (dollar US)	0,8509	Porto Rico (dollar)	0,8509
Danemark (couronne)	5,2740	Portugal (euro)	0,7066
Égypte (livre)	4,8974	Rép. dominicaine (peso)	27,9125
Espagne (euro)	0,7066	Rép. tchèque (couronne)	20,9122
États-Unis (dollar)	0,8509	Roumanie (leu)	25 330,6280
Finlande (euro)	0,7066	Royaume-Uni (livre sterling)	0,4786
France (euro)	0,7066	Russie (rouble)	24,2681
Grèce (euro)	0,7066	Singapour (dollar)	1,4404
Haïti (gourde)	35,8692	Slovaquie (SKK)	27,5806
Hollande(euro)	0,7066	Suède (couronne)	6,7475
Hong-Kong (dollar)	6,5973	Suisse (franc)	1,0922
Inde (roupie)	38,3967	Tunisie (dinar)	1,1398
Irlande (euro)	0,7066	Turquie (lire)	1 144 557,6284
Israël (new shekel)	3,9417	Venezuela (bolivar)	1 825,0373

SOURCE : BANQUE NATIONALE — TABLEAU : LES AFFAIRES

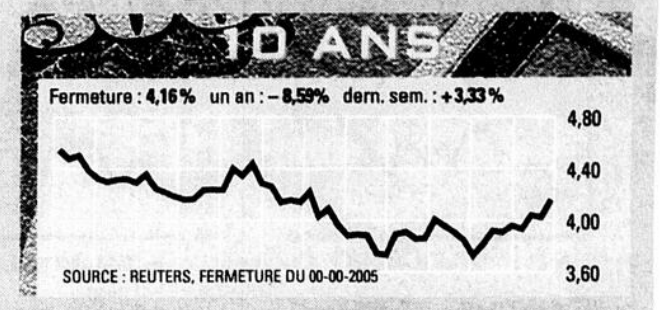
CAISSES COMMUNES

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

Rendement en %[1]	Cotes hebdomadaires			
	28-10-05	28-10-05	21-10-05	29-10-04[2]
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	6,81	12,607	12,590	12,194
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	13,75	15,128	15,150	13,419
Équilibré	8,24	13,115	13,100	12,414
Obligations	5,00	11,501	11,544	11,466
MAÎTRES-ÉLECTRICIENS				
Fonds CORMEL Équilibré	11,47	16,563	16,564	15,124
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	6,19	13,124	13,229	12,556
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	12,51	14,691	14,784	13,144
Équilibré	8,92	55,926	56,050	52,291
Obligations	5,37	14,429	14,497	14,364
Sécurité	n.d.	9,990	10,006	n.d.
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC	28-10-05	28-10-05	21-10-05	29-10-04[2]
Actions canadiennes	14,87	21,782	21,695	19,104
Action internationales	6,38	8,010	7,942	7,530
Équilibré	8,57	12,345	12,317	11,371
Marché monétaire	2,24	10,014	10,014	10,014
Obligations canadiennes	5,77	11,054	11,130	10,909
Omnibus	8,86	22,451	22,434	21,098
Placement (fonds)	8,16	21,261	21,211	19,968
INGÉNIEURS DU QUÉBEC – Férique	31-10-05	31-10-05	24-10-05	29-10-04[2]
Revenu à court terme	2,20	34,280	34,268	34,278
Obligations	6,14	38,374	38,622	37,890
Actions	15,80	59,001	59,135	52,417
Équilibré	10,37	44,915	44,767	41,722
International	9,88	6,389	6,330	6,437
Américain	4,05	8,329	8,335	8,568
Asie	16,47	14,047	13,845	12,384
Europe	11,71	11,770	11,598	10,786
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC	31-10-05	31-10-05	24-10-05	29-10-04[2]
Actions Asiatiques	12,58	12,009	11,827	10,667
Actions Canadiennes	16,06	24,513	24,655	22,215
Actions Global	n.d.	9,823	9,724	n.d.
Actions Européennes	4,29	9,007	9,020	8,751
Obligations	4,93	11,885	11,994	12,079
Court terme	2,38	9,411	9,426	9,424
Équilibre-Croissance	8,96	10,412	10,461	9,900
Mondial diversifié	7,47	9,029	8,996	8,563
Indiciel américain	3,65	6,601	6,625	6,441
Équilibré	7,26	13,147	13,233	12,858

Ce tableau comprend uniquement la valeur de l'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée.
1 Le rendement d'un an est calculé à la fin de chaque mois. **2** Cote de l'an dernier.

RENDEMENTS DES OBLIGATIONS



Description (ans)	1	2	3	4	5	10	20	30
Gouv. du Canada	3,51	3,61	3,68	3,78	3,88	4,16	4,35	4,35
Province d'Ontario	3,56	3,68	3,76	3,87	3,99	4,36	4,75	4,80
Province de Québec	3,57	3,71	3,82	3,93	4,07	4,51	4,86	4,93
Municipalités du Québec	3,67	3,81	3,92	3,03	4,17	4,61	4,96	5,03
Entreprises can. (A)	3,73	3,91	4,02	4,16	4,31	4,84	5,47	5,57
Oblig. démembrées Can.[2]	3,56	3,59	3,70	3,81	3,92	4,29	4,53	4,42
Oblig. démembrées Qué.[2]	3,62	3,69	3,84	3,96	4,11	4,64	4,53	4,42
Gouv. des États-Unis	4,27	4,37	4,41	4,43	4,45	4,58	4,85	4,78

1 Rendements offerts aux institutions. **2** Une obligation démembrées est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément en fonction d'une valeur entièrement escomptée. **3** Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. En fonction d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL — TABLEAU : LES AFFAIRES

INDICES BOURSIERS

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	21-10-05	en une semaine	cours/bén.	haut	bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	10 312,30	21,43	19,04	11118,03	8 795,47
S&P/TSX 60	581,30	0,88	19,19	629,22	489,02
S&P/TSX moyenne capitalisation	710,46	3,74	16,05	775,29	605,12
S&P/TSX petite capitalisation	624,12	1,31	24,51	692,06	576,84
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1 996,53	-47,72	n.d.	2 182,77	1 587,51
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	287,96	5,27	18,43	340,82	184,08
Industrie	81,37	0,50	22,44	86,88	69,27
Consomm. discrétionnaire	96,58	-1,05	21,74	104,82	85,62
Consommation de base	193,56	2,7	22,55	210,86	177,02
Finance[1]	169,12	0,42	16,29	177,06	146,49
Soins de santé	51,16	-0,58	36,95	57,91	47,38
Technologies de l'information	26,82	-0,62	64,29	34,89	26,15
Matériaux[2]	162,89	-1,68	17,52	178,48	144,03
Services aux collectivités	202,42	0,39	20,24	211,67	149,82
Télécommunications	78,33	0,35	18,66	85,55	64,90
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	10 402,77	187,55	17,87	10 940,55	9 749,99
DJ, transport	3 741,81	118,09	16,37	3 876,13	2 861,75
DJ, services publics	396,01	9,35	18,48	432,38	264,75
DJ, 65 actions	3 442,57	80,73	n.d.	3 538,87	2 852,12
NYSE, composé	7 369,55	115,06	n.d.	7 663,82	6 217,06
Amex	1 642,58	44,59	n.d.	1 736,89	1 174,06
S&P 500	1 198,41	18,82	18,91	1 241,48	1 063,23
Nasdaq (comp.)	2 089,88	7,67	n.d.	2 184,83	1 752,49
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	4 825,64	- 2,76	n.d.	5 044,12	3 646,99
Hong-Kong (H.S.)	14 215,83	-1,88	n.d.	15 450,95	10 967,65
Londres (F.T. 100)	5 213,40	1,39	n.d.	5 477,70	4 287,00
Mexique (IPC)	15 579,68	4,54	n.d.	16 120,08	9 748,10
Paris (CAC)	4 326,71	- 0,91	n.d.	4 528,79	3 484,84
Tokyo (Nikkei 225)	13 346,54	1,11	n.d.	13 574,30	10 505,05
Eur., Australasie, Extr.-Orient	877,3	4,00	n.d.	911,90	692,70

1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.
2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font pa,rtie du secteur Matériaux.

TABLEAU : LES AFFAIRES

LES AFFAIRES
ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES À VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER

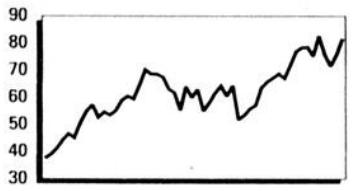
DATE DE PARUTION : 26 novembre 2005
TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 11 novembre (avant 17 h) 2005
POUR INFORMATION : (514) 392-9000

LES AFFAIRES
ANNONCEZ VOS PRODUITS ET SERVICES À VOS CLIENTS POTENTIELS DANS NOTRE PROCHAIN DOSSIER

DÉMARRER SON ENTREPRISE

DATE DE PARUTION : 26 novembre 2005
TOMBÉE DE RÉSERVATION PUBLICITAIRE : 11 novembre (avant 17 h) 2005
POUR INFORMATION : (514) 392-4254

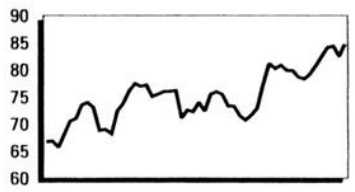
↑ IPSCO, 81,74 $, gain de 5,99 $



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Le titre d'**IPSCO** (Tor., *IPS*) affiche le plus important bond hebdomadaire, en dollars, de la **Bourse de Toronto**. L'envolée de l'action est entièrement attribuable au dévoilement de perspectives optimistes pour le quatrième trimestre. Les dirigeants s'attendent à dégager un bénéfice par action se situant entre 2,70 et 2,90 $ au cours de la période de trois mois se terminant le 31 décembre prochain en raison d'une augmentation imprévue de la demande mondiale de produits d'acier.

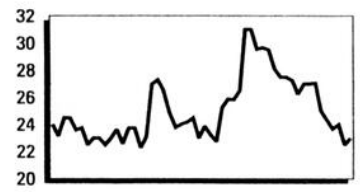
↑ CN, 84,70 $, gain de 2,27 $



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Les investisseurs ont applaudi les résultats de **Canadien National** (Tor., *CNR*). Le transporteur de marchandises par chemin de fer a causé une heureuse surprise en engrangeant un bénéfice par action de 1,47 $, au troisième trimestre. Ce résultat coiffe de 0,08 $ le consensus des experts. L'an dernier, le CN avait réalisé un bénéfice par action de 1,19 $. De plus, le président de la société réitère ses attentes en ce qui a trait à la croissance de 20 à 25 % du bénéfice par action en 2005.

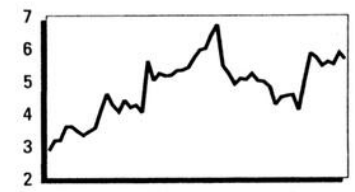
↑ Goodfellow, 23 $, gain de 0,50 $



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Le titre de **Goodfellow** (Tor., *GDL*) a avancé, malgré les mauvaises nouvelles. D'une part, les dirigeants ont décidé de mettre fin aux discussions entourant l'hypothétique conversion de la société en fiducie de revenu. D'autre part, le manufacturier de produits de bois affiche un recul de ses ventes et de la rentabilité à l'exercice terminé le 31 août. Goodfellow a dégagé un bénéfice net de 4,2 M$, en regard de 5 M$ en 2004. Les ventes sont passées de 160 à 141,8 M$ en un an.

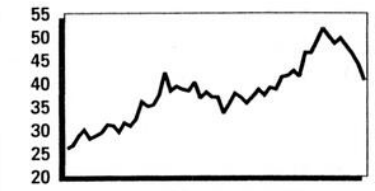
↓ Certicom, 5,65 $, perte de 0,20 $



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

La révision à la baisse des attentes des dirigeants de **Certicom Corp.** (Tor., *CIC*) a semé l'émoi parmi les investisseurs. Le fabricant de logiciels d'encryptage affirme qu'il affichera un chiffre d'affaires « nettement inférieur aux prévisions » au cours du trimestre se terminant le 31 octobre en raison de retards imprévus dans la conclusion de contrats. Deux analystes prévoient des ventes de 3,6 M$ US, alors que l'entreprise croit pouvoir réaliser un chiffre d'affaires entre 1,9 et 2,2 M$ US.

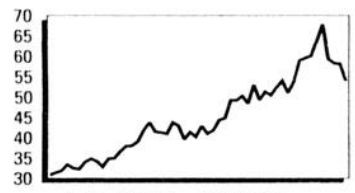
↓ Fording Canadian Coal, 40,61$ perte de 3,35 $



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Les dirigeants de **Fording Canadian Coal Trust** (Tor., *FDG.UN*) ont révisé à la baisse leurs prévisions de ventes de charbon destinées à la Chine, et ce pour la seconde fois depuis la mi-septembre. Selon eux, la filiale **Elk Valley** livrera entre 25 et 26,5 M de tonnes de charbon à ce pays au cours de 2005. Les dirigeants prévoyaient un résultat de 27 M de tonnes. Le recul découle d'une réduction imprévue de la demande. Fording détient une participation de 60 % au sein d'Elk Valley.

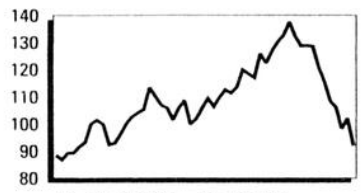
↓ EnCana, 53,88 $, perte de 4,22 $



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Les résultats du troisième trimestre d'**EnCana** (Tor., *ECA*) ont déçu les investisseurs et les analystes. Malgré une augmentation importante du cours du gaz naturel, le bénéfice net de la société a fondu de 32 % comparativement à la période correspondante de 2004. Les dirigeants attribuent ce recul à la mise en place d'un programme de couverture dont le prix d'exercice est inférieur au cours du gaz naturel. Le programme prendra fin au cours du quatrième trimestre de 2006.

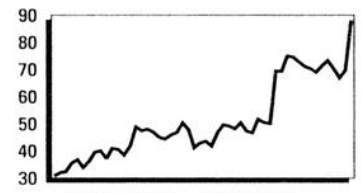
↓ Potash Corp., 91,86 $, perte de 10,14 $



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Potash Corp. (Tor., *POT*) subit les contrecoups de la vigueur prolongée du dollar canadien et de la faiblesse imprévue de la demande brésilienne. Selon les dirigeants, ces deux facteurs réduisent les perspectives de rentabilité au cours du quatrième trimestre. Potash s'attend maintenant à dégager un bénéfice par action s'établissant entre 0,95 et 1,20 $ US. Ce résultat déçoit les analystes. Ces derniers prévoient un bénéfice par action de 1,38 $ US pour la période.

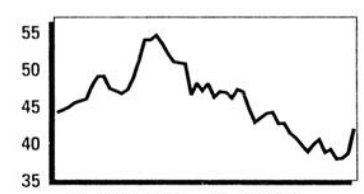
↑ Intuitive Surgical, 88,11 $ US, gain de 18,40 $ US



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Les résultats trimestriels d'**Intuitive Surgical** (Nasdaq, *ISRG*) ont surpris les investisseurs. Le fabricant de systèmes 3D et de bras mécaniques destinés aux chirurgiens a dégagé un bénéfice par action de 0,55 $ US, au du troisième trimestre. Le consensus des experts s'établissait à 0,29 $ US. Le chiffre d'affaires a aussi bondi de 70 %, pour se situer à 60,9 M$ US. Les dirigeants attribuent cette amélioration des résultats à une hausse 67 % du système *da Vinci*.

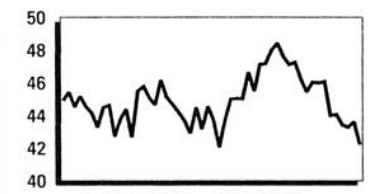
↑ DuPont, 42,00 $ US, gain de 3,36 $ US



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

E.I. du Pont de Nemours and Co. (NY, *DD*) a gagné du terrain, grâce à l'annonce d'un important programme de rachat d'actions. Les dirigeants du deuxième fabricant de produits chimiques en importance aux États-Unis souhaitent débourser 5 milliards (G$ US) pour réduire le nombre d'actions en circulation. Du même coup, la société a dévoilé des prévisions inférieures de 40 % aux attentes pour le quatrième trimestre. Elle pense réaliser un bénéfice par action de 0,20 à 0,25 $ US.

↓ Sherwin-Williams, 42,23 $ US perte de 1,40 $ US



Du 05-11-2004 au 28-10-2005

Dure semaine pour les actionnaires de **Sherwin-Williams** (NY, *SHW*). Le fabricant de peinture a raté de 0,03 $ US les attentes du troisième trimestre. Elles s'établissaient à 1,10 $ US. De plus, les dirigeants croient que les résultats du quatrième trimestre seront inférieurs aux attentes en raison d'une augmentation importante du coût des matières premières. En conséquence, ils entrevoient un bénéfice par action se situant entre 0,41 et 0,49 $ US, en regard du consensus de 0,61 $ US. ■ **D.R.**

Explication des cotes boursières

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
↓ 1	↓ 2	↓ 3		↓ 4	↓ 5	↓ 6	↓ 7	↓ 8	↓ 9	↓ 10	↓ 11	↓ 12
15,00	7,05	°ADF	DRX	15,00	13,80	14,49	+0,99	250	34	1,30	11,1
2,40	0,70	°ADS	AAL	2,35	2,15	2,30	+0,24	396	56	0,08	28,8
13,25	6,25	°AEterna	AEL	9,50	9,01	9,50	+0,40	665	56	-0,16	19

1 Flèches ↓
Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.

2 52 semaines haut/bas
Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines, en $.

3 Nom du titre

4 Sym. Symbole du titre.

5 Haut 6 Bas 7 Clôt.
Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.

8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.

9 Vol.
Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.

Note concernant le volume :
z Lot brisé

10 Div. %
Rendement du dividende annuel en pourcentage.

Notes concernant les dividendes : **f** Taux flottant, annualisé; **r** Dividende en arriérage; **y** Dividende payé en actions; **p** Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; **u** Payé en $ US **v** Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.

11 Bén. $
Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.

12 Cours/bén.
Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.

Caractères gras
Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.

Autres notes:
* Le titre est en $ US.
♦ Action avec droits de vote spéciaux
x Le titre s'échange ex-dividende; **n** Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; **s** Le titre a été fractionné depuis un an; **c** Le titre a été consolidé depuis un an; **a** Le titre de la compagnie a été distribué comme *spinoff*; ° Le titre a des droits de vote inhabituels.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 28 OCTOBRE 2005
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
A/B											
14,50	11,64	A&W Rev un AW		12,50	11,76	12,10	−0,15	891	8,9	1,0 5	11,5
1,54	0,66	ACD Sys	ASA	0,72	0,71	0,71	−0,01	175		−0,07	
43,00	22,75	ACE Aviatn BACE		32,15	30,60	30,95	+0,20	1926		1,51	20,5
43,03	22,75	♦ACE Aviatn RV		32,09	30,65	31,00	+0,21	19944		1,51	20,5
ln105,40	90,99	ACE Avitn nt		91,50	90,99	91,00	−2,00	115		0,00	
x 11,05	8,10	ACSMediaunAVP		9,40	8,72	8,90	−0,10	1082	10,8	u0,54	14,0
x 13,40	9,30	ACTIVEnergyAEU		11,96	11,00	11,66	+0,37	4725	11,3	2,82	4,1
0,36	0,14	ADB Sys	ADV	0,17	0,15	0,15	−0,02	2402		−0,06	
2,05	0,35	♦ADF SV	DRX	0,80	0,71	0,73	−0,12	276		0,54	1,4
2,20	0,96	♦ADS MV	AAL	1,20	1,15	1,17	+0,01	143	4,3	0,13	9,0
8,25	5,28	AEterna	AEZ	5,65	5,45	5,56	−0,04	1756		0,26	21,4
23,49	15,15	♦AGFMgmtB NVA	GF1	9,49	17,90	18,68	−0,07	3994	3,2	0,63	29,7
↓ 3,98	2,06	AGF Master AFP		2,12	2,06	2,09	−0,03	48	p43,6	0,66	3,2
28,50	21,01	AIC Div	ADC	26,75	25,91	26,30	+0,54	43		2,05	12,8
29,50	26,70	AIC pf		27,45	27,10	27,45	−0,04	18	5,5	0,00	
x 14,54	12,20	AIC Glbl	ASC	13,20	12,50	12,85	−0,15	111	9,3	1,37	9,4
11,48	10,30	AICGblpf		10,54	10,38	10,54	+0,16	14	5,0	0,00	
s 31,50	12,65	AkITA B	AKT	23,00	23,00	23,00	−2,50	3	1,0	1,43	16,1
s 20,75	12,50	♦AKITA A NV		19,80	18,30	19,40	+1,06	466	1,1	1,43	13,6
3,10	1,66	AMR Tech	AMR	1,90	1,72	1,89	+0,01	2292		u-0,03	
n 0,30	0,15	AMR Tch wt		0,25	0,18	0,25	+0,07	21775		0,00	
10,00	6,85	♦AMVESCAPAV	Z	7,50	6,99	7,13	+0,12	1846	p2,8	−0,56	
x 24,32	15,61	ARC Eng un	AET	22,74	21,12	22,35	+1,09	28421	10,7	1,42	15,7
47,00	26,24	♦ARC Res	ARX	41,27	37,88	41,27	+2,32	29		0,00	
1,42	0,60	ART Advd	ARA	0,74	0,62	0,65	−0,03	1528		u-0,26	
s 44,08	26,55	♦ATCO 1 NV	ACO	37,40	34,75	37,15	+1,75	2615	2,0	2,32	16,0
s 43,05	26,78	ATCO I		37,75	35,25	37,75	+2,75	53	2,0	2,32	16,3
29,95	27,25	ATCO pf3		29,00	28,71	28,71	−0,34	849	5,0	0,00	
25,15	12,40	ATI Tech	ATY	16,75	15,87	16,75	+0,50	50272		u0,73	19,5
20,55	11,30	*ATI Tchnlgys		14,00	13,60	14,00	+0,80	9		u0,73	19,2
x 10,00	8,00	ATS Andlr un	ATS	9,09	8,30	8,65	−0,10	791	p13,5	0,00	
17,75	9,87	ATS Auto	ATA	15,40	14,16	15,40	+0,99	7293		0,54	28,5
0,75	0,46	AZCAR	AZZ	0,70	0,60	0,65	+0,03	790		0,0 6	11,0
30,48	15,60	AastraTch	AAH	29,75	28,11	29,50	+1,30	3522		1,60	18,4
47,31	31,50	AberDia	ABZ	37,74	36,00	37,25	+0,87	4391	3,2	u1,22	25,9
x 10,00	8,00	AberdnAP	FAP	8,73	8,30	8,44	−0,06	1967	8,5	0,61	13,9
9,58	7,93	AberdnG7	GSV	8,44	8,15	8,28	+0,22	1501	13,6	0,11	75,3
21,75	19,85	AbrdnSCOT	SCO	21,30	20,56	20,56	−0,34	416	4,1	2,18	9,4
↓ 8,38	3,48	AbitibCons	A	4,07	3,48	3,57	−0,35	163368		2,8 0,2	4
6,23	3,24	*AbitibConsUS		3,25	3,25	3,25		2		2,6 0,2	4
x 21,58	13,50	Acclaim	AE	18,39	16,56	17,62	+0,96	15805	11,1	0,40	44,1
214,26	130,13	AcclmEngdb		172,81	172,81	172,81	−0,55	1		0,00	
155,00	105,01	AcclmEngAdb		135,00	124,98	131,06	+5,88	53		0,00	
8,75	6,65	AccordFn	ACD	7,35	7,05	7,05	−0,02	4	2,6	0,6 2	11,4
10,95	2,50	AccreteEng	GZ	9,75	9,05	9,10	−0,10	217		−0,07	
x 11,75	9,10	ActyAllCap	AAI	10,40	9,60	10,00	+0,20	922	7,0	1,88	5,3
x 10,28	8,01	Acuity Tr un	AFU	9,20	8,53	8,61	−0,02	4431	10,5	0,00	
x 12,90	10,00	ActyGrwthunA	IG	11,88	11,38	11,64	+0,16	727	6,0	2,10	5,5
n 9,99	9,60	AcuityMlti un	ART	9,95	9,70	9,70		476		0,00	
ln 5,75	2,65	Adaltis	ADS	3,00	2,65	2,92	−0,08	1103		−0,39	
2,40	1,13	AdastraMin	AAA	1,35	1,26	1,35	+0,09	3633		u-0,03	
n 32,50	20,00	Addenda	ADV	32,50	29,45	30,25	+0,76	745	3,7	1,08	28,0
0,34	0,13	Adeptron	ATQ	0,20	0,15	0,16	+0,01	465		−0,06	
lc 2,70	1,00	Adherex	AHX	1,20	1,00	1,16	+0,01	1269		u-0,30	
x 25,29	19,75	AdltblRtMBS	ADJ	21,40	20,50	20,76	−0,09	244	7,8	0,00	
↓ 6,85	0,85	Advfibr un	AFT	1,15	0,85	1,02	−0,04	1561	p34,3	−3,27	
x 22,54	16,30	Advfng un	AVN	20,45	19,21	19,68	+0,28	7802	15,2	0,81	24,3
165,00	130,00	Advfng db		160,00	115,00	144,04		nt		0,00	
132,00	105,00	AdvfngAdb		119,00	118,00	119,00	+4,75	3		0,00	
135,20	104,75	AdvtgEnBdb		128,75	118,58	121,00		nt		0,00	
111,00	100,12	AdvtgEnCdb		107,50	106,74	107,00	+1,00	12		0,00	
110,01	98,21	AdvtgEnDdb		106,99	103,80	104,32	+0,07	86		0,00	
0,13	0,05	Advantex	ADX	0,07	0,07	0,07	+0,01	592		−0,02	
6,70	5,50	AeconGrp	ARE	5,55	5,50	5,50	−0,03	151		−2,41	
x 14,40	11,10	Aeroplan un	AER	12,50	11,75	12,15		5164	5,8	0,00	
n 2,60	0,90	AfrcnCppr	ACU	1,24	0,90	1,05	−0,20	135		0,00	
2,00	0,50	AfriOre	AFO	1,67	1,44	1,67	+0,22	2684		−0,11	
x 17,10	11,40	AgGrwthun	AFN	14,50	13,59	14,06	+0,26	413	11,1	1,70	8,3
19,95	13,63	AgnicoEag	AGE	16,43	15,30	15,95	+0,10	11146	0,2	u0 4 5	30,1
4,00	1,18	*AgnicEagIwt		1,26	1,23	1,25	−0,15	250		0,00	
127,00	98,00	*Agnico db		104,00	101,75	102,50	+1,50	51		0,00	
9,25	7,24	♦Agnicore LV	AU	7,45	7,25	7,34	−0,16	584	1,6	−0,07	
17,70	14,30	AgnicoreApf		14,85	14,85	14,85	−0,10	1	6,7	0,00	
130,00	109,55	Agnicoredb		110,00	109,55	110,00		16		0,00	
32,66	17,75	Agrium	AGU	24,95	22,39	23,82	+0,17	16890	0,5	u2,58	7,8
0,86	0,20	GrpLesAils	MOD	0,27	0,24	0,25	+0,01	437		−1,30	
36,49	21,98	Ainsworth	ANS	30,25	25,31	25,50	−2,50	252	p3,9	14,36	1,8
5,50	2,10	Airboss	BOS	5,10	4,90	5,00	−0,15	1253		0,26	19,2
0,68	0,35	AirIQ	IQ	0,39	0,35	0,36	−0,02	5235		−0,11	
5,10	3,10	AlamosGld	AGI	4,75	4,45	4,54	+0,09	941		u-0,07	
n 112,00	97,50	AlamosGld db		110,00	107,35	107,43	+1,43	11		0,00	
5,79	3,20	AlarmForc	AF	3,80	3,65	3,75	+0,09	519		0,12	30,5
ln 5,25	3,91	Alta Clipper	ACN	4,39	3,91	4,10	−0,16	1217		0,00	
a 62,80	34,86	Alcan	AL	39,10	36,26	36,69	−1,61	57296	1,9	u0,65	47,9
52,25	29,00	*Alcan		32,83	31,50	31,50	−0,50	12	1,9	u0,65	48,5
↓ 27,25	25,10	AlcanCpf		26,24	25,10	25,65	−0,05	389	4,2	0,00	
26,00	24,85	AlcanEpf		25,25	24,96	25,06	−0,04	1242	3,2	0,00	
x 13,80	11,85	AlexisNhun	AN	13,10	12,61	12,61	+0,07	466	8,7	0,32	39,8
105,99	97,53	AlexisNhondb		102,50	99,00	101,00	+1,01	20		0,00	
0,10	0,03	Algo Grp	AO	0,09	0,08	0,08		nt		−0,03	
92,00	70,00	AlgomCent	ALC	78,00	77,00	78,00		5	1,3	6,49	12,0
40,18	19,50	AlgomaStl	AGA	23,04	20,62	22,97	+2,43	27787	p26,1	10,26	2,2
x 10,78	9,07	AlgPwr un	APF	9,87	9,41	9,70	+0,32	6642	9,5	0,21	46,2
109,53	100,25	AlgonqnPwrdb		103,53	101,00	103,53	+2,03	41		0,00	
30,00	25,60	Aliant	ALT	27,06	26,05	27,06	+0,36	4511	4,4	1,1 0	24,6
27,00	25,03	Aliant pf		25,60	25,31	25,31		71	5,4		
s 28,25	14,23	*AlCoucheA MV	AT	022,00	20,75	21,70	+1,07	40		1,02	21,3
s 21,75	14,08	*AlCouchBSV		21,09	19,95	20,89	+0,76	13180		1,02	20,5
106,00	79,39	AlbancAcapA	BK	97,50	97,00	97,00	−1,00	6	p 1,3	3,04	31,9
65,00	60,86	AlbancCpf		62,33	62,30	62,30	−0,01	4	4,9	0,00	
5,71	1,32	Allen-Vngrd	VRS	1,60	1,41	1,53	−0,06	122		−0,15	
37,84	28,23	AllncAtlA	AAC	30,33	30,33	30,33	−0,68	2		1,43	21,2
38,15	27,50	*AllncAtlBNV		31,39	28,88	30,05	−0,83	1854		1,43	21,0
x 22,00	15,06	AllianceSp un	ASI	18,60	16,50	18,25	+1,50	1977	7,4	7,89	2,3
11,27	10,17	AllianceSp pf		11,01	10,90	10,91	−0,09	275	5,5	0,00	
x 18,00	12,91	AlldREI Tun	AP	15,60	15,40	15,50		911	7,6	0,77	20,2
n 1,25	0,55	Allon ThrptcsNP	C	0,98	0,90	0,98	+0,18	158		−0,18	
2,30	1,47	Almaden	AMM	1,90	1,79	1,80	−0,06	1997		−0,11	
30,46	20,75	AltaGsIncm	ALA	26,65	23,58	25,99	+2,34	8473	7,4	1,71	15,2
x 13,25	10,05	AltusGrp un	AIF	11,35	11,00	11,25	+0,25	308	10,2	0,00	
lx 1,15	0,80	Am Inc LP	AI	0,85	0,80	0,84	+0,02	310	17,9	0,00	
n 0,69	0,36	AmBonanzaBZA		0,52	0,44	0,47	−0,06	9850		−0,07	
x 11,00	8,55	AmerIncmunUS	A	9,11	8,85	9,00	−0,10	262	p10,1	1,96	4,6
2,75	1,60	AmergoRs	ARG	1,90	1,71	1,88	+0,16	6047	4,8	u0,17	9,2
lx 12,59	9,90	AmrStr un	RSP	11,29	9,90	11,29	+0,59	34	p9,3	−0,01	
5,60	3,15	Amica	ACC	5,27	5,27	5,27	−0,04	35		0,12	43,9
6,10	3,95	Amisco	IAC	4,29	4,10	4,10	−0,10	134	9,8	0,55	7,5
0,83	0,55	*Amisk A	AS	0,64	0,56	0,56		nt		−0,40	
x 15,45	10,25	Amtelcm un	AMT	12,10	11,15	12,10	+0,80	569	9,9	1,0 2	11,9
n 2,20	1,09	AnatoliaMin	ANO	1,86	1,82	1,82	−0,04	1095		u-0,16	
n 10,00	7,40	AndersonEn	AXL	8,05	7,60	7,71	−0,09	2752		0,00	
34,00	28,75	Andres B	ADW	33,00	33,00	33,00	−0,75	2	1,7	1,56	21,2
30,00	22,40	♦AndresA	NV	26,70	25,75	26,00		55	2,5	1,80	14,4
25,75	14,86	Angiotch	ANP	16,20	15,50	15,60	−0,21	5484		u1,23	10,8
20,08	12,78	*Angiotch		13,52	13,52	13,52	+0,52	1		u1,23	11,0
7,37	3,50	AnorMED	AOM	4,12	3,99	4,09	+0,11	136		−0,20	
↓ 1,30	0,44	AnthyCrk	ACL	0,50	0,44	0,44	−0,06	95		−0,64	
2,31	0,85	Antrim	AEN	1,89	1,66	1,88	+0,22	4480		−0,17	
7,45	3,35	Anvil	AVM	4,95	4,90	4,95		14		u-0,01	
↓ 1,27	0,21	Apollo Gld	APG	0,31	0,21	0,21	−0,10	27080		u-0,14	
1,03	0,30	♦ArbecA	SVA	0,37	0,32	0,32	−0,03	373		0,01	32,0
24,50	16,35	ArborMemA	ABO	20,11	20,10	20,11	−0,82	18	0,3	1,77	11,4
22,90	16,30	♦ArbrMmBNV		20,50	20,20	20,20	−0,30	4	0,3	1,77	11,4
x 12,25	9,05	ArctcGla	AG	10,45	9,50	9,65	−0,10	2036	11,4	0,53	18,2
↓ 47,00	27,00	ArgusAsset	AR	28,00	27,00	27,00	−1,00	3		0,00	
47,00	20,00	ArgusBpf		21,00	21,00	21,00		13		0,00	
↓ 46,00	21,00	ArgusDpf		21,00	21,00	21,00	−2,00	3		0,00	
x 16,75	11,55	Armtec un	ARF	14,10	12,51	13,25	−0,05	1291	10,0	0,94	14,1
n 12,25	3,40	Armscraft un	AIN	3,70	3,51	3,70	+0,10	818	32,4	0,00	
n 1,98	1,21	Arsenal	AE1	1,61	1,50	1,57	+0,01	2482		−0,01	
n 10,09	2,93	ArtInMtnunA	IM	3,30	3,00	3,05	−0,15	2547	19,7	−2,93	
10,30	4,25	Asbestos	AB	9,75	9,00	9,25	−0,35	24		−0,63	
n 5,08	3,97	AscaladeCm	ACG	4,35	4,25	4,25	−0,05	86		0,00	
1,79	0,87	AshtonMng	ACA	1,13	0,99	1,13	+0,05	1433		−0,11	
0,20	0,09	AsiaPcRs	APQ	0,11	0,10	0,10	+0,01	8412		−0,01	
1,00	0,19	AspenRes	ASR	0,36	0,30	0,32	−0,04	2023		u0,00	
n 20,79	13,68	AsprvPfrm	ASV	16,83	16,20	16,70	+0,39	296		0,00	
x 8,49	2,88	AssocBrndsA	BF	4,00	3,46	3,95	+0,50	980	15,2	0,50	8,0
35,09	27,99	♦AstralA NV	ACM	32,77	30,21	31,40	−1,36	4018	0,6	1,85	17,0
35,25	28,04	♦AstralB SV		32,75	31,50	31,50	−2,22	29	0,6	1,85	17,0
x 11,82	9,36	Atl Pwr TPS	ATP	10,50	9,95	10,05	−0,05	3018	10,3	0,00	
0,98	0,38	AtlntsSys	AIQ	0,54	0,48	0,48	−0,05	5450		−0,06	
6,40	4,45	AtlasGld	FZR	6,06	5,81	5,95	+0,07	12022		−0,16	
5,73	3,00	AtlasEnrg	AED	4,70	4,30	4,58	+0,10	7704		−0,04	
1,18	0,55	Atna Res	ATN	1,04	0,94	0,96	−0,01	3304		−0,08	
n 12,45	9,75	♦AtmBio SV	ATB	11,35	10,90	11,25	+0,35	494		0,00	
9,88	5,60	Aur Res	AUR	9,47	8,68	8,97	+0,17	27325	1,1	u0,14	2,2 5,4
0,18	0,02	AuradoEn	AEO	0,04	0,03	0,04	+0,01	19656		−0,09	
1,80	1,04	AurizonMn	ARZ	1,38	1,23	1,35	+0,04	3465		−0,05	
2,20	0,70	Automodlr	AM	1,29	1,10	1,29	+0,04	290		0,56	
c 1,59	0,74	Avcorp	AVP	0,90	0,81	0,90	+0,09	202		−0,76	
x 13,68	9,30	Avenir un	AVF	11,45	10,05	10,85	+0,80	9441	12,3	0,73	14,9
n 1,25	0,85	Avnel Gld	AVK	1,05	1,05	1,05	+0,05	5		0,00	
n 0,17	0,17	Avnel Gld wt		0,17	0,15	0,17		nt		0,00	
25,15	13,97	Axcan	AXP	15,32	14,32	14,85	−0,12	5177		u0,58	21,7
2,65	0,61	Axia	AXX	2,28	2,01	2,15	+0,15	1532		0,19	11,3
1,68	0,58	AzureDyn	AZD	1,30	1,20	1,25	−0,02	4087		−0,14	
12,45	8,40	BSpltIIcs	BXN	9,50	9,13	9,23	+0,16	24	4,1	0,00	
n 10,25	9,70	B SpltIIBpf		10,20	10,00	10,20	+0,50	30	4,1	0,00	
33,00	27,15	BCE	BCE	29,49	28,74	28,86	−0,21	84001

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 28 OCTOBRE 2005

Statistiques de la semaine terminée le 28 octobre 2005

Les plus fortes hausses

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
NBS Tech	250	1,25	0,80	1,05	+0,45	+75,0
TIR Systems	3034	1,60	1,02	1,57	+0,54	+52,4
Coretec	1 077	1,19	0,75	1,03	+0,28	+37,3
ConjuChem	42 498	1,68	0,99	1,22	+0,32	+35,6
Global Alumina	17 730	1,79	1,30	1,68	+0,36	+27,3
Resilient Res	258	1,42	1,10	1,40	+0,30	+27,3
N A Palladium	3 763	7,63	5,65	7,15	+1,40	+24,3
Merge Cedara	10 373	↑26,22	21,01	25,79	+4,59	+21,7
McCoy	910	6,74	5,10	6,74	+1,19	+21,4
Guyana Gldfld	3 835	3,47	2,90	3,40	+0,55	+19,3

Les plus fortes baisses

Domtar	137 829	6,74	↓4,70	4,75	−1,90	−28,6
SEAMARK Asset	3 296	17,34	↓12,00	12,45	−4,75	−27,6
Domtar pfd B	42	19,50	↓15,50	15,50	−4,50	−22,5
Tembec	8 815	2,48	↓1,85	2,05	−0,40	−16,3
Global Railway	1 611	1,56	↓1,15	1,25	−0,24	−16,1
African Copper	135	1,24	0,90	1,05	−0,20	−16,0
INSCAPE SV	135	6,50	↓5,50	5,90	−1,09	−15,6
Stornoway	2 852	1,16	0,91	0,93	−0,17	−15,5
FPI	71	6,50	↓5,60	5,60	−0,95	−14,5
Sentry Slct FID	1 063	9,75	↓8,40	8,45	−1,25	−12,9

Les plus actifs

Nortel Networks	689 415	4,16	3,80	3,81	−0,23	−5,7
EnCana	270 675	61,70	51,90	53,88	−4,22	−7,3
BombardierB SV	252 216	2,68	2,44	2,50	−0,15	−5,7
Abitibi-Cons	163 368	4,07	↓3,48	3,57	−0,35	−8,9
Bema Gold	159 028	2,95	2,68	2,90	+0,11	+3,9
Petro-Canada	158 363	42,24	40,10	41,34	+0,84	+2,1
Precisn Drill	156 065	53,34	48,42	53,00	+3,73	+7,6
Cdn Nat Res	144 483	50,57	44,03	48,92	+3,93	+8,7
Kinross Gold	138 981	8,50	7,87	8,01	−0,04	−0,5
Domtar	137 829	6,74	↓4,70	4,75	−1,90	−28,6

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $ /bén.	Cours
35,05	25,85	Barrick	ABX	32,45	30,55	31,84	−0,16	81752		0,8u	0 ,0 5
29,39	21,30	♦Barrick Gld		28,00	20,00	26,42		nt		0,8u	0 ,0 5
18,34	13,80	♦Brrck exchHCX		17,00	16,35	17,00	+0,45	16		p0,8	0,00
x 10,22	9,25	BayshrFlt unBIF		9,80	9,44	9,50	+0,03	329		7,6	0,00
x 18,78	12,42	Baytex un	BTE	16,92	14,85	15,89	+0,69	18010		11,3	0,50	31,8
n 127,00	99,50	BaytexEn un		115,00	105,53	109,37	+4,27	200			0,00	
n 5,20	3,00	Bear Ridge	BER	4,84	4,50	4,65	+0,02	3609			0,00	
13,00	10,85	♦BeckerB NVBEK		11,15	11,15	11,15		11		p21,1	0,76	14,7
x 26,15	24,55	Bell15pf	BC	25,60	25,30	25,60		12		3,0	0,00	
26,25	25,00	Bell17pf		25,32	25,03	25,12	−0,21	100		5,2	0,00	
26,85	25,21	Bell19pf		25,73	25,27	25,50	+0,23	132		5,4	0,00	
↓n 27,03	25,00	Bell16pf		25,74	25,00	25,00	−0,25	88		4,4	0,00	
27,00	25,30	BllNrdgApf	BNG	26,00	25,40	25,50	−0,35	36		5,6	0,00	
x 19,85	14,60	BellNrdg unBNQ		16,47	15,02	15,80	+0,42	4549		6,8	1,03	15,3
4,10	2,10	Belzberg	BLZ	3,95	3,90	3,95		27			0,05	79,0
4,58	2,15	BemaGld	BGO	2,95	2,68	2,90	+0,11	159028			u-0,25	
3,34	1,77	*BemaGld US		3/8	2,42	2,68		nt			u-0,25	
2,80	0,93	BemaGldwt		1,40	1,12	1,33		1217			0,00	
5,54	2,61	BenntEnv	BEV	3,21	3,00	3,05	−0,13	661			−1,10	
x 5,25	4,00	BnvstNwLkunBCI		4,85	4,01	4,15	−0,06	22		12,0	0,00	
n 3,10	2,21	BerensEngyBEN		2,70	2,40	2,60	+0,15	1106			−0,04	
0,60	0,37	Bestar	BES	0,41	0,40	0,41	+0,01	28			0,05	8,2
40,50	29,30	Big8capsh	BIG	38,00	36,60	38,00	+0,64	318		1,1	0,00	
26,00	25,09	Big8Apf		25,30	25,30	25,30	+0,05	7		4,4	0,00	
x 20,10	13,90	BigRockun	BR	16,25	15,01	16,25	+0,50	167		8,1	0,99	16,4
5,00	2,35	BioMS	MS	2,80	2,56	2,61	−0,18	1279			−0,20	
↓ 4,97	1,47	Biomira	BRA	1,59	1,47	1,48	−0,05	5596			+0 ,2 4	
↓ 1,92	0,76	Bioniche	BNC	0,90	0,76	0,90	+0,11	407			−0,43	
2,42	0,99	Bioscrypt	BYT	1,35	1,18	1,26	+0,02	2602			u- 0 ,0 8	
29,07	16,90	Biovail	BVF	28,35	25,56	25,74	−0,76	16091			u0,33	66,2
n 6,50	4,15	Birchcliff En	BIR	6,21	5,60	5,71	−0,04	5890			3,45	1,7
0,79	0,31	BirimGld	BGI	0,40	0,38	0,38		870			−0,02	
12,34	6,11	BlckRckVn	BVI	9,30	8,87	9,15	+0,15	13766			0,12	76,3
9,00	3,92	BluMtnEn	GAS	5,90	5,55	5,70	+0,13	871			−0,04	
↓n 0,80	0,60	BluePrl	BLE	0,70	0,60	0,61	−0,08	7425			−0,02	
n 0,27	0,21	Blue Pearl wt		0,22	0,22	0,22	+0,01	50			0,00	
10,78	9,28	BluMont un	BSP	10,65	10,25	10,30	+0,12	351			0,85	12,1
x 22,00	16,85	BrdwlkREIT	BEI	20,40	19,20	19,94	+0,69	3813		6,3	0,09	
c 1,40	0,45	Bocenor	GBO	0,45	0,45	0,45	−0,07	6			−0,47	
6,34	3,50	BoldenAB	BLS	5,80	5,60	5,80	+0,30	45			0,60	9,7
3,05	1,66	BolivarGld	BGC	2,05	1,75	1,96	−0,09	39042			u-0,07	
↓ 2,10	0,86	Bolivarwt		0,99	0,86	0,91	−0,17	120			0,00	
↓ 1,60	0,72	BolivrGldwtA		0,72	0,72	0,72	−0,03	10			0,00	
n 1,00	0,16	BolivrGldwtB		0,24	0,19	0,23	+0,03	100			0,00	
3,69	2,01	♦BombrdrA MVB	BD	2,69	2,45	2,48	−0,14	1825		p1,8	u-0,01	
3,66	1,87	♦BombrdrB SV		2,68	2,44	2,50	−0,15	252216		p1,8	u-0,01	
x 18,59	12,75	Bmbrdr2pf		16,99	15,52	15,98	−0,18	197		7,0	0,00	
21,50	17,00	Bmbrdr4pf		19,56	18,63	18,90	−0,08	641		8,3	0,00	
19,15	14,02	Bmbrdr3pf		16,68	15,81	15,81	−0,49	348		8,7	0,00	
x 37,55	24,25	BonavstEngBNP		34,75	31,09	34,00	+2,35	15553		11,6	2,50	13,6
162,39	107,99	BnvstEngdb		148,50	140,00	145,09	+5,09	28			0,00	
n 129,22	102,00	Bonavsta 6.75		119,79	111,89	117,00	+7,00	100			0,00	
↑x 15,49	13,00	Bnntt'sEn un	BT	15,49	13,25	15,00	+1,75	1600		8,0	0,00	
26,00	19,17	Bonterra unBNE		22,45	20,25	20,80	+0,60	406		12,1	1,67	12,5
8,15	4,65	Boralex A	BLX	7,65	7,40	7,50	−0,05	504			0,26	28,8
x 11,84	9,33	BoralxPwr	BPT	10,25	9,56	9,91	+0,36	4303		9,1	0,49	20,2
17,10	12,25	BstnPzza unBPF		14,81	13,50	14,55	+1,00	1590		8,3	1,14	12,8
6,10	1,48	BowVlyEn	BVX	5,20	4,75	4,95	−0,15	4551			0,02	
54,07	30,39	♦BowtrCdaBWX		32,10	30,68	31,95	+1,26	34		2,9u	0 ,9 4	
↓x 8,88	3,28	BoydIncmunBYD		3,60	3,28	3,50	+0,15	1577		20,0	0,11	33,0
107,00	99,00	BoydGrpdb		150,00	100,00	100,00		nt			0,00	
1,38	0,61	Brainhuntr	BH	0,95	0,81	0,81		1564			0,04	23,1
14,69	11,00	♦BrmptnBrSVBBL		13,00	12,76	13,00		333		1,5	1,13	11,5
50,50	45,40	Brascade pf	BBCA	45,88	45,40	45,40		nt		7,1	u0,00	
x 25,50	20,75	BrscnAdj unBAO		23,09	21,51	22,50	+1,50	169		7,8	0,00	
x 55,50	38,32	BrascanA LVBAM		52,09	49,78	52,09	+2,09	52509		1,4	u4,05	10,9
n 46,23	33,00	*BrascanA LV		50,00	44,00	45,95		nt		1,3	u4,05	11,3
23,85	22,00	Brascn2pf		23,28	22,95	23,21	+0,13	555		3,2	0,00	
24,70	22,80	Brascn4pf		23,29	23,11	23,11	−0,18	65		3,2	0,00	
x 25,95	24,05	Brascn8pf		25,00	24,75	25,00	+0,25	14		3,9	0,00	
27,45	25,52	Brascn9pf		25,90	25,65	25,70		49		5,5	0,00	
28,80	27,60	Brascn10pf		28,45	28,00	28,00	−0,05	225		5,1	0,00	
28,65	27,00	Brascn11pf		27,95	27,80	27,90	+0,25	149		4,9	0,00	
28,46	26,30	Brascn12pf		28,18	27,75	27,90	−0,28	198		4,8	0,00	
n 23,60	22,65	Brascn13pf		23,15	23,00	23,00	−0,05	350		3,2	0,00	
x 3/8	3/8	Brascn14pf		120,00	90,00	3/8		nt			0,00	
28,00	25,89	Brascn pf		26,16	25,92	26,15	+0,17	114		8,0	0,00	
↓ 28,14	26,05	BrascnTpf		26,54	26,05	26,25	−0,04	101		7,9	0,00	
x 13,81	10,27	BrscnSndVstBSL		11,40	10,58	10,86	+0,26	1375		8,3	3,07	3,5
↑n 9,89	9,00	BrscnSndVstBSF		9,89	9,25	9,89	+0,64	624			0,00	
x 15,62	10,24	BrascanSnd unBSD		12,32	10,87	11,75	+0,90	1940		11,5	0,00	
n 11,00	9,80	BrascanSndpf		10,64	10,28	10,31	−0,31	355		5,8	0,00	
x 11,58	8,50	BrscnSnVst unB$T		9,80	8,55	8,95	+0,40	1102		8,4	2,72	3,3
0,64	0,27	BrazInDmndBDY		0,30	0,27	0,30	+0,01	1623			−0,02	
n 1,45	0,66	BrazMin	BZM	1,11	1,05	1,06	−0,02	919			u-1,69	
0,78	0,32	Breakwtr	BWR	0,55	0,42	0,51	+0,08	117771			0,01	51,0
0,36	0,12	Breakwtrwt		0,18	0,15	0,16	+0,02	12638			0,00	
2,59	1,47	BrickBrew	BRB	2,35	2,25	2,35	+0,06	1427			0,17	13,8
x 14,55	8,71	BrickGrp unBRK		9,97	9,00	9,00	−0,60	1847		13,3	0,59	15,3
↓ 1,35	0,53	BrdgsTmst	BIT	0,72	0,53	0,60	−0,05	1377			−0,03	
x 11,27	8,45	BrmptnAdv unAOG		10,35	9,55	9,85	+0,07	2662		11,9	0,00	
x 13,30	10,24	BrmptnEWIunEW		11,90	11,15	11,39	+0,24	4160		9,5	3,09	3,7
x 12,79	9,30	BrmptnEWOunOG		11,50	10,30	10,77	+0,05	5740		12,3	2,28	4,7
x 15,80	12,53	BrmptnEqA	BE	14,34	13,65	14,05	+0,30	283		8,5	2,70	5,2
10,95	10,25	BrmptnEqApf		10,55	10,31	10,50	−0,28	122		5,0	0,00	
x 15,25	12,55	BrmptnMVPMVP		13,29	12,61	13,10	+0,50	266		7,6	3,49	3,8
x 14,25	11,38	BrmptnStunBSR		13,15	11,92	12,35	+0,08	623		6,5	3,24	3,8
x 10,70	8,25	BrmptnTrk unBTF		9,35	8,50	9,10	+0,60	2839		9,6	0,00	
x 14,75	11,51	Brmptn un	VIP	13,19	12,16	12,60	+0,50	516		7,9	3,29	3,8
s 40,00	27,03	Brookfld	BPO	34,85	33,28	33,91	−0,09	2153		2,5	u0,69	41,7
28,30	26,43	BrkfldpfF		27,03	26,70	26,99	+0,14	244		5,6	0,00	
26,99	25,30	BrkfldpfH		26,40	26,21	26,30	+0,09	176		5,5	0,00	
27,29	25,50	BrkfldpfI		26,48	26,10	26,48	+0,38	165		4,9		
25,90	23,88	BrkfldpfJ		25,25	25,02	25,02	−0,04	578		5,0		
25,76	24,10	BrookfldPpfK		25,35	25,01	25,08	−0,11	166		5,2		
27,00	24,45	*BrkfldpfG		26,60	26,15	26,16	−0,04	143		5,0	0,00	
7,63	6,75	BuhlerInds	BUI	7,25	7,00	7,23	+0,13	68		p1,9	0,42	17,2
x 17,85	11,52	BuildersEn unBET		16,15	15,00	16,00	+0,65	1264		9,8	0,00	
4,15	1,46	Bulldog A	BDE	2,99	2,72	2,87	+0,12	3281			0,21	13,7
9,92	7,05	Bulldog B		9,80	9,74	9,80	+0,06	154			0,21	46,7
4,45	1,50	BurmisEng	BME	3,80	3,25	3,41	−0,19	2377			0,12	28,4
0,21	0,06	Burntsand	BRT	0,09	0,07	0,07		3667			−0,05	
13,75	11,80	BusDvS&P4BDB		13,05	13,00	13,05	+0,15	33			0,00	
10,99	10,30	BusDvEur2		10,80	10,71	10,90		nt			0,00	
9,29	8,65	BusDvBk1nt		9,25	9,15	9,15		nt			0,00	
12,00	10,50	BusDvGEI5		11,60	11,50	11,55		nt			0,00	
9,01	8,60	BusDvIEInt		9,12	9,01	9,01		nt			0,00	
14,35	11,95	BusDvNas10		14,10	14,00	14,01	+0,01	67			0,00	
12,05	10,90	BusDevDJ2		11,75	11,70	11,75	+0,05	84			0,00	
9,95	8,70	BusDvGEI		9,13	9,12	9,12		74			0,00	
8,80	7,78	*BusDev nt		8,50	8,40	8,50	+0,25	130			0,00	
11,13	10,75	BusDevBlu1		11,10	11,10	11,10		47				
↓ 11,60	10,30	BusDvS&P3		11,30	10,30	11,30	+0,05	397			0,00	
11,20	10,80	BusDvNas4		11,30	11,20	11,20		nt			0,00	
x 12,94	9,01	BusTrEqun	BWI	10,39	9,76	9,77	−0,03	581		10,8	2,32	4,2

C/D

8,51	4,40	CAE	CAE	8,10	7,74	7,99	+0,21	57554		0,5	−1,25	
31,50	17,40	CCL A	CCL	30,90	29,00	29,00	−2,50	11		1,2	1,8 6	15,6
31,75	16,90	♦CCL B NV		31,30	27,01	28,25	−2,95	1400		1,4	1,9 2	14,7
0,65	0,30	CCR Techs	CRL	0,35	0,30	0,33	+0,01	776			0,04	8,3
x 36,00	18,18	CCS Incm unCCR		29,53	27,50	29,50	+1,51	3988		4,5	1,05	28,1
14,60	4,52	CE Frnklin	CFT	13,85	11,58	12,12	−0,31	109			0 ,9 0	13,5
s 29,08	22,87	♦CHC B MV	FLY	24,50	24,00	24,00		nt		1,7	1,53	15,7
s 29,94	22,11	♦CHC A SV		24,40	22,75	24,29	+1,47	3512		1,6	1,53	15,9
40,00	29,00	CHUM	CHM	33,83	32,00	33,83	+0,73	5		0,1	1,4 9	22,7
37,00	27,50	♦CHUM B NV		35,00	32,25	32,40	−1,60	2068		0,1	1,4 9	21,7
x 26,40	15,41	CI Fund	CIX	22,25	20,60	21,32	+0,42	8028		3,4	1,01	21,1
8,10	7,30	CI Glb un	BOI	7,70	7,59	7,59	+0,03	292			−0,58	
2,54	1,35	CIMstr LP	CIP	1,61	1,50	1,60	−0,05	46		p35,6	0,49	3,3
10,85	9,36	CLEARLINK	CNK	10,00	10,00	10,00		5		4,0	0 ,8 0	
x 15,52	11,50	CMUHthcrunCLC		13,10	12,53	12,90	+0,19	5668		7,3	0,79	16,3
3,25	1,95	COM DEV	CDV	2,30	2,09	2,13	−0,03	8901			0,04	53,3
111,00	99,95	COM DEVdb		105,27	99,35	101,00		nt			0,00	
x 15,74	11,85	COMPASun	CMZ	13,43	12,45	12,99	+0,25	2607		9,2	3,56	3,6
3,45	1,60	CI Energy	CTT	2,90	2,60	2,80	+0,05	659			0,05	56,0
160,30	82,56	CP HOLDRS	HCH	145,95	129,61	129,61	−9,07	126		p2,0		
27,20	14,48	CP Ships	TEU	25,58	24,87	25,16	+0,06	6037		1,1	u1,23	17,4
↓ 5,15	1,75	CPI Plstcs	CPI	1,90	1,75	1,75	−0,25	200			0,13	13,5
↓ 4,44	1,50	CSI Wrlss	CSY	1,65	1,50	1,50	−0,15	1590			0,07	21,4
0,04	0,01	♦CableSatisSVC	SQ	0,01	0,01	0,01		2121			0,00	
0,16	0,07	CalderaRs	CDR	0,10	0,09	0,09	−0,01	1905			−0,01	
2,01	1,51	♦CaldwellINVCW	L	1,86	1,75	1,75	−0,01	125		4,6	0,07	26,1
0,22	0,10	Caledonia	CAL	0,12	0,11	0,11	−0,01	20480			−0,04	
s 39,91	16,50	Calfrac	CFW	34,45	32,64	33,75	+1,00	7187		p0,1	1,80	18,8
16,00	9,31	CalianTech	CTY	12,25	11,06	11,50	−0,35	1782		2,8	1,01	11,4
x 25,89	17,00	CallowyRE	CWT	22,70	21,10	22,00	+0,90	5205		6,6	0,34	64,9
148,00	102,00	CllwyREITdb		133,50	127,00	128,50	+3,00	31			0,00	
x 11,95	8,60	CalpinPwr	CF	9,82	8,91	9,17	+0,17	9881		10,7	0,96	9,6
3,83	1,94	Cambior	CBJ	2,18	2,00	2,10	−0,07	48908			u-0,33	
1,40	0,28	CambiorwtC		0,38	0,30	0,30	−0,06	2357			0,00	
0,74	0,09	Cambior wt D		0,12	0,09	0,09	−0,02	2451			0,00	
s 65,96	32,75	Cameco	CCO	59,12	54,76	55,80	−0,40	37643		0,4	1,60	34,9
309,58	168,00	Cameco5db		278,00	262,85	263,25	−3,41	97				
0,67	0,05	CampbllRs	CCH	0,16	0,14	0,14	−0,02	8582			−0,06	
12,90	8,60	Canaccord	CCI	11,99	10,96	11,11	−0,42	771		p4,2	1,13	9,8
60,25	32,10	CdaBread	CBY	53,00	50,75	51,75	+0,75	83		0,5	2,9 7	17,4
28,50	26,25	CdaLifeBpf	CL	27,25	27,00	27,15		129		5,8	0,00	
↓ 11,00	5,78	CdaSthn	CSW	6,39	5,78	6,31	+0,01	65			0,20	31,6
x 9,70	8,75	CdaTr un	CNN	9,20	9,10	9,16	+0,01	78		4,6	0,81	11,3
4,50	3,21	CanadexRs	CDX	4,00	3,50	3,86	+0,04	142			0,44	8,8
x 15,52	12,66	CdnApt	CAR	14,68	13,67	14,64	+0,74	10113		7,4	0,03	
x 10,25	8,00	CdnFinlFd unFIE		9,60	9,00	9,40		654		p1,3	0,00	
58,00	44,99	CdnFinNT	CFC	55,50	53,00	54,00	−0,01	160		p1,6	1,05	51,6
↓ 15,75	14,80	CdnFinNTpf		14,95	14,80	14,89	−0,16	54		5,9	0,00	
22,98	13,62	CdnGenInv	CGI	19,45	19,18	19,30	−0,08	866		p4,4	6,34	3,0
16,99	7,95	CdnGenInvwt		14,50	14,00	14,40	+0,40	21			0,00	
28,25	26,40	CdnGenInvApf		27,00	26,60	27,00	+0,40	12		5,0	0,00	
28,25	25,25	CdnGenInvBpf		27,14	26,90	26,90	−0,03	162		4,3	0,00	
0,95	0,50	CdnGldHntr	CGH	0,77	0,70	0,72	−0,02	295			−0,05	
x 9,95	7,43	Cdn HlcptrsunCHL		8,44	8,10	8,20	−0,10	963		12,8	0,00	
11,95	10,06	CdnHtl un	HOT	10,79	10,55	10,75	+0,01	2205		8,4	0,39	27,6
123,15	102,38	CdnHtl db		112,30	110,23	110,23	−1,77	14			0,00	
n 105,00	96,00	CdnHtl REITdb		100,90	98,00	100,00	+1,00	21			0,00	
6,00	2,70	CdnHydro	KHD	5,00	4,40	4,50	−0,25	1593			0,06	75,0
81,20	67,66	CIBC	CM	72,23	70,50	72,03	+1,28	38487		3,8	−1,41	
↓ 9,30	8,70	CIBC Nik		9,20	8,70	8,70	−0,50	40				
9,00	8,50	CIBC Blue		8,82	8,82	8,82	+0,01	11			0,00	
28,55	26,90	CIBC23pf		27,58	27,40	27,44	+0,04	260		4,8	0,00	
27,76	26,10	CIBC24pf		26,69	26,26	26,40	+0,15	478		5,7	0,00	
27,68	26,02	CIBC25pf		26,59	26,33	26,59	+0,10	285		5,6	0,00	
27,25	25,50	CIBC26pf		26,37	26,05	26,37	+0,08	161		5,5	0,00	
27,39	25,75	CIBC27pf		26,50	26,20	26,46	+0,21	851		5,3	0,00	
n 27,03	24,87	CIBC29pf		26,13	25,86	26,02	+0,01	390		5,2	0,00	
n 25,75	23,81	CIBC30pf		24,79	24,45	24,45	−0,08	774		4,9	0,00	
27,10	24,76	CIBC18pf		26,29	26,01	26,10	−0,09	265		5,3	0,00	
28,10	26,50	CIBC19pf		27,36	27,31	27,36	−0,07	90		4,5	0,00	
26,35	25,25	*CIBC20pf		25,47	25,43	25,43	−0,01	226		5,1	0,00	
x 17,75	14,05	CdnLtSpltA	LFE	15,10	14,25	15,00	+0,74	415		8,0	0,00	
x 11,50	10,35	CdnLtSpApf		11,00	10,65	11,00	+0,22	663		4,8	0,00	
85,95	64,30	CN Rail	CNR	85,79	81,52	84,70	+2,27	42424		1,2	5,16	16,4
s 60,00	22,75	CdnNatRes	CNQ	50,57	44,03	48,92	+3,93	144483		0,5	1,28	38,4
s 50,39	19,00	*CdnNatRes		41,67	41,47	41,67	+2,70	4		0,1	1,28	38,5
134,73	55,40	CdnOilSnd	COS	118,95	103,33	111,50	+6,00	17342		3,6	8 ,5 0	13,1
51,50	34,02	CdnPacRail	CP	49,82	46,60	46,88	−1,51	49226		1,3	3 3 8	13,9
x 21,93	16,51	Cdn REIT	REF	20,30	19,23	19,87	+0,65	4325		6,4	0,92	21,6
x 16,40	11,00	Cdn ResInc	RTU	15,00	13,29	14,10	+0,30	322		p7,2	4,48	3,1
2,28	1,30	CdnRylts	CZZ	1,45	1,35	1,35	−0,10	1054			−0,04	
2,95	1,65	CdnSupEn	SNG	2,52	2,28	2,48	+0,22	2530			−0,02	
x 104,00	58,50	CdnTire	CTR	98,00	93,10	98,00	+4,85	37		0,6	3,66	26,8
x 64,00	50,81	♦CdnTireA NV		60,60	56,67	60,49	+2,89	11018		1,0	3,66	16,5
s 41,48	28,50	♦CdnUtil A NVCU		40,95	38,03	39,35	+0,35	2887		2,8	2,1 1	18,7
s 41,25	28,81	CdnUtil B		40,47

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 28 OCTOBRE 2005

Créez votre portefeuille d'actions et suivez la Bourse en direct, sur www.LESAFFAIRES.com

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
2,00	1,10	DrilrsTch	DLR	1,84	1,83	1,83		3353		0,09	20,3
n 3,00	1,65	DualExpl	DLX	2,58	2,11	2,50	+0,20	1150		0,00	
38,34	28,71	♦DukeEngCdaDX		34,25	31,55	32,75	+1,15	751	4,5	u2,06	13,5
29,95	24,01	♦Dundee A SVDBC		27,85	27,25	27,50	+0,24	2731		2,03	13,5
n 100,00	93,00	DundeeCp db		97,00	94,50	97,00	+0,50	60		0,00	
9,71	6,80	DundeePrc	DPM	9,30	9,00	9,05	–0,20	2456		–0,14	
↓x 28,50	24,03	DundeeREIT	D	24,90	24,03	24,30	+0,04	848	9,0	0,83	29,3
112,84	100,75	DndeeREITdb		101,30	101,25	101,30	–0,45	4		0,00	
n 100,00	93,00	DndeREITdb		96,00	93,00	96,00	+0,90	39		0,00	
↓ 10,95	8,36	DundeWlth	DW	8,90	8,36	8,90	+0,35	966	0,9	0,15	59,3
43,00	16,63	Duvernay	DDV	40,80	37,50	39,70	+1,21	5157		0,66	60,2
1,80	0,88	Dynatec	DY	1,63	1,38	1,47	–0,11	31780		0,04	33,4
2,40	1,70	Dynetek	DNK	2,15	1,99	1,99	–0,12	1163		–0,06	
E/F											
442,50	330,25	E/L Finl	ELF	435,00	422,00	425,00	–5,00	10	0,14	9,1 4	8,6
n 27,10	25,00	E/L Finl pf F		25,70	25,40	25,42	+0,06	264	5,2	0,00	
x 12,20	9,12	ED Smth unJAM		10,25	9,50	9,99	+0,27	1119	10,3	0,00	
↑ 22,17	13,20	♦EGI Cda	EGI	22,17	20,98	21,34	+0,11	40		u1,00	18,1
37,47	29,41	EPCOR LP	EP	33,22	30,45	32,60	+2,40	3956	7,7	2 0,2	16,1
27,00	25,60	EPCOR Pfd	EPE	26,49	26,41	26,41	–0,04	110	5,2	0,00	
6,80	4,73	♦EXFO SV	EXF	5,40	5,12	5,17	+0,02	1938		u–0,07	
n 1,75	0,91	EtrnlPttnm	ELR	1,21	1,10	1,15		2587		–0,06	
n 0,60	0,21	Estn Pttnm wt		0,40	0,40	0,40	+0,05	600		0,00	
0,70	0,39	Eastman	ER	0,49	0,45	0,47	+0,02	2015		–0,04	
s 19,65	9,33	easyhome	EH	16,65	15,25	15,25	–1,40	85	1,0	0,81	18,8
66,25	52,30	EconmcInv	EVT	66,25	64,00	66,25	+1,50	22	p0,9	1,21	54,8
3/8	1/8	EconInv A		52,00	50,00	3/8		nt		0,00	
1,39	0,42	EcopaBio	EIA	0,51	0,46	0,47	–0,01	1632		–0,13	
0,37	0,11	Eiger	AXA	0,22	0,15	0,22	+0,05	1161		–0,05	
4,40	2,55	Eldorado	ELD	3,78	3,35	3,57	–0,01	53578		u–0,14	
0,32	0,11	♦ElctrhmV NVE	EL	0,17	0,15	0,15		nt		–1,40	
0,30	0,17	Elctrhm X		0,35	0,25	0,25		nt		–1,40	
0,63	0,33	Elctrvaya	EFL	0,42	0,36	0,41	+0,06	502		u–0,11	
n 8,50	3,35	Ember Res	EBR	6,49	6,00	6,29	–0,06	993		0,00	
x 20,05	17,30	Emera	EMA	20,00	19,05	19,59	–0,16	7050	4,5	1,12	17,5
3,95	2,52	Emergis	EME	3,76	3,52	3,64	–0,11	4947		–0,28	
40,50	28,50	♦Empire A NVE	MP	37,50	33,50	37,50	+3,10	749	1,5	3,28	11,4
25,65	23,50	Empire2pf		24,75	24,75	24,75	+0,75	2	3,2	0,00	
1,02	0,57	eNGENTY	EGY	0,77	0,68	0,75		1328		0,04	17,0
x 15,00	11,05	Enbridg Inun	ENF	12,55	11,90	11,91	–0,59	1558	7,6	0,34	35,0
s 38,50	25,61	Enbridge	ENB	35,60	34,20	35,19	+0,69	29355	2,8	1,78	19,8
26,68	25,15	EnbrgApf		25,93	25,15	25,70	–0,20	16	5,4	0,00	
28,03	25,66	Enbrg78pf		26,15	25,66	25,99	–0,26	239	7,5	0,00	
s 69,64	29,81	EnCana	ECA	61,70	51,90	53,88	–4,22	270675	0,7	0 2,35	19,5
n 58,50	24,50	*EnCana		50,69	45,00	45,25	–2,75	42	0,7	0 2,35	19,3
3,98	2,35	EndvrGap	EDV	3,80	3,47	3,62	+0,02	2421	1,9	u1,08	2,8
1,30	0,50	EndvrMngwt		1,15	1,05	1,05	–0,15	120		0,00	
2,20	1,01	EndevEnrg	ENE	2,01	1,90	1,92	+0,02	5916		0,04	48,0
3,55	2,23	Enerchem	ECH	2,75	2,60	2,75		135		0,19	14,5
29,95	19,91	Enerflex	EFX	25,20	24,25	24,65	–0,15	689	1,6	1,60	15,4
3,87	1,65	EnergemRsEN	M	2,25	1,80	2,19	+0,29	2722		u–0,04	
x 12,90	8,80	EnrgPlusIncmEPF		11,35	10,21	10,85	+0,34	904	9,2	0,57	6,9
21,52	15,02	EnergySvg	SIF	17,86	16,61	16,85	–0,14	8911	5,4	0,43	39,2
22,90	14,00	EngSpltcpsh	ES	20,30	17,55	18,50	+0,50	190	p13,9	0,00	
25,75	25,00	EnrgSpltpf		25,10	25,07	25,07	–0,03	47	4,0	0,00	
n 17,00	11,45	EnrgSpltII	EN	15,24	13,33	14,01	+0,03	206	p9,7	4,33	3,2
n 26,30	24,50	EnrgSpltII Apf		25,25	25,15	25,15	–0,05	105	4,7	0,00	
56,50	38,07	Enerplus un	ERF	51,39	47,69	50,13	+1,24	12212	10,1	3,25	15,4
x 8,95	6,74	EnrVst un	EIT	7,73	7,28	7,44	+0,16	23425	11,3	2,54	2,9
9,05	7,15	Enghouse	ESI	8,15	8,05	8,05		376		0,28	28,8
40,25	21,85	Ensaginenrg	ESI	37,74	34,77	37,39	+2,66	13521	0,9	1,79	20,9
x 32,32	18,87	Enterra un	ENT	27,05	25,74	26,98	+0,55	304	8,9	0,56	48,2
x 12,37	5,90	EntmtOneunitOOF		6,35	5,92	5,94	–0,16	2036	21,9	0,64	9,3
1,09	0,44	EnvmtlMgt	EMS	0,46	0,42	0,44	+0,01	4871		–0,77	
↓c 4,50	2,07	EnvoyCom	ECG	2,25	2,07	2,17	–0,04	901		0,24	9,0
0,16	0,03	Envoy wt		0,04	0,03	0,04		250		0,00	
1,75	0,30	Epic Data	EKD	0,60	0,60	0,60		43		–0,06	
1,30	0,35	EquinoxMn	EQN	1,03	0,96	0,97	–0,01	50330		u–0,04	
27,00	19,25	Equitbl Grp	ETC	24,75	23,75	24,60	+0,85	219	1,3	1,50	16,4
x 15,66	10,95	EsprtEnrg unEE		13,00	12,35	12,87	+0,32	14243	14,0	0,85	15,1
n 113,75	101,05	Esprtfn db		106,00	103,50	105,00	+1,50	93		0,00	
2,20	1,20	Ethrus can	FET	1,74	1,66	1,67	–0,04	646		–0,19	
0,75	0,23	EuroResSA	EUR	0,51	0,51	0,51	–0,02	212		u–0,01	
n 3,00	1,35	EurproGld	EGU	2,20	1,98	2,10	–0,10	6304		–0,11	
n 0,98	0,53	Euro Min	EPM	0,75	0,65	0,75	+0,06	59072		u–0,05	
↓n 0,39	0,13	Euro Min wt		0,16	0,13	0,16	+0,01	1210		0,00	
n 0,30	0,14	Euro MinAwt		0,21	0,17	0,20	–0,01	11098		0,00	
1,03	0,57	EuroZinc	EZM	0,93	0,88	0,91	+0,02	65433		0,13	7,0
x 6,55	3,60	EvrdyFd un	EIS	5,45	5,35	5,40	+0,05	889	8,9	0,00	
0,50	0,16	EvlvdDgtl	EVD	0,30	0,20	0,20	–0,05	901		–0,08	
1,13	0,14	Exall Res	EXL	0,92	0,70	0,87	+0,17	19851		0,00	
n 6,25	3,40	ExAltaEn	EXA	5,35	4,75	5,30	+0,45	2621		0,00	
7,70	4,00	Exco Tech	XTC	4,15	4,00	4,10	+0,10	326	1,2	0,31	13,2
x 21,80	14,00	♦ExtdcareMVE	XE	19,65	19,10	19,65	+0,86	54	0,5	1,72	11,4
x 21,25	14,75	♦ExtdcareA SV		19,60	18,75	19,10	+0,15	11805	1,0	1,77	10,8
x 25,00	24,75	ExtnderBpf		25,85	23,85	24,75		nt	3,1	0,00	
x 22,34	19,25	ExtnderCpf		20,80	19,75	19,40		nt	5,1	0,00	
x 26,00	22,00	ExtnderDpf		24,00	24,00	24,00		2	3,2	0,00	
x 21,50	19,25	ExtnderEpf		20,75	20,30	20,75	+0,67	12	4,3	0,00	
3,25	2,12	ExtrmCCTV	EXC	2,50	2,20	2,45	+0,25	462		0,03	81,7
33,45	24,00	♦FFT Res A	FTX	30,08	28,95	29,00	+0,75	13		0,00	
x 9,74	4,26	FMI Cap IPSF	FMF	5,73	5,00	5,45	+0,10	1930	20,2	0,00	
15,65	4,46	FNX Mng	FNX	13,82	13,00	13,82	+0,63	9536		0,18	76,8
x 14,87	10,00	FPNews un	FP	11,90	10,50	11,20	+0,60	1570	11,5	1,05	10,6
↓ 8,62	5,60	FPI	FPL	6,50	5,60	5,60	–0,95	71	p1,8	–0,24	
6,05	3,00	FUN Tech	FUN	5,61	5,06	5,35	+0,60	2961		–0,31	
n 18,55	9,90	Fairbnk exch	FXL	18,00	16,00	17,00		nt		0,00	
x 18,98	10,40	FairbnkEn un	FEL	16,80	15,14	15,51	–0,20	8446	8,5	0,00	
x 12,00	8,12	FarcrtUn	FCI	9,70	9,60	9,60	+0,85	90	5,6	4,69	2,0
11,99	10,50	FarcrtApf		11,00	10,75	11,00	+0,39	30	6,8	0,00	
x 30,49	19,26	FarcrtSpun	FCF	22,98	20,75	21,52	+0,02	111	7,5	11,36	1,9
10,85	10,07	FarcrtSpApf		10,50	10,12	10,50		151	5,7	0,00	
x 25,15	15,17	FrcrtSpUn	FCN	19,19	18,00	18,96	+0,46	547	7,1	9,46	2,0
11,00	9,34	FrcrtSp?pf		10,41	10,12	10,20		436	6,1	0,00	
218,50	158,29	♦FairfaxFinSV	FFH	178,11	160,18	177,00	+2,62	1207	p0,9	u 11 4	7
44,29	34,27	Fermt H&R	FHR	39,70	35,66	37,90	–1,10	7630	0,4	u1,28	25,1
n 11,00	6,50	Fairgrst En	FQE	9,75	9,25	9,35	–0,20	3913		0,00	
x 11,10	9,30	FairwayDiv	FDT	10,40	9,80	10,20	+0,40	1393	6,9	2,14	4,8
x 10,00	8,50	FairwayInvtunF	GF	9,20	8,85	8,90	+0,05	160	6,7	0,00	
c 1,70	0,40	FarWest EnFEC		0,70	0,63	0,68	+0,03	321		–0,04	
35,85	19,60	♦FalconbrdgUVA	L	33,15	32,05	32,85	+0,55	98351		1,5 0 2,3	12,1
n 29,60	15,81	*♦FalconbrdgUV		28,15	27,35	27,59	+0,43	25		1,5 0 2,3	12,0
x 26,25	24,50	FalconbdgApf		25,00	24,80	24,90	+0,09	356	4,2	0,00	
29,00	24,95	FalconbdgBpf		25,45	25,37	25,45		20	4,5	0,00	
x 25,50	24,51	FalconbdgFpf		25,15	25,00	25,00	–0,10	29	4,6	0,00	
↓ 26,95	24,67	FalconbdgGpf		25,44	24,67	25,44	+0,29	225	6,0	0,00	
27,70	26,50	FalconbdgHpf		26,95	26,66	26,66	–0,10	300	6,1	0,00	
n 26,00	25,10	*FalconbdgXpf		25,30	25,25	25,25		77	5,9	0,00	
n 26,25	24,60	*FalconbdgYpf		25,25	25,25	25,25	–0,25	95	6,2	0,00	
n 26,35	24,75	*FalconbdgZpf		25,35	25,25	25,25	–0,15	48	6,4	0,00	
↓ 1,11	0,44	Farallon	FAN	0,47	0,44	0,45	–0,02	10652		u 0,15	
3,00	0,12	FdPtnr93	FTP	0,18	0,12	0,14		405	p	0,73	0,2
3,25	0,67	FdPtnr94	FLP	0,80	0,67	0,67		39	p	0,82	0,8
4,28	1,24	FdPtnr95	FYP	1,30	1,28	1,30		29	p68,0	0,93	1,4
↓ 4,85	2,75	FdPtnr96	FZP	2,78	2,75	2,78	–0,05	6	p42,7	1,04	2,7
x 15,95	14,32	Finl 15 A	FTN	15,30	15,10	15,79	+0,06	686	7,8	0,00	
x 11,20	10,31	Finl 15 pf		10,60	10,42	10,60	+0,18	621	5,0	0,00	
x 15,10	12,66	FinlI5Spt II	AFFN	13,94	13,50	13,82	+0,27	372	8,7	0,00	
x 11,00	10,36	FinlI5Spt pf		10,87	10,40	10,87	+0,27	315	4,8	0,00	
20,35	18,52	FSIcapvld	STR	19,51	19,50	19,50	–0,01	70		0,00	
x 24,44	22,00	FSIeqtdv		23,00	22,69	22,69	–0,71	17	7,7	0,00	
8,35	2,55	Fnd Enrg	FE	7,45	6,85	7,00	–0,10	3513		0,18	38,9
41,39	30,51	Fanning	FTI	38,24	37,13	38,00	+0,50	7860	1,2	1,73	22,0
1,78	0,70	FrankTech	FTG	1,44	1,22	1,22	–0,02	22		–0,06	
↓x 12,05	9,77	Frm Cap	FC	10,44	9,77	10,00	–0,25	1055	9,0	0,94	10,6
x 10,10	7,50	FrstAstP&PunitWP		8,40	7,75	8,25	+0,35	1697	8,5	0,00	
x 10,75	8,80	FrstAsstEqunR	IT	10,00	9,64	9,90	+0,20	921	7,6	2,02	4,9
x 9,85	6,50	FrstAssetSCFA	S	7,56	6,50	7,20	+0,20	637	11,2	0,00	
x 26,30	23,00	1stAsstYld	FAY	24,00	23,50	23,71	–0,14	53	7,4	2,26	10,5
24,90	6,35	1stGalg	FGP	8,05	7,50	7,63	–0,09	16977		u 0,04	
21,95	16,87	1st Cap	FCP	20,44	20,00	20,15	+0,06	971	6,0	0,66	30,5
9,01	4,70	1st Cap wt		8,00	7,00	7,70		nt		0,00	
↓x 3,75	2,50	FrstNatAl un	FNA	2,64	2,50	2,50	–0,21	161	13,2	0,00	
1,69	0,60	1st Nickel	FNI	1,69	1,42	1,46	+0,06	24457		–0,05	
21,10	16,50	1stPrmInc	FPI	17,19	16,50	16,68	–0,41	434	12,0	1,17	14,3
13,33	9,69	1stPremOG	FPG	11,78	11,77	11,78	+0,26	11	6,4	1,64	7,2
12,50	9,70	1stPremUS	FPU	10,15	9,81	10,15	+0,15	1063	15,8	–0,86	
31,00	14,70	1stQuantm	FM	27,73	26,06	27,61	+1,11	27576	p0,3	u1,20	19,5
2,55	1,50	1stSilver	FSR	2,35	2,18	2,18	–0,07	794		u0,02	92,5
x 10,70	9,19	Frst Tr/HighundHI		9,90	9,65	9,66	–0,14	1092	7,5	0,00	
x 10,15	8,95	Frst Tr/HghIIFHM		9,85	9,60	9,80	+0,20	334	6,4	0,00	
s 30,50	16,43	♦1stServ SVF	SV	27,75	25,00	27,50	+2,50	2039		u 1,0 1	23,1
60,25	45,80	5Barnc	FBS	56,50	55,50	56,31	+0,20	30	p1,8	0,00	
26,34	25,20	5BarncApf		25,45	25,32	25,36	+0,05	16	5,4	0,00	
x 25,42	21,20	FlahertyGr unF	FI	22,38	21,90	21,95	–0,20	1328	7,4	0,00	
↓x 26,40	21,83	FlhrtyInvun	FAC	22,78	21,83	21,95	–0,55	373	8,0	1,13	19,4
36,00	20,00	FlntEngSv	FES	35,50	33,50	35,00	+1,60	713		1,94	18,0
x 24,90	18,21	FocsEngIr	FET	22,73	20,75	21,39	+0,56	4986	10,1	1,61	13,3
x 10,00	8,00	Focused40 un	FIF	9,00	8,33	8,49	+0,09	340	8,8	0,00	
3,95	1,96	ForbesMed	FMI	2,40	1,96	2,12	–0,20	3026		–0,28	
s 53,66	23,35	FrdngCdnunF	DG	47,00	37,18	40,61	–3,35	38036	1,7	4,7 7	8,5
s 14,74	8,67	Foremst Fr	FMO	13,50	12,05	13,00	+0,50	395	4,6	1,49	8,7
0,71	0,20	FormtnCap	FCO	0,24	0,21	0,23	+0,01	10363		–0,01	
x 14,50	10,40	FtChicago	FCI	11,67	11,05	11,49	+0,40	72504	8,4	0,87	13,2
159,01	118,11	FtChcgdb		128,21	126,82	128,21	+8,21	3		0,00	
135,00	102,55	FtChcgBdb		111,59	106,76	111,50	+3,75	14		0,00	
s 25,49	15,90	Fortis	FTS	24,10	21,50	22,50	–1,30	9677	2,8	1,25	18,0
29,30	26,60	FortisCpf		28,03	27,62	28,02	+0,04	72	4,9	0,00	
28,00	26,51	FortisFpf		27,25	27,10	27,25	–0,05	77	4,5	0,00	
↓ 6,10	2,70	FoltunMW	FT	3,00	2,70	2,84	–0,09	2105		–0,04	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
14,41	10,02	ForzaniA	FGL	12,25	11,25	11,50	–0,56	17486		0,27	42,6
↓ 104,72	60,80	♦4 SeasonsSVF	SH	66,37	60,80	62,16	–3,59	799	0,2	u0,73	71,9
0,30	0,11	FraneOr	FOR	0,12	0,12	0,12		110		–0,02	
16,85	9,02	FraserPprs	FPS	9,96	9,50	9,50		1445		u–0,93	
0,43	0,12	FregidVnt	ITF	0,20	0,17	0,17	–0,01	4841		–0,06	
x 19,30	14,25	Freehold	FRU	16,40	15,77	16,09		4630	10,4	1,17	13,8
x 10,25	7,75	FrntStrLS un	FLS	9,15	8,46	9,15	+0,40	1214	6,6	0,00	
↓n 9,99	9,35	FrntStrLSIIun	FLH	9,65	9,35	9,35	–0,30	105		0,00	
33,43	26,51	FrontStrun	FSP	28,65	28,41	28,65	+0,33	28	p11,0	1,53	18,7
10,70	8,50	FrontStrPer2	FPF	9,85	9,34	9,60	–0,10	310		0,75	12,8
4,20	1,27	Fronteer	FRG	3,60	3,21	3,28	–0,03	3922		–0,16	
n 2,35	1,50	Frontera wt	FCC	2,01	1,91	1,97	+0,07	1574		–0,11	
n 0,41	0,12	Frontera wt		0,15	0,13	0,13		nt		0,00	
n 100,00	85,00	FrntraCpr	nt	98,05	96,00	98,00		11		0,00	
G/H											
2,22	1,25	GEOCAN	GCA	1,80	1,70	1,75	–0,01	2712		–0,10	
0,69	0,27	GLR A	GRS	0,31	0,27	0,30	+0,02	481		–0,05	
37,95	17,99	GMP Cap	GMP	31,00	29,25	30,00	+0,25	5140	2,0	2,26	13,3
13,83	9,00	GSI Grp	GSI	11,37	9,32	10,05	–0,95	19669		u0,59	14,5
95,00	36,75	♦GSW A	GSW	90,00	82,50	90,00	+7,00	29	0,2	1 0,7 4	8,4
98,00	40,00	♦GSW B SV		94,00	88,00	85,00		nt	0,2	1 0,7 4	7,9
2,70	1,29	GabrielRs	GBU	2,38	2,17	2,28	+0,04	11469		–0,05	
n 0,79	0,20	GabrielRs wt		0,70	0,70	0,70	+0,01	230		0,00	
n 23,40	17,30	GalleonEnA	GO	21,93	19,00	20,00	+0,90	4280		–0,01	
↓n 8,60	7,50	GalleonEnB		8,46	7,50	8,46	+0,31	24		–0,01	
9,86	5,76	Gammon	GAM	9,30	8,67	9,20	+0,55	6213		–0,24	
↑ 13,65	4,80	GardaWrld	GW	13,65	12,05	13,48	+1,18	2846		0,41	32,9
1,48	0,80	Garneau	GAR	1,20	1,10	1,20		256		–0,01	
4,95	2,55	Gastar Ex	YGA	4,62	3,90	4,10	–0,40	3163		u–0,12	
23,74	14,16	GtwyCasino	GCI	15,80	14,70	15,25	+0,50	2486	9,0	1,18	12,9
1,85	0,87	GatewyGld	GTQ	1,00	0,87	0,95	–0,05	727		–0,14	
23,67	17,25	GazMetLP	GZM	20,40	19,50	19,92	+0,47	2504	6,8	1,31	15,2
12,25	8,10	Geac	GAC	10,66	10,30	10,35	–0,18	8334		u0,87	10,1
0,64	0,32	Gemcom	GCM	0,61	0,55	0,60	–0,01	482		0,06	10,0
4,10	2,70	GemmaEng	GNI	3,63	3,27	3,51	+0,21	286		u 0,13	22,9
2,85	2,05	Gendis	GDS	2,61	2,60	2,60	–0,01	15		1,09	2,4
4,89	2,10	GenDnlee un	GDI	4,30	3,85	4,30	+0,10	222	11,2	–0,96	
1,90	1,26	GenMnrls	GNM	1,65	1,52	1,65	+0,05	254		–0,34	
2,85	2,10	GensisLnd	GDC	2,66	2,61	2,61	–0,04	2635		0,28	9,3
16,75	11,25	Gennum	GND	16,19	15,30	15,70	–0,30	4500	0,8	0,52	30,2
5,92	2,33	Gentry	GNY	5,70	5,25	5,48	+0,12	5634		0,13	42,2
9,10	5,08	Gerdau	GNA	5,85	5,36	5,51	+0,06	11790	1,7	u1,35	3,5
105,00	96,00	Gerdau db		100,50	98,25	100,00	+4,00	9		0,00	
x 11,60	7,80	Gienow Win un	GIF	9,10	8,35	8,85	+0,50	937	13,6	0,61	14,4
s 46,70	17,43	Gildan	GIL	41,99	37,29	41,06	–0,44	19246		u1,24	28,2
1,31	0,25	Gitennes	GIT	0,43	0,38	0,42	+0,04	1391		–0,04	
3,60	1,76	GlacirVnt	GVC	2,65	2,65	2,65		10		0,14	18,9
26,50	16,28	GlamsGld	GLG	24,86	23,15	24,54	+1,07	35874		u0,15	
22,00	14,00	*GlamsGld US		25,00	18,00	22,00		nt		u0,15	
0,77	0,39	GlencrnGld	GGG	0,48	0,43	0,45	+0,02	9034		u–0,02	
0,30	0,09	Glencarnwt		0,16	0,14	0,16	+0,02	320		0,00	
7,00	3,19	Glendale	GLN	3,70	3,30	3,70		2,7	0,36	10,3	
8,49	4,85	Glentel	GLN	7,73	7,12	7,15	–0,55	241	0 5,6	12,8	
n 2,75	1,01	*GlbAlmnaG A		1,79	1,30	1,68	+0,36	17730		u–0,16	
x 10,51	8,41	Glbl Banks un	GBP	9,30	8,91	9,22		153	7,6	0,00	
n 24,89	18,00	GlbICredApf	GPA	20,00	19,50	19,75	+0,60	176	6,6	0,00	
↓n 25,20	22,19	Glbl DiSCS un	DST	24,75	22,19	22,89	–1,60	322	5,7	0,00	
x 10,60	7,00	Glbl DvrsfdunD	G	8,95	8,55	8,55	–0,15	391	6,9	0,41	21,0
x 10,40	8,25	GlblDvrfd2unG	II	9,02	8,25	8,80	+0,25	913	9,4	0,00	
↓x 13,74	11,01	Glbl45	GFV	11,85	11,01	11,50	+0,10	155	10,4	0,00	
11,75	10,08	Glbl45pf		10,60	10,40	10,60	+0,10	131	5,0	0,00	
12,75	10,00	GlblPlus	GIP	11,00	10,22	10,38	+0,09	246	13,5	–0,60	
x 9,95	8,00	GlblPfd un	GPT	9,10	8,83	9,06	+0,11	403	5,8	0,84	10,8
↓ 5,80	1,15	GlblRlwy	GBI	1,56	1,15	1,25	–0,24	1611		0,01	
24,25	13,55	GlblResA	GSX	20,81	18,80	20,00	+0,50	176		5,66	3,5
11,83	10,30	GlblResApf		11,60	11,40	11,46	+0,09	290	4,6	0,00	
0,

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 28 OCTOBRE 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
6,50	2,77	NthstrAero	NAS	5,70	5,20	5,70		897		u0,43	11,3
26,45	21,90	Nthwater5YrNYF		22,49	21,97	22,11	+0,15	139	7,9	2,03	10,9
15,50	13,03	Nrthwtr unNMN		13,34	13,03	13,03	−0,22	317	p13,7	0,40	32,6
10,95	8,44	Nrthwtr75unNTP		9,20	8,44	8,85	+0,25	212	10,8	0,00	
2,50	1,15	Norwall	NGI	1,65	1,65	1,65	+0,15	30		−0,59	
28,25	26,00	NS PwrCpf	NSI	27,00	26,60	26,60	−0,15	90	4,6	0,00	
31,15	27,51	NS PwrDpf		27,75	27,51	27,75	+0,24	47	5,3	0,00	
10,75	8,25	Novadaq	NDQ	9,50	9,50	9,50		18		0,00	
12,15	7,80	NovaGold	NG	10,15	9,01	10,13	+1,04	10866		−0,15	
6,27	3,10	NovaGld wt		4,49	4,03	4,40	+0,28	1445		0,00	
2,13	1,30	NovaGldAwt		2,13	1,55	2,00	+0,45	635		0,00	
34,88	22,16	Novelis	NVL	24,06	22,50	22,96	−1,04	13442	1,8		
4,38	1,33	Novicourt	NOV	1,64	1,48	1,54	−0,06	1398	26,0	0,9 0	1,7
0,35	0,16	Nuinsco	NWI	0,21	0,18	0,19	−0,02	6763		−0,10	
3,65	1,26	Nurun	NUR	3,65	3,39	3,55	+0,17	1777		0,0 2	
10,55	8,50	NuveenSrFltgFSL		8,90	8,78	8,90	+0,09	256	7,1	0,35	25,7
20,00	9,60	NuVistaEng	NVA	17,45	16,58	16,98	−0,22	4768		0,54	31,4
O/P											
13,75	7,70	O&Y Prop	OYP	12,73	12,66	12,73	+0,06	6	1,9	−0,11	
16,50	13,25	O&Y REIT	OYR	16,25	16,08	16,20		1870	6,8	0,57	28,4
10,34	9,25	OFI Incm unOFB		9,70	9,25	9,25	−0,25	306	13,0	0,00	
43,50	17,05	OPTI Cda	OPC	38,50	35,51	36,27	−1,62	16273		−0,02	
45,00	38,00	OPTI CdaCpf		45,00	38,00	45,00		55		0,00	
16,50	6,94	OccuLogix	RHE	8,06	7,30	7,85	+0,54	606		u2,16	
17,10	13,00	Oceanex	OAX	14,45	13,70	14,29	+0,59	273	7,9	1,40	10,2
1,14	0,67	OffshorSy	OSI	0,99	0,80	0,93		788		−0,32	
114,11	33,71	OilSndsun	OST	99,50	85,00	92,88	+6,88	58	0,4	44,90	2,1
22,88	19,00	OilSndspf		20,24	19,36	19,36	−0,58	41	7,5	0,00	
4,25	2,70	Oilexco	OIL	4,11	3,89	4,00	+0,03	16134		−0,14	
2,60	1,32	Oilexco wt		2,45	2,26	2,40		1388		0,00	
7,36	2,89	Oncolytcs	ONC	5,60	4,60	4,93	−0,54	2548		−0,4 1	
3,29	1,38	Ondine	OBP	1,65	1,55	1,55	−0,10	577		−0,76	
5,10	2,80	*180ConnectNCT		3,50	3,10	3,16	−0,08	1852		u-0,07	
21,59	17,20	♦OnexSV	OCY	20,07	19,50	19,70	+0,17	9990	0,6	6,06	3,3
0,48	0,15	OntexRes	ONT	0,17	0,17	0,17	−0,02	16		−0,02	
0,27	0,14	OnX Entpr	ON	0,19	0,17	0,17	−0,02	1100		0,00	
0,19	0,05	Opawica	OPW	0,12	0,07	0,09	−0,01	83548		−0,10	
26,35	13,58	OpenText	OTC	16,88	15,55	15,99	−0,36	5564		u0,41	33,1
10,90	8,01	OpenSky unOMP		8,85	8,41	8,85	+0,55	69	5,1	0,00	
32,65	21,50	♦OppnhmrA NVOPY		22,95	21,50	22,11	−0,89	36	1,9	u 1,7 9	10,5
4,40	2,90	Opta MnrlsOPM		3,25	2,90	3,25	+0,20	186		0,00	
0,50	0,18	Opta Mnrls wt		0,20	0,18	0,18	−0,04	38		0,00	
4,50	3,00	♦OptiGenA SVOGI		3,25	3,25	3,25		2		0,30	10,8
1,24	0,39	Orbus	ORB	0,52	0,39	0,50	−0,03	578		−0,22	
2,43	1,21	Orezone	OZN	2,14	1,98	2,00	−0,03	2885		−0,01	
1,75	0,47	Oriel Res	ORL	0,58	0,47	0,51	−0,07	1743		0,00	
1,32	0,80	OrvanaMn	ORV	1,20	1,08	1,14	−0,01	441		u0,08	12,1
9,80	6,90	OspryMedicaOSP		7,25	6,95	7,00	+0,09	783	12,9	0,44	15,9
20,00	17,85	Otelco un	OTT	18,47	18,05	18,07	+0,08	43	p4,6	u0,39	39,3
0,69	0,29	OxbowEq	XBO	0,50	0,45	0,50	+0,02	3022		−0,02	
16,21	12,31	PTHFNDRunPAZ		14,55	13,30	13,51	−0,33	2632	8,9	3,86	3,5
20,23	12,53	PBBGlbl un	PBB	16,26	15,12	16,19	+0,99	993	10,8	0,62	26,3
14,21	10,20	PDMRyltsunPDM		12,44	11,19	12,10	+0,84	437	11,9	1,35	9,0
9,15	4,90	PFB	PFB	9,15	8,60	9,15	+0,65	583	2,6	0,77	11,9
1,07	0,72	PLM Grp	PGL	0,98	0,85	0,79		nt		0,04	19,8
11,57	8,93	PRTForest	PRT	11,30	10,90	11,00	+0,15	265	8,0	0,87	12,6
10,39	7,05	P&W Crdt	PWC	10,00	9,55	9,65		1066		0,50	19,3
3,25	2,95	P&W Apf		3,19	3,15	3,19	+0,04	139	6,6	0,00	
115,00	101,00	P&W9.25nt		113,50	113,50	113,50	+0,50	2		0,00	
113,00	106,00	P&W9.7%nt		106,00	106,00	106,00	−0,01	2		0,00	
2,50	1,95	PacInsight	PIH	2,50	2,31	2,50	+0,12	777		0,18	13,9
0,54	0,26	PacNWCap	PFN	0,28	0,26	0,27		2050		−0,10	
24,44	17,00	PacNthnGasPNG		17,74	17,22	17,45	+0,08	222	4,6	1,58	11,0
27,00	25,25	PacNGas pf		27,00	25,60	25,80		nt	6,5	0,00	
1,13	0,54	PacificRim	PMU	1,10	0,89	0,90	−0,02	3701		u-0,03	
0,37	0,15	Pacrim	PCN	0,35	0,30	0,35		nt		0,05	7,0
7,20	4,06	Paladin	PDN	7,20	5,75	6,51	+0,66	1345		0,2 1	31,0
2,25	0,86	Paladin ResPDN		1,82	1,61	1,68	+0,08	4777		−0,35	
22,55	15,65	PmAmSlv	PAA	20,06	18,48	18,67	−0,02	2758		u0,27	59,3
18,74	12,74	*PmAmSlv US		16,11	16,11	16,11	−0,85	4		u0,27	59,7
12,00	5,49	PanAmerswt		9,00	8,00	8,40	+0,73	212		0,00	
205,50	140,01	*PanAmSlvdb		197,00	⅛	183,00		nt		nt	u0,81
57,00	33,00	♦PanOceanA MV	POC		55,00	47,00	57,00		nt		u0,81
59,7											
37,49	18,99	♦PanOceanB SV		28,25	26,00	26,84	−0,16	1747		u0,81	28,1
24,09	14,60	Paramount unPM		T21,96	19,70	21,14	+1,10	13454	13,6	−0,34	
164,00	107,50	PrmntEng8 %		154,00	140,00	148,34	+10,34	47		0,00	
123,00	97,25	PrmntEnAdb		114,00	105,93	110,00	+5,00	125		0,00	
35,25	13,00	Paramount POU		32,00	28,25	30,81	+1,81	3815		−0,15	
1,70	0,76	Pareto	PTO	1,39	1,25	1,38	+0,08	2002		0,07	19,7
6,89	4,15	Parkbridge	PRK	4,90	4,78	4,80		1901		0,00	
5,15	4,00	♦ParkbrdgANV		4,20	4,20	4,20	−0,30	80		0,00	
23,49	17,25	PrkIndFd un	PKI	17,86	17,26	17,65	+0,30	279	10,2	−0,14	
28,65	15,01	PasonSys	PSI	25,98	24,00	24,50	+0,50	576	0,6	1,01	24,3
12,22	6,60	Patheon	PTI	7,05	6,81	6,82	−0,15	9349		u0,21	27,1
53,00	29,50	Paulin A	PAP	46,30	46,30	46,30	+0,30	5	1,1	5,45	8,5
10,00	5,75	PeBenOil	PBN	9,57	9,25	9,35	+0,10	65		0,78	12,0
1,05	0,41	♦PeaceArchUPAE		0,47	0,42	0,42	−0,10	47		−0,03	
12,43	7,85	PeakEnrgun PES		10,30	9,90	10,30	+0,30	10386	9,9	0,69	14,9
9,20	2,75	Pebercan	PBC	7,20	6,50	6,51	−0,04	667		u0,19	29,1
0,65	0,43	Pelangio	PLG	0,63	0,54	0,60	+0,02	4732		−0,03	
15,85	12,58	Pembina	PIF	14,25	13,47	14,15	+0,55	11339	7,4	0,61	23,2
177,00	116,01	Pembina db		155,00	155,00	155,00	−18,00	2		0,00	
149,64	115,03	Pembina75		136,00	129,00	136,00	+9,38	12		0,00	
126,00	104,00	Pembin735		114,11	108,00	113,50	+5,50	307		0,00	
30,10	20,22	PengrwthAunPGF		26,70	24,73	25,65	+0,50	1086	10,8	1,31	19,6
21,26	16,10	PengrwthBun		19,30	18,00	18,85	+0,49	18928	14,6	1,31	14,4
36,65	27,61	PennWst unPWT		32,70	31,06	31,74	+0,14	71557	11,7	0,00	
3,50	2,00	PeregrineEnPEG		2,18	2,06	2,10	−0,10	2071		−0,17	
2,72	1,10	Peru CopperPCR		2,05	1,83	1,97	−0,02	3288		u-0,02	
0,45	0,04	PeruCopper wt		0,26	0,25	0,25	−0,03	865		0,00	
5,25	1,69	♦PetValu	PVC	4,31	4,20	4,20	−0,20	27		u0,71	5,0
0,25	0,05	PetValuwt		0,18	0,10	0,10		nt		0,00	
1,29	0,34	Petaquilla	PTQ	1,03	0,93	0,99	+0,06	7851		−0,06	
51,35	29,51	PetroCan	PCA	42,24	40,10	41,34	+0,84	158363	1,0	2,51	16,5
43,50	24,13	*Petro-Canada		35,50	34,42	34,42	−0,08	10	1,0	2,51	16,2
11,70	1,70	Petrobank	PBG	8,63	7,85	8,08	−0,28	7827		0,17	47,5
105,00	85,00	Ptrbnk nt		100,27	100,27	100,27	+0,01	11		0,00	
6,25	1,49	PetroFalcn	PFC	2,00	1,87	1,92	−0,06	3241		u0,02	81,5
23,31	14,52	Petrofund unPTF		21,60	19,41	20,90	+0,76	5001	9,8	1,32	15,8
66,20	30,87	PtrKzhstn TKZ		64,50	63,01	64,35	+0,55	19566	1,2	u7,80	7,0
34,74	18,76	PeytoEngun PEY		26,62	24,14	26,18	+1,48	10670	5,5	0,86	30,6
9,50	4,01	PhnixTch unPHX		9,05	8,08	8,65	+0,28	2830	6,2	0,56	15,4
3,58	1,95	Pinetree	PNP	2,90	2,90	2,90	+0,10	449		1,58	1,8
0,54	0,22	PionMtls	PSM	0,45	0,38	0,45	+0,05	3371		0,01	75,0
11,08	8,50	PizzaPizzaFdPZA		8,85	8,50	8,60	−0,25	886	9,3	0,00	
28,24	15,35	Placer DomePDG		19,70	18,71	19,49	+0,34	98797	0,6	u 0,2 2	75,2
23,50	13,55	*Placer Dome		17,00	15,00	16,00		nt	0,6	u 0,2 2	72,7
1,65	0,85	PtnmMtls	PTM	1,60	1,39	1,60	+0,17	5383		0,00	
1,25	0,58	PointsInt	PTS	0,93	0,76	0,93	+0,08	1230		−0,13	
12,50	10,00	PIrdBnknt unPBL		11,50	10,45	11,00	+0,41	1160	p8,6	0,00	
11,55	4,25	Polyair	PPK	5,00	4,75	5,00	+0,45	10		u-1,32	
137,99	81,55	Potash	POT	105,61	88,75	91,86	−10,14	30870		0,8 u 4,8	0 16,2
33,82	28,10	♦PowerCp SVPOW		29,95	28,22	28,76	−1,19	43156	2,3	2,68	10,8
26,60	25,12	PwrCpApf		25,99	25,69	25,70	−0,07	117	5,4	0,00	
26,70	25,00	PwrCpBpf		25,94	25,85	25,91	−0,02	125	5,2	0,00	
27,38	25,65	PwrCdCpf		26,23	26,03	26,23	+0,05	142	5,5	0,00	
25,15	24,80	PwrCorpCpf		25,15	25,00	25,10	+0,10	2692	5,0	0,00	
32,65	27,75	♦PwrCpEpf		36,92	29,10	32,00		nt	2,1	0,00	
54,00	49,00	PwrCp86pf		50,06	50,06	50,06		200	3,0	0,00	
35,50	29,59	PowerFin	PWF	31,29	30,26	30,68	−0,45	21664	2,8	2,74	11,2
26,00	24,50	PowerFnApf		25,45	25,25	25,45	+0,20	6	3,0	0,00	
29,25	26,11	PowerFnCpf		27,80	27,27	27,62	+0,26	958	4,7	0,00	
27,34	25,21	PowerFnDpf		26,36	26,06	26,31	+0,18	144	5,2	0,00	
26,65	24,97	PowerFnEpf		26,24	25,76	25,90	+0,15	125	5,1	0,00	
27,67	25,61	PowerFnFpf		26,28	26,05	26,17	−0,13	105	5,6	0,00	
27,24	25,80	PwrFinHpf		26,55	25,85	26,00	−0,30	86	5,5	0,00	
27,65	26,33	PwrFinIpf		26,52	26,35	26,50	+0,17	174	5,7	0,00	
27,93	26,28	PwrFinJpf		27,47	27,26	27,45	+0,05	304	4,3	0,00	
25,09	24,70	PwrFinKpf		25,00	24,78	24,90	+0,10	499	5,0	0,00	
22,00	13,50	PrairieSchonrPSI		19,50	19,00	19,50	−0,30	2667		0,00	
0,38	0,16	Precision	PDT	0,26	0,25	0,25	−0,02	2817		0,03	7,7
60,98	34,66	PrecsnDrl	PD	53,34	48,42	53,00	+3,73	156065		1,3 2	40,3
52,00	29,00	*Precision Drl		42,64	42,16	42,64	+0,64	3		1,3 2	38,2
23,00	20,26	PfdSec un	PFS	20,70	20,36	20,39	−0,06	258	7,1	1,87	10,9
9,25	8,00	*PfdSecsLtdBPLD		8,50	8,28	8,30	−0,08	164	6,0	u0,07	
23,67	20,25	PfdSecsLtdA		20,76	20,30	20,65	+0,05	476	6,1	0,20	
4,14	1,98	PreMD	PMD	2,10	2,00	2,10	−0,05	465		−0,27	
2,76	1,11	♦PremTchA SVPTL		2,43	1,82	1,82	+0,22	7		−0,37	
10,15	8,00	PremierVal unPVN		9,00	8,35	8,85	+0,25	1207	8,1	0,00	
10,70	8,60	PremBrndunPBI		9,40	8,60	9,30	+0,30	2791	12,6	0,00	
13,20	9,75	♦PremIncA PIC		10,60	10,00	10,49	+0,31	1757	7,6	1,74	6,0
16,85	15,75	PremIncpf		16,50	16,26	16,30	−0,11	464	5,3	0,00	
16,20	12,25	Primarsun PMZ		15,16	14,33	14,80	+0,55	5285	7,7	0,66	22,5
131,70	102,50	Primarsdb		122,00	118,00	121,75	+2,75	30		0,00	
10,08	8,01	PrimEnRc unPRI		9,25	8,90	9,00		2644	p2,3	0,00	
15,25	12,25	PrmRtPl A	PPL	13,65	12,25	13,10	−0,10	642	7,4	0,00	
11,50	10,50	PrmRtPlApf		11,19	10,99	11,00		587	4,8	0,00	
10,85	8,00	PrmRest un	EAT	8,49	8,19	8,47	+0,40	350	13,3	1,00	8,5
21,00	12,72	♦PrmWstEngPWX		18,90	18,90	18,90	+1,40	1		0,00	
37,68	24,65	PrmrWst	PWI	34,98	31,25	33,01	+0,90	8030	10,9	1,82	18,1
141,50	104,00	PrmWstTrAdb		131,25	124,45	124,51	+2,49	52		0,00	
141,57	104,00	PrmWstTrBdb		132,00	120,06	124,95	+2,70	39		0,00	
0,07	0,03	Printera	PAC	0,03	0,03	0,03	−0,01	103		−0,06	
14,99	8,76	Priszm Cdn unQSR		9,67	8,76	9,05	−0,45	8599	13,9	0,64	14,1
20,74	18,94	ProAMS un	PR	20,07	19,86	19,90	−0,10	1436	p 1,8	2,00	9,9
21,99	20,00	ProAMS USPAM		21,21	21,06	21,16	+0,10	349	p 0,9	1,73	12,2
11,75	9,46	ProVstGrwthPRG		10,60	10,01	10,44	+0,44	1726	7,7	2,56	4,1
0,89	0,32	Procyon	PBP	0,37	0,32	0,36	+0,03	5411		−0,20	
9,95	1,76	ProducOil	POS	8,30	7,91	8,19	+0,10	4001		0,1 9	43,1
18,10	6,30	ProEx Enrg	PXE	16,25	15,10	15,85	+0,70	3998		0,2 8	56,6
20,62	13,27	♦Progress EnPGE		19,00	18,00	18,00	+0,46	33		0,00	
17,85	11,90	ProgressTr unPGX		16,50	15,00	15,15	−0,10	10575	11,1	1,1 9	12,7
118,90	99,58	ProgressEn db		108,58	102,00	105,00	+3,24	59		0,00	
3,95	2,90	Promatek	PMK	3,40	3,20	3,20	−0,20	6	9,4	0,33	9,7
1,98	0,37	♦ProMeticSVPLI		0,54	0,48	0,48	−0,02	25167		−0,19	
0,84	0,57	Prpnetry	PPI	0,68	0,65	0,67	−0,02	1769		−0,08	
4,18	2,58	ProspEx ResPSX		3,65	3,35	3,64	+0,21	2387		0,00	
14,57	10,56	Prvdnt un	PVE	13,75	12,61	12,87	−0,23	29010	11,2	0,49	26,3
130,41	104,75	ProvdntAdb		123,25	118,00	123,25	+3,25	12		0,00	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
121,00	102,02	ProvEnBdb		113,50	108,02	108,02	−3,98	17		0,00	
n 110,00	99,00	PrvdntEnCdb		103,60	101,45	102,00	−0,50	80		0,00	
11,80	11,00	PrvMnS&P	MTA	11,50	11,50	11,50	+0,05	10		0,00	
28,00	20,00	PubStorg	PUB	22,50	21,55	21,55	−0,15	35	8,4	1,47	14,7
2,60	1,50	PulseData	PSD	2,32	2,12	2,30	+0,12	1038	4,3	0,11	20,9
3,60	2,00	Purcell	PEL	3,36	2,78	3,36	+0,31	13535		−0,05	
0,09	0,05	PureGold	PUG	0,06	0,05	0,05	−0,01	16214		−0,02	
0,03	0,01	Pure Gld wt		0,04	0,01	0,01		nt		0,00	
Q/R											
5,80	1,40	QGX	QGX	5,35	5,00	5,10		3165		−0,15	
21,36	7,59	QLT	QLT	8,42	7,59	8,38	+0,24	15215		u 0,5 2	13,7
10,30	5,25	Q9 Networks	Q	10,20	9,70	9,90	+0,05	256		0,17	58,2
7,70	4,74	QuadraMinngQUA		5,30	4,95	5,10	+0,05	2965		u0,13	33,3
33,09	24,10	♦QuebcrA MVQBR		26,35	25,10	25,30	−1,92	109	0,8	2,14	11,8
33,10	24,00	♦QuebcrB SV		26,70	24,30	25,37	−1,68	6075	0,8	2,14	11,9
30,20	16,67	♦QuebcrWldSVI	QW	18,25	16,67	17,80	−0,75	17371	3,7	u0,60	25,2
27,00	24,60	QuebcrWd4		25,00	24,90	24,99	−0,11	2359	6,8	0,00	
28,50	23,55	QuebcrWd5		25,54	23,55	23,80	−1,65	511	7,2	0,00	
26,80	18,30	QuebcrWd3		20,35	18,30	19,10	−1,35	1415	8,1	0,00	
0,61	0,19	Queenstk	QRL	0,23	0,21	0,22	−0,01	19893		u-0,06	
0,76	0,43	Queenston QMI		0,69	0,64	0,64	−0,05	546		−0,07	
2,50	1,50	QuestCap	QC	2,30	2,11	2,26	−0,05	3238		0,13	17,4
1,80	1,04	QuestArTchQAR		1,21	1,20	1,21	+0,01	21		−0,71	
0,88	0,20	Questerre	QEC	0,59	0,50	0,57	+0,06	5926		0,15	3,8
27,32	15,75	R Split II	RBT	25,50	24,83	25,42	−0,28	94	p1,4	8,21	3,1
31,60	30,50	RSplitIIpf		30,67	30,63	30,67	+0,06	56	4,2	0,00	
116,62	109,56	RBCcap 10	RYT	113,45	112,45	112,58	−0,92	17		0,00	
117,70	108,00	RBCcap 11		114,50	113,50	113,55	−0,65	25		0,00	
1,62	0,65	RDM	RC	0,84	0,76	0,78	−0,01	532		0,04	19,5
1,64	0,33	RNC Gold	RNC	0,64	0,53	0,53	−0,13	1595		u-0,19	
0,45	0,02	RNC Gld wt		0,04	0,01	0,02		nt		0,00	
26,25	24,10	ROCPrefpf	PRF	24,65	24,25	24,25	−0,10	25	4,4	0,00	
25,69	24,30	ROC PrIpfARPA		24,93	24,30	24,49	−0,22	510	4,7	0,00	
24,95	22,00	ROCPrfIIIpfRPB		23,00	22,00	23,00	+0,09	355	4,8	0,34	67,6
27,10	16,83	RONA	RON	22,85	21,31	22,25	−0,01	10746		1,39	16,1
1,20	0,64	RPM Tech	RPT	0,77	0,72	0,77		nt		−0,04	
6,40	4,00	Railpower		5,50	4,95	5,10	−0,55	6318		−0,60	
4,30	2,25	Rainmkr un	RNK	3,45	3,36	3,45	+0,09	75	13,9	0,38	9,1
1,64	1,50	Rally	RAL	1,62	1,55	1,58	−0,02	7394		0,02	75,2
3,49	1,15	RaindTech	RND	2,65	2,30	2,60	+0,20	1110		−1,08	
8,00	6,35	RavensrcunRAV		7,55	7,50	7,50		86	1,3	0,00	
27,99	10,40	Real Res	RER	24,94	22,25	22,65	+0,13	9360		0,92	24,6
2,34	1,50	Red Back	RBI	2,12	1,90	2,00	+0,10	22023		u-0,05	
0,34	0,09	Redcorp	RDV	0,12	0,10	0,12	+0,02	36082		−0,08	
9,80	4,70	Regalito	RLO	6,65	6,18	6,62	+0,11	987		−0,14	
20,20	10,08	Reitman	RET	16,90	16,20	16,41	−0,49	106	2,9	1,14	14,5
19,50	10,00	♦RetmansA	NV	16,26	15,41	15,75	−0,31	3119	3,0	1,14	13,9
3,10	2,05	RekoInt	REK	2,55	2,44	2,55	+0,11	60		−0,14	
29,51	8,90	Rentcash	RCS	10,45	9,20	10,42	+0,02	7148		0,43	24,2
127,91	62,01	RschMotn	RIM	74,29	62,01	72,72	−1,28	37025		u1,34	46,1
95,00	55,00	*RschMotn		60,31	55,00	60,31	−4,58	5		u1,34	45,0
4,50	0,62	ResInstRes	RRL	1,42	1,10	1,40	+0,30	258		−5,34	
9,75	4,80	Resverlgx	RVX	7,15	6,60	7,15	+0,04	864		−0,20	
10,91	7,13	Retirmnt	RRX	7,66	7,25	7,41	−0,04	12721	11,3	−0,14	
110,50	101,75	RetrmntBdb		105,25	102,50	103,00	+0,25	40		0,00	
95,01	88,00	RetireREIT		92,01	89,00	92,01	+2,00	104		0,00	
10,30	6,30	RetroconunRMM		7,24	6,30	6,90	−0,05	1866	14,9	−0,42	
105,00	99,25	RetrcmREIT		104,00	103,00	103,00	−0,50	42		0,00	
14,50	12,28	RevPpty	RPC	14,10	13,82	13,82	−0,18	68	4,1	1,8 6	7,4
1,38	0,45	Revett MnrlsRVM		0,56	0,50	0,51	+0,01	165		u0,00	
0,41	0,17	RexDiamndJRXD		0,25	0,22	0,22	−0,03	1164		u-0,0 2	
12,50	7,50	RichardsPkunRPJ		9,40	8,75	9,20	+0,63	225	12,2	0,62	15,0
26,12	19,50	RichHard	RCH	22,00	21,75	21,99	+0

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 28 OCTOBRE 2005

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/D								
↑ 47,80	35,50	AFLAC	AFL	47,80	45,80	47,51	+1,64	92403
14,95	7,46	AMR	AMR	13,40	12,50	12,88	+0,3724842	
48,52	33,26	ASA	ASA	46,90	44,70	45,55	+0,71	1783
20,30	17,05	AT&T	T	19,79	19,11	19,73	+0,72115799	
50,00	41,57	AbbottLab	ABT	43,69	42,08	42,75		139116
74,10	38,51	Abrcrmbie	ANF	50,50	46,49	49,58	−0,39	74234
14,97	8,00	ActnPrf	ATN	12,73	11,86	12,18	−0,32	13001
26,06	14,08	AdvMicro	AMD	23,04	21,44	22,32	+0,4730569	
†88,50	47,24	Aetna	AET	88,50	80,80	88,12	+0,85118021	
29,99	21,15	Airgas	ARG	28,99	27,00	27,51	−0,19	16821
↑ 14,80	7,40	AirTran	AAI	14,80	13,47	14,40	+0,51	74808
35,72	25,55	AlaskaAir	ALK	31,04	29,31	30,00	−0,02	15487
56,31	41,70	AlbertoB	ACV	44,45	42,13	44,40	+2,14	22922
26,20	19,26	AlbertsonA	BS	25,60	24,82	25,18	+1,1220461	
16,20	10,44	Alcatel	ALA	12,90	11,51	11,68	−0,72	43049
34,98	22,29	Alcoa	AA	24,27	23,36	24,02	+0,67167150	
31,38	16,32	AllegTech	ATI	29,80	26,85	27,45	+0,07	44264
95,43	69,01	Allergan	AGN	88,91	86,13	88,57	+2,24	30321
↓ 6,94	2,16	AllianceOne	AOI	3,15	2,16	2,31	−0,65	15330
9,46	6,90	AlldWaste	AW	8,25	7,77	7,95	+0,11	91777
43,27	29,77	AllmerFin	AFC	39,67	36,85	37,50	−1,10	28820
62,77	47,62	Allstate	ALL	53,70	51,64	52,69	−0,51146233	
27,66	9,40	Alpharma	AAL	25,80	24,40	25,09	−0,08	21964
75,58	48,40	Altria Group	MO	75,11	73,10	75,11	+2,14252983	
142,25	76,13	AmeradaHA	HC	123,37	115,65	122,91	+6,62	77065
59,47	46,60	AmExprss	AXP	50,62	47,68	49,54	+2,39323425	
35,13	27,96	AmFinl	AFG	34,96	32,56	34,26	+1,71	9715
28,02	22,31	AmGreet	AM	25,35	24,29	24,87	−0,28	18720
73,45	50,00	AmIntGrp	AIG	64,37	63,02	64,30	+1,38249981	
24,00	19,66	AmerLandA	NL	23,56	23,07	23,56	+0,51	139
41,66	31,71	AnalogDev	ADI	35,58	33,51	34,61	−0,66120667	
↓ 51,31	40,15	Anheuser	BUD	42,31	40,15	40,57	−1,59148852	
42,16	31,16	Anixter	AXE	36,72	34,45	36,63	+1,23	19405
28,48	20,00	AnnTaylor	ANN	25,07	23,05	23,80	−0,79	32899
↑ 34,48	19,72	Aon	AOC	34,48	32,96	33,87	+1,11	92561
4,24	3,08	Aquila	ILA	3,77	3,49	3,50	−0,10	33262
↑ 79,70	31,86	ArchCoal	ACI	79,70	71,40	76,70	+5,29106252	
25,37	17,60	ArcherDan	ADM	24,93	23,24	24,30	+0,52	89955
72,20	50,45	AshlandA	SH	53,68	51,04	53,51	+0,93	55912
16,69	13,01	AsiaPacFd	APB	14,96	14,55	14,70	+0,01	541
↑ 47,15	40,37	AutoData	ADP	47,15	43,10	46,84	+4,15178530	
22,00	17,03	AutoNatn	AN	19,81	18,58	19,68	+1,15	46865
↓ 103,94	77,76	Autozone	AZO	80,12	77,76	79,73	+1,33	38936
63,58	50,23	AveryDen	AVY	56,41	51,35	56,20	+4,52	35382
↓ 45,66	24,63	Avon	AVP	28,61	24,63	27,79	+1,16175603	
35,67	25,99	Aztar	AZR	31,53	28,95	29,40	−1,09	14514
49,50	32,15	BG plc	BRG	45,69	43,56	44,36	+1,24	3430
s 36,70	21,13	BJ Svc	BJS	36,06	31,69	34,51	+2,4214721	
21,68	14,44	BMC Sft	BMC	20,16	18,81	19,39	−0,20	44952
72,66	56,60	BP ads	BP	67,10	64,65	66,46	+2,18161045	
42,01	34,20	BT Group	BT	37,06	36,03	36,97	+0,70	7803
13,28	10,92	BancoSantS	STD	13,13	12,41	12,60	−0,21	15962
34,09	26,93	BankNY	BK	30,94	29,87	30,94	+0,89	90741
47,47	41,14	BkAmerica	BAC	43,98	42,49	43,98	+1,72443581	
42,49	24,77	BarnesNo	BKS	37,09	34,09	35,21	−0,94	26914
58,89	58,62	BauschLo	BOL	75,12	70,75	74,14	+1,51	42797
41,07	30,48	Baxter	BAX	39,15	38,23	38,96	+0,85	78337
110,25	91,35	BearSt	BSC	105,72	102,55	105,50	+1,96	39064
73,20	47,88	Beckman	BEC	50,69	48,24	48,75	−0,13	21190
60,37	49,71	Becton	BDX	51,93	49,77	50,53	−0,29	32465
24,59	17,65	BeldenCD	IBDC	19,76	18,87	19,69	+0,34	9165
28,94	24,33	BellSouth	BLS	26,30	25,39	25,94	+0,6328473	
↓ 26,45	20,74	Belo	BLC	21,37	20,74	21,24	+0,36	11104
32,50	23,20	Bemis	BMS	26,00	23,63	25,89	+2,30	30999
92000	78800	BerkHathA	BRK	85390	84700	85200	+700,00	17
3067	2612	BerkHathB		2830	2778	2799	+10,10	500
s 53,13	31,99	BestBuy	BBY	45,43	42,05	42,64	−1,16143199	
13,18	8,00	BeverlyEn	BEV	11,89	11,48	11,58	+0,17	22291
93,71	75,75	BlackDeck	BDK	81,28	76,03	81,22	+2,47	38360
19,60	14,30	Blount	BLT	18,23	15,70	15,93	−1,91	9461
68,95	49,52	Boeing	BA	67,78	63,70	65,64	−0,38222500	
↓ 27,47	18,65	BordersGr	BGP	19,45	18,65	18,75	−0,28	29003
61,07	44,85	BorgWAuto	BWA	58,40	55,05	57,02	+2,02	24678
30,99	22,80	BostonSci	BSX	24,92	24,06	24,59	+0,70126874	
44,43	24,73	Bowater	BOW	27,62	25,85	26,44	+0,54	58370
59,25	33,22	BoydGam	BYD	43,53	38,15	39,70	−2,06	42070
50,50	26,62	BrazilFd	BZF	46,90	44,10	45,98	+0,89	1398
41,50	29,73	Brink's	BCO	39,68	38,25	38,58	+0,05	9884
↑ 26,59	20,70	BristolMy	BMY	21,93	20,70	21,14	−0,3133865	
55,93	38,94	BritAir	BAB	53,05	51,14	52,16	+0,49	1227
↓ 49,85	35,04	Brunswick	BC	38,71	35,04	37,94	+1,11	49326
↑ 62,10	41,53	BurlSfFe	BNI	62,10	58,02	60,39	+2,50	86967
19,55	6,16	C&D Tech	CHP	9,15	8,67	8,92	−0,14	4310
43,14	30,32	CIC Entmt	CIC	34,76	30,95	33,58	+2,01	22970
7,54	5,36	CGI A SV	GIB	7,29	7,00	7,15	+0,08	1145
30,69	23,85	CNA Fnl	CNA	30,45	29,61	30,37	+0,32	12040
↑ 55,91	41,38	CNF Trns	CNF	55,91	52,89	55,06	+2,08	32094
47,06	35,93	CSX	CSX	46,22	43,41	44,59	+1,38	66720
8,88	5,56	CblWire	CWP	5,97	5,56	5,90	+0,22	2539
43,40	33,19	Cadbury	CSG	39,49	38,22	39,47	+1,13	25569
16,40	12,35	Cadence	CDN	16,38	15,83	16,00	+0,04	67839
↓ 10,25	4,94	CalgonCar	CCC	6,80	4,94	5,38	−1,02	21612
15,93	10,34	Callaway	ELY	13,72	12,98	13,62	+0,50	18926
31,60	26,70	CampSoup	CPB	29,09	28,29	29,09	+0,33	36497
85,97	69,10	CapOneFn	COF	76,50	74,00	75,26	+0,81	86214
↑ 65,00	45,54	CardHlth	CAH	65,00	62,00	62,65	−1,41	84605
↑ 52,83	28,33	CaremarkRX	MX	52,83	47,51	51,61	+1,69151117	
58,98	45,78	Carnival	CCL	49,99	47,95	48,72	+0,97157116	
70,11	46,33	Carpenter	CRS	61,66	54,36	60,61	+6,83	24196
s 59,87	40,34	Caterpllr	CAT	51,35	49,47	51,07	+2,15227952	
s 22,27	15,15	CatoA	CTR	20,83	18,91	19,80	−0,55	6477
↓ 23,58	17,10	Cendant	CD	20,60	17,10	17,64	−2,45653711	
15,13	10,43	CenterPt	CNP	13,18	12,63	13,12	+0,47	68736
↑ 22,60	16,25	Cendian	CEN	22,60	20,75	21,65	+0,30	47517
14,95	9,12	ChaSchwabSC	H	14,63	13,69	14,60	+0,82350368	
25,01	15,14	Checkpt	CKP	23,75	22,39	23,05	−0,33	7833
17,95	9,06	ChemturaCE	M	10,70	9,92	10,43	+0,19119081	
65,98	49,85	Chevron	CVX	59,48	54,82	57,38	+1,08404694	
18,75	13,04	Chile Fd	CH	17,67	17,15	17,26	−0,18	483
35,25	22,89	China Fd	CHN	24,75	23,23	24,16	+0,95	2334
↑ 92,50	71,40	Chubb	CB	92,50	85,56	92,45	+6,78	69281
39,62	26,86	ChrchDwgt	CHD	35,63	34,22	35,04	−0,08	8123
119,82	62,80	Cigna	CI	115,65	109,92	114,93	+0,58	46314
18,70	13,40	CircCty	CC	18,30	16,52	17,19	−0,73	98035
49,99	42,91	CitGrp	C	45,97	44,47	45,90	+1,59550970	
27,41	19,52	ClairesSt	CLE	26,22	24,37	24,83	−1,15	19153
66,04	52,80	Clorox	CLX	54,93	53,12	53,90	+0,24	34736
45,25	39,21	CocaCola	KO	42,97	42,06	42,83	+0,90216356	
↓ 23,92	18,68	CoCola Ent	CCE	19,94	18,68	18,91	−0,60	69799
5,24	2,70	CoeurDAl	CDE	4,06	3,67	3,82	+0,13	70744
55,42	44,36	Colgate	CL	53,14	51,78	53,14	+1,11	64524
63,80	53,17	ComericaC	MA	57,76	54,99	57,74	+2,71	56329
s 35,95	26,87	CommBncpC	BH	29,99	28,80	29,99	+1,06	57520
12,07	9,35	ChileTele	CTC	10,41	9,50	9,67	−0,58	11379
31,71	26,04	CmptrAssc	CA	28,84	27,02	27,84	+1,04115601	
30,24	22,05	ConAgra	CAG	23,64	23,00	23,37	+0,02	55110
s 71,48	41,40	CncPhillps	COP	65,22	58,13	63,26	+5,1314471	
s 31,24	19,90	CnstlBrdB	STZ	23,23	21,75	22,87	+0,12	68
84,70	58,20	CooperCo	COO	69,80	66,86	67,30	−2,12	17524
72,65	61,82	CooperInd	CBE	70,06	68,70	70,06	+0,86	15519
21,95	10,61	Corning	GLW	19,24	17,78	19,04	+0,48372981	
40,31	29,35	CountrywdC	FC	32,80	30,03	32,03	+0,02224803	
↑s60,31	26,67	Covntry	CVH	60,31	49,60	52,88	−6,01145297	
32,50	25,15	Crane	CR	31,36	28,62	30,25	+1,60	16689
17,35	11,18	CrownCork	CCK	16,50	15,70	15,94	−0,37	33093
93,88	63,68	Cummins	CMI	84,80	78,19	83,41	+5,20	31203
16,75	9,50	CyprsSemi	CY	13,45	11,78	12,26	−0,79178042	
48,22	41,39	DTE Enrgy	DTE	42,94	41,80	42,74	+0,93	25110
17,56	5,51	Dana	DCN	7,61	6,87	7,20	−0,19	72566
34,98	24,21	Darden	DRI	32,69	30,51	31,88	+0,69	46402
74,73	57,00	Deere	DE	59,67	57,58	59,64	+2,48	56914
22,73	17,56	DeutschTel	DT	18,07	17,69	17,88	−0,04	24630
24,48	14,32	DeVRY	DV	22,53	20,77	22,28	+1,63	72386
63,16	31,69	DiamndOff	DO	60,30	52,70	57,16	+4,10	84540
109,82	99,95	DIAMONDS	DIA	104,24	102,22	103,89	+1,75	10856
57,80	33,10	Diebold	DBD	37,10	34,71	35,16	−0,54	37165
29,99	22,89	Disney	DIS	24,00	22,97	23,82	+0,84288414	
22,75	17,76	DollarGen	DG	19,75	18,81	19,07	−0,34	78480
38,27	29,54	DonnelleyR	RD	35,54	34,17	34,84	−0,06	35316
42,66	34,15	Dover	DOV	39,42	38,14	38,59	+0,48	38287
56,75	40,20	DowChemDOW		46,45	43,20	45,84	+2,44219089	
45,24	31,94	DowJones	DJ	34,59	32,55	34,38	+1,14	60238
80,84	52,30	DowneyFnDSL		60,38	57,49	60,26	+2,76	13561
30,55	24,15	DukeEnrg	DUK	26,60	25,57	26,40	+1,08143190	
54,90	37,60	Dupont	DD	42,50	38,88	42,00	+3,36310518	
6,09	3,21	Dynegy	DYN	4,55	4,23	4,28	−0,04	47938
E/L								
s 78,37	32,08	EOG Res	EOG	69,56	60,40	66,02	+4,77115214	
↓ 35,19	20,80	EastmnKdk	EK	22,68	20,80	21,44	−0,85114872	
49,16	29,74	EdisonInt	EIX	43,09	41,05	43,09	+1,95	63941
47,00	36,22	EdwardsAG	AGE	41,88	40,61	41,49	+0,49	13463
30,45	3,00	Elan	ELN	8,52	7,92	7,97	−0,17	91873
23,90	18,61	ElectData	EDS	23,01	21,61	22,74	+1,03117075	
9,42	3,89	Elscint	ELT	7,89	7,56	7,64	+0,13	129
11,68	8,41	EmergTele	ETF	10,99	10,61	10,80	+0,08	467
57,08	46,85	Enbridge	EEP	52,29	49,26	49,98	−2,34	6246
31,37	26,80	Engelhard	EC	28,27	26,90	27,39	+0,10	17574
↑ 48,07	28,25	Ensco	ESV	48,07	40,26	45,11	+4,25118395	
1,95	0,70	Enterasys	ETS	1,32	1,12	1,27	+0,06	30169
38,07	26,04	Equifax	EFX	36,78	34,70	35,54	−1,13	43090
28,14	22,90	Esprito	ESF	24,25	23,80	24,11	+0,01	348
↓ 47,49	30,00	EsteeLaud	EL	34,18	30,00	32,42	−1,34141917	
12,14	10,26	EuropeFd	EF	11,20	10,90	11,15	+0,30	861
100,51	78,97	EverstRe	RE	97,80	91,00	97,30	+4,75	47069
65,96	48,25	ExxonMobil	XOM	57,89	54,80	56,31	+0,94778334	
101,87	76,81	FDX Corp	FDX	91,94	88,87	90,63	+2,10	67605
63,87	42,90	FMC	FMC	53,63	51,61	53,48	+1,89	8194
45,24	29,68	FairIsaac	FIC	42,00	39,95	41,18	−0,28	16975
3,77	1,76	Fedders	FJC	2,37	2,15	2,28	+0,11	1569
74,20	54,50	Fed Home	FRE	62,47	59,64	61,75	+1,95123222	
73,75	41,44	FedNatMtg	FNM	48,04	45,25	48,04	+2,79161061	
78,05	49,33	FedDepStr	FD	62,07	57,70	59,51	−1,50104338	
43,40	36,50	1stData	FDC	40,94	39,60	40,31	−0,10152659	
17,40	12,43	1stIsrael	ISL	15,97	15,70	15,73	+0,03	336
37,78	21,07	Flowserve	FLS	34,73	32,85	34,49	+0,64	10661
↓ 15,00	7,98	Ford Motor	F	8,66	7,98	8,02	−0,23537468	
96,18	71,92	FortuneBr	FO	77,78	73,96	74,80	−0,80	34719
8,09	1,62	FrnklnCvy	FC	6,87	6,44	6,70	−0,06	754
↑ 92,21	59,35	FranklRes	BEN	92,21	83,79	86,62	+3,08	84917
↑ 50,23	31,52	FrMcCop	FCX	50,23	46,16	49,36	+3,16127707	
32,75	24,54	Fresenius	FMS	30,60	29,84	30,30	+0,59	1063
36,10	25,25	Fuller HB	FUL	30,24	28,73	29,55	+0,62	7151
↓ 85,11	61,84	Gannett	GCI	63,96	61,84	62,48	−0,20	65482
23,75	15,90	Gap	GPS	17,10	16,39	16,87	+0,53162271	
↓ 6,92	2,35	Gateway	GTW	2,78	2,35	2,69	−0,02	97980
122,26	97,59	GenDynam	GD	118,85	114,30	116,65	+0,11	36929
37,72	32,67	GenElec	GE	34,20	33,41	34,05	+0,32649787	
53,89	43,87	GenMills	GIS	49,16	48,16	48,75	+0,46	75958
40,77	24,68	GenMotors	GM	29,68	26,95	27,26	−1,00287887	
46,64	39,54	GenuPartsG	PC	43,71	42,31	43,48	+0,88	16293
58,75	21,40	GaGulf	GGC	27,07	24,30	27,01	+2,22	39245
38,17	30,35	GaPacGrp	GP	33,11	30,91	32,47	+1,09	89788
7,39	4,13	Gerdau	GNA	4,97	4,57	4,70	+0,09	7060
9,05	7,17	GermanyFd	GER	8,57	8,29	8,45	+0,24	922
↑ 52,74	42,21	GlaxoSmth	KGS	52,74	49,31	52,39	+2,49	71213
15,24	9,40	GoldFlds	GFI	13,99	13,06	13,41	−0,06	59558
45,82	30,11	GoodrchBF	GR	44,97	34,75	36,00	−7,31	99959
18,57	9,88	GoodyrTir	GT	15,61	13,12	15,24	+1,64167071	
39,40	22,00	GraniteCn	GVA	35,80	31,94	33,02	−1,58	13384
35,15	6,08	GtAtl&Pac	GAP	28,89	26,37	26,93	−1,00	21762
17,99	14,57	GtrChina	GCH	16,14	15,55	15,80	+0,15	1881
27,78	18,35	Griffon	GFF	23,66	21,11	21,64	−1,36	16391
73,69	51,95	GrTelevisa	TV	73,50	69,05	72,20	+3,15	28198
↑ 27,10	11,59	Guess ?	GES	27,10	25,22	25,96	+0,18	20044
75,15	60,00	Guidant	GDT	65,14	62,12	63,16	−0,34167788	
s 30,00	22,99	H&RBlock	HRB	24,57	23,89	24,56	+0,47	47740
58,60	36,72	HCA Hlth	HCA	49,41	46,81	47,52	−1,58129328	
41,16	30,87	HCR Manr	HCR	38,54	36,92	37,16	−0,97	30073
69,75	35,45	Halliburt	HAL	61,20	54,73	57,63	−0,42381604	
56,11	37,35	Hanson	HAN	48,36	47,31	48,23	+1,51	989
62,49	44,40	HarleyD	HDI	50,49	47,31	48,72	−0,76	63527
↓ 79,69	57,36	Harrahs	HET	63,30	57,36	59,19	−2,68	94994
31,45	24,96	HarteHank	HHS	26,98	25,10	25,47	−0,63	8295
82,50	58,25	HrtfrdFncl	HIG	78,46	74,94	78,33	+3,48	50265
↓ 13,25	10,59	HlthRetr	HRP	11,18	10,59	10,81	−0,22	29790
26,68	20,41	HealthMgt	HMA	22,54	20,75	21,00	−1,56130077	
↓ 7,29	3,01	Hecla	HL	3,90	3,01	3,11	−0,54	49320
39,15	34,01	Heinz HJ	HNZ	36,60	35,38	35,71	−0,67	42827
↓ 15,54	10,63	Hercules	HPC	11,23	10,63	10,87	−0,20	29002
67,37	50,26	Hershey	HSY	59,24	55,55	56,97	−1,83	32102
29,50	18,50	HewlttPck	HPQ	28,28	26,50	27,96	+0,39436969	
19,99	13,81	Hexcel	HXL	16,60	15,20	15,40	−0,27	35316
↓ 57,00	44,81	Hillenbrd	HB	46,07	44,81	45,63	−0,11	8004
25,26	18,78	HiltonHot	HLT	20,90	18,95	19,10	−0,98175940	
↓ 18,95	8,56	HollngrInt	HLR	9,00	8,56	8,78	−0,08	8585
44,30	34,56	HomeDepot	HD	40,66	39,21	40,52	+0,87392258	
29,51	23,75	Honda Mtr	HMC	28,02	27,10	27,33	−0,07	12762
39,50	32,68	HoneywellH	ON	34,64	33,04	33,60	+0,39182331	
33,10	27,43	Hormel	HRL	32,04	30,63	31,53		11183
19,08	14,54	HostMarrt	HMT	17,08	16,03	16,78	+0,02	72046
50,90	19,40	Humana	HUM	46,09	41,60	43,92	−2,01	78975
50,50	37,97	IHOP	IHP	48,29	44,07	47,30	+2,42	10290
31,85	26,40	ING Groep	ING	28,93	28,29	28,71	+0,55	15421
↑ 55,78	37,48	ITT Educ	ESI	55,78	47,79	55,37	+6,40	25630
116,10	79,60	ITT Inds	ITT	113,25	97,25	100,00	−10,50	61630
32,95	26,22	Idacorp	IDA	29,23	27,81	28,53	+0,39	12938
11,58	8,55	Ikon Off	IKN	10,04	9,60	9,99		24331
96,50	78,51	IllTool	ITW	84,28	80,05	84,21	+4,04	66098
44,25	30,45	Imation	IMN	42,93	41,70	42,46	−0,27	12387
22,45	15,50	Imp Chem	ICI	20,24	19,72	20,05	+0,32	1978
42,45	24,10	IndiaFund	IFN	36,44	34,21	35,70	+0,70	8331
46,25	31,75	IndyMac	NDE	37,99	35,37	37,38	+0,39	33511
21,15	14,58	IngrmMicr	IM	18,94	16,35	17,74	+0,44	74644
99,10	71,87	IBM	IBM	83,93	80,50	81,42	−1,91185280	
↓ 43,20	32,18	IntFlavor	IFF	34,14	32,18	32,71	−0,39	21303
37,12	24,20	IntGame	IGT	27,16	26,14	26,59	+0,32	53934
42,52	26,97	IntPaper	IP	28,89	27,92	28,86	+0,85116437	
↓ 56,20	26,69	IntRactif	IRF	35,87	26,69	27,86	−6,90102635	
↓ 13,73	10,12	Interpubl	IPG	10,53	10,12	10,35	+0,01127610	
5,79	2,28	Iomega	IOM	3,10	2,83	2,93	−0,22	4201
14,20	11,54	JF China	JFC	12,67	12,48	12,60	+0,01	459
↑ 39,34	15,68	JLG Inds	JLG	39,34	35,84	37,33	+1,57	27458
39,91	32,98	JP MorChs	JPM	36,48	35,25	36,44	+1,31485272	
41,95	27,35	JackInBox	JBX	30,98	27,99	29,13	−1,52	12990
11,82	6,75	Jacuzzi	JJZ	7,43	6,88	7,28	+0,08	20695
8,88	5,73	JapanEq	JEQ	8,60	8,01	8,34	+0,11	1882
18,80	9,85	Japan OTC	JOF	16,75	15,53	15,90	+0,17	5029
54,71	47,16	JeffPilot	JP	54,20	53,10	54,05	+0,93	29768
69,99	57,85	John&JohnJNJ		64,50	61,05	62,95	−1,12386245	
↑ 69,99	52,62	JohnsnCtl	JCI	69,99	66,05	67,00	+1,13	56327
9,35	6,09	KEMET	KEM	7,28	6,48	6,61	−0,49	27832
24,03	16,05	KanCtySoKSU		22,67	21,15	22,16	+0,84	20612
s 85,40	41,08	Kaufman	KBH	66,99	61,16	63,13	−1,15103132	
46,89	42,25	Kellogg	K	46,70	45,74	46,46	+0,37	41604
52,69	42,61	KennametK	MT	50,97	49,05	50,81	+0,55	18137
34,99	30,10	Keycorp	KEY	32,12	31,14	32,12	+0,87	54717
41,53	32,66	KeySpan	KSE	34,63	33,13	34,45	+1,24	36171
↓ 68,29	56,20	KimberlyC	KMB	59,01	56,20	57,33	+0,51	92371
71,07	52,42	KnightRid	KRI	54,47	53,23	54,27	+1,69	33141
↓ 58,90	43,63	Kohls	KSS	47,35	43,63	45,59	−1,57163170	
8,66	5,25	KoreaEqFd	KEF	7,92	7,67	7,85	+0,19	472
33,65	20,31	Korea Fd	KF	31,48	30,20	30,95	+0,09	2260
36,06	28,03	Kraft A	KFT	28,58	28,03	28,32	+0,12	59536
↓ 12,95	3,92	KrispyKrm	KKD	4,82	3,92	4,40	−0,29	73335
10,75	4,46	LSI Logic	LSI	8,82	7,60	7,89	−0,47220521	
16,40	10,13	La Z Boy	LZB	11,82	11,15	11,66	+0,40	25855
51,95	44,63	Lab Amer	LH	49,65	47,87	48,02	−1,30	40147
70,41	48,58	Lafarge	LAF	59,71	57,36	59,16	+1,32	14643
31,34	17,76	LatinAmEq	LAQ	28,49	27,49	28,10	+0,37	837
61,66	28,02	Lear	LEA	31,31	28,99	30,31	+0,22	114163
30,68	18,19	Leggett	LEG	19,70	18,75	19,69	+0,67	51653
↑ 118,05	80,50	LehmanBro	LEH	118,05	113,80	118,05	+4,54	92552
s 47,00	32,40	Leucadia	LUK	42,05	40,54	41,59	+0,49	7426
↑ 90,50	39,33	Lexmark	LXK	42,61	39,33	41,09	−1,30116591	
↑ 60,98	49,86	Lilly Eli	LLY	51,06	49,86	49,99	−0,71237946	
↓ 27,89	18,81	Limited	LTD	19,60	18,81	19,32	+0,18	75917
↑ 43,82	33,70	LizClaibr	LIZ	38,56	33,70	34,93	−2,44	65294
65,46	52,54	LocMartin	LMT	62,43	59,76	61,32

TAUX D'INTÉRÊT

en vigueur le 1er novembre 2005

	Dépôts à court terme							Dépôts à terme Intérêt versé annuellement						Certificats garantis ƒ Intérêt versé annuellement						Hypothèques résidentielles							
																				REER		6 mois		1 an		2	3	4	5
	Dépôt min. ($)	30 - 59 j.	60 - 89 j.	90 - 119 j.	120 - 179 j.	180 - 269 j.	270 - 364 j.	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Dépôt min. ($)	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	1 an	5 ans	ouv.	fer.	ouv.	fer.	ans	ans	ans	ans
Commerce CIBC	5 000	0,75	0,85	0,85	0,85	0,95	1,05	1 000	1,45	1,75	2,00	2,15	2,45	1 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,70	1,90	2,70	7,75	6,15	7,60	5,25	5,55	5,70	5,85	6,00
ING Direct	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	Aucun	3,30	3,40	3,50	3,60	3,70	3,30	3,70	—	—	—	4,30	—	4,55	—	4,74
Laurentienne	3 000 >	0,75	0,75	0,85	0,85	0,95	1,05	1 000	1,65	1,90	2,10	2,25	2,55	1 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	7,10	5,35	7,35	5,25	5,45	5,60	5,95	6,00
HSBC Canada	5 000 >	0,85	0,85	0,85	0,85	0,95	1,05	1 000	1,75	2,00	2,15	2,25	2,45	1 000	2,00	2,25	2,40	2,50	2,70	2,00	2,70	7,10	5,30	7,05	5,25	5,45	5,65	5,90	6,00
Montréal	5 000 >	1,00	1,00	1,10	1,10	1,20	1,30	1 000	1,65	1,90	2,10	2,25	2,55	1 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	6,99	4,75	6,85	4,37	4,60	4,99	5,34	5,44
Nationale	5 000>	0,75	0,75	0,85	0,85	0,95	1,05	1 000	1,65	1,90	2,10	2,25	2,25	1 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	7,10	5,40	7,35	5,25	5,45	5,60	5,95	6,00
Nationale de Grèce	5 000	1,00	1,00	1,10	1,10	1,20	1,30	—	—	—	—	—	—	1 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	7,05	5,35	7,30	5,20	5,45	4,70	4,95	5,00
Royale	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,85	0,95	1,05	500	1,75	1,95	2,10	2,25	2,55	500	2,00	2,20	2,35	2,50	2,80	2,00	2,80	7,20	5,40	7,55	5,40	5,50	5,65	6,10	6,15
Scotia	5 000 >	1,10	1,10	1,10	1,10	1,20	1,30	5 000	1,65	1,90	2,10	2,25	2,55	5 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	7,05	5,35	7,30	5,20	5,45	5,60	5,85	6,00
TD Canada Trust	5 000 >	0,95	1,05	1,00	1,00	1,05	1,05	1 000	1,70	1,85	2,15	2,25	2,50	1 000	1,90	2,15	2,35	2,45	2,70	1,90	2,70	—	—	7,35	5,35	5,40	5,45	5,70	6,00
Caisses Desjardins*	5 000	1,00	1,00	1,10	1,10	1,20	1,30	1 000	1,75	1,90	2,10	2,20	2,55	1 000	1,90	2,15	2,35	2,45	2,80	1,90	2,80	7,10	5,35	7,35	5,25	5,45	5,60	5,95	6,00
Fiducie Desjardins	5 000	1,00	1,00	1,00	1,00	1,20	1,30	—	—	—	—	—	—	1 000	1,90	2,15	2,35	2,45	2,80	1,90	2,80	7,10	5,35	7,35	5,25	5,45	5,60	5,95	6,00
Investors	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1 000	1,70	2,00	2,25	2,40	2,70	1,70	2,70	7,00	5,25	7,15	5,05	5,35	5,50	5,85	6,00
Montréal Trust	5 000 >	1,10	1,10	1,10	1,10	1,20	1,30	—	—	—	—	—	—	5 000	1,70	2,00	2,25	2,40	2,70	1,70	2,70	6,90	5,35	7,15	5,05	5,35	5,50	5,75	5,90
Clarica	10 000 >	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	—	—	—	—	—	—	1 000	2,65	2,65	2,65	2,75	3,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Promutuel Capital	5 000 >	1,20	1,20	1,25	1,25	1,25	1,25	—	—	—	—	—	—	1 000	2,15	2,30	2,50	2,80	3,10	2,10	3,05	—	—	7,10	4,95	5,50	5,45	5,65	4,90
Trust Banque Nationale	5 000 >	0,75	0,75	0,85	0,85	0,95	1,05	—	—	—	—	—	—	1 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	7,10	5,40	7,35	5,25	5,45	5,60	5,95	6,00
Trust La Laurentienne	3 000	0,75	0,75	0,85	0,85	0,95	1,05	—	—	—	—	—	—	500	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	7,10	5,35	7,35	5,25	5,45	5,60	5,95	6,00
Trust National	5 000 >	1,10	1,10	1,10	1,10	1,20	1,30	—	—	—	—	—	—	5 000	1,90	2,15	2,35	2,50	2,80	1,90	2,80	7,05	5,35	7,30	5,20	5,45	5,60	5,85	6,00
Trust Royal	5 000 >	0,75	0,75	0,75	0,85	0,95	1,05	—	—	—	—	—	—	5 000	2,00	2,20	2,35	2,50	2,80	2,00	2,80	7,20	5,40	7,55	5,40	5,50	5,65	6,10	6,15
Club Prêt	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4,35	4,40	4,55	4,50	4,64
Intelligence Hypothécaire	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	—	4,55	—	4,25	4,40	4,55	4,50	4,69
Hypothèque Invis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0 000	—	—	—	—	—	—	—	---	4,65	---	4,29	4,35	4,55	4,50	4,74
Épargne Placements Qc**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	2,40	2,65	3,00	3,10	3,40	3,40[1]	3,60[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 comprenant le boni de 1 % appliqué au taux de la première année pour les nouveaux fonds enregistrés. Tous les taux peuvent changer sans préavis. SOURCE : LES AFFAIRES, RENSEIGNEMENTS COLLIGÉS PAR FRANCE WEINSTEIN . TABLEAU : LES AFFAIRES

Noël à la Carte
Campagne 2005

Campagne de vente de cartes de Noël venant en aide à l'Association québécoise de la fibrose kystique.

Pour commander ou obtenir gratuitement le catalogue :
(450) 923-9991
www.noelalacarte.com

Association québécoise de la fibrose kystique
Fondation canadienne de la fibrose kystique

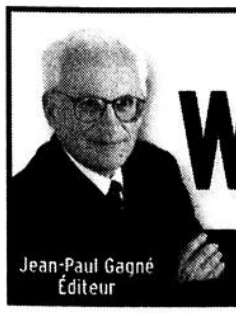
Son éminence : Sylvie Cloutier
Joie : Tara Hardy
Flocons : Marie-Ève Tremblay

partenaire : Transcontinental

LES AFFAIRES

La source d'information N°1
sur l'actualité économique et financière pour tous les décideurs du Québec.

www.lesaffaires.com/abonnement
1 800 361-7215


Jean-Paul Gagné
Éditeur

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

SOURCE : GROUPE CEI / THE FINANCIAL POST

RÉSULTATS FINANCIERS

Nombre de sociétés cette semaine : 69 — **Améliorations : 37** — **Détériorations : 31**

Société	Période		Bénéfices des activités poursuivies 000 $		Bénéfices des activités poursuivies par action		Revenus bruts (000 $)	
	mois	terminée le	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier
Aastra Technologies	9 m.	30 sept. 05	17 132	14 046	0,99	0,82	350 674	189 402
	3 m.	30 sept. 05	3 569	3 653	0,21	0,21	143 969	60 537
Abitibi-Consolidated	9 m.	30 sept. 05	(8 000)	(11 000)	(0,02)	(0,03)	4 032 000	3 952 000
	3 m.	30 sept. 05	99 000	182 000	0,23	0,41	1 355 000	1 405 000
Agnico-Eagle Mines (1)	9 m.	30 sept. 05	25 299	32 270	0,29	0,38	170 700	143 669
	3 m.	30 sept. 05	2 057	10 556	0,02	0,12	58 415	48 045
Aliant	9 m.	30 sept. 05	144 196	123 192	1,05	0,87	1 561 793	1 523 644
	3 m.	30 sept. 05	50 827	37 035	0,37	0,26	520 054	499 298
Atco	9 m.	30 sept. 05	96 800	117 700	1,62	1,98	2 071 100	2 554 700
	3 m.	30 sept. 05	26 100	24 700	0,44	0,42	626 000	597 100
Aur Resources (1)	9 m.	30 sept. 05	100 764	63 397	1,06	0,67	314 246	238 996
	3 m.	30 sept. 05	31 018	20 729	0,33	0,22	108 097	80 139
Ballard Power Systems (1)	9 m.	30 sept. 05	(70 837)	(120 299)	(0,58)	(1,02)	36 066	60 839
	3 m.	30 sept. 05	(8 893)	(52 581)	(0,07)	(0,44)	16 127	23 630
Banque HSBC	9 m.	30 sept. 05	335 000	260 000	0,67	0,54	1 149 000	1 006 000
	3 m.	30 sept. 05	117 000	84 000	0,23	0,17	399 000	346 000
Bioscrypt (1)	9 m.	30 sept. 05	(4 214)	(2 301)	(0,07)	(0,04)	11 148	8 505
	3 m.	30 sept. 05	(976)	96	(0,02)	0,00	4 133	3 305
Canadian Utilities	9 m.	30 sept. 05	176 500	218 700	1,39	1,73	1 835 500	2 374 400
	3 m.	30 sept. 05	46 500	44 000	0,37	0,35	537 400	530 500
Canadien Pacifique	9 m.	30 sept. 05	407 500	283 700	2,54	1,79	3 224 700	2 881 000
	3 m.	30 sept. 05	203 600	176 500	1,27	1,11	1 104 700	989 700
Catalyst Paper	9 m.	30 sept. 05	(17 600)	(42 300)	(0,08)	(0,20)	1 352 000	1 400 900
	3 m.	30 sept. 05	34 200	28 000	0,16	0,13	450 300	466 800
CCL Industries	9 m.	30 sept. 05	36 500	34 200	1,11	1,04	827 700	692 700
	3 m.	30 sept. 05	15 300	13 600	0,46	0,42	281 900	220 000
Consumers' Waterheater Income	9 m.	30 sept. 05	15 828	11 936	0,32	0,24	111 824	106 920
	3 m.	30 sept. 05	5 569	2 644	0,11	0,05	37 296	35 596
Corus Entertainment	12 m.	31 août 05	71 100	(23 100)	1,65	(0,54)	683 100	666 800
	3 m.	31 août 05	9 700	14 000	0,22	0,33	175 300	163 000
Davis + Henderson Income	9 m.	30 sept. 05	45 769	39 170	1,21	1,03	207 305	206 518
	3 m.	30 sept. 05	15 292	13 707	0,40	0,36	69 845	69 065

Nombre de sociétés cette semaine : 69 — **Améliorations : 37** — **Détériorations : 9**

Société	Période		Bénéfices des activités poursuivies 000 $		Bénéfices des activités poursuivies par action		Revenus bruts (000 $)	
	mois	terminée le	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier
Domtar	9 m.	30 sept. 05	(40 000)	(16 000)	(0,18)	(0,07)	3 807 000	3 906 000
	3 m.	30 sept. 05	(52 000)	29 000	(0,23)	0,13	1 261 000	1 335 000
Eldorado Gold (1)	9 m.	30 sept. 05	(26 527)	(3 679)	(0,10)	(0,01)	24 558	26 355
	3 m.	30 sept. 05	(6 507)	(1 343)	(0,02)	0,00	10 522	9 156
EnCana (1)	9 m.	30 sept. 05	927 000	1 023 000	1,04	1,10	9 331 000	7 602 000
	3 m.	30 sept. 05	266 000	432 000	0,30	0,46	3 089 000	2 320 000
Fairfax Financial Holdings (1)	9 m.	30 sept. 05	(179 800)	(24 900)	(11,63)	(2,32)	4 517 200	4 338 300
	3 m.	30 sept. 05	(220 000)	(109 400)	(13,83)	(8,08)	1 542 100	1 418 400
Fairmont Hotels & Resorts (1)	9 m.	30 sept. 05	99 100	160 200	1,30	2,01	625 100	603 800
	3 m.	30 sept. 05	69 000	131 800	0,92	1,66	240 100	207 500
Financière Sun Life	9 m.	30 sept. 05	1 365 000	1 242 000	2,32	2,07	16 675 000	16 479 000
	3 m.	30 sept. 05	430 000	439 000	0,74	0,73	5 530 000	5 390 000
FirstService Corp. (1)	9 m.	30 sept. 05	24 912	16 931	0,82	0,57	604 068	347 743
	3 m.	30 sept. 05	13 792	9 680	0,46	0,33	316 171	180 700
Fording Canadian Coal	9 m.	30 sept. 05	615 900	64 700	4,19	0,45	1 334 600	842 300
	3 m.	30 sept. 05	427 300	41 400	2,91	0,28	570 800	287 800
Goodfellow	12 m.	31 août 05	11 234	14 641	2,66	3,48	517 797	536 352
	3 m.	31 août 05	4 185	5 009	0,99	1,19	141 829	159 970
GSI Group (1)	3 m.	30 sept. 05	2 042	3 125	0,05	0,08	62 600	66 850
Home Capital Group	9 m.	30 sept. 05	43 980	32 280	1,30	0,96	145 335	113 571
	3 m.	30 sept. 05	15 766	11 550	0,47	0,34	51 167	40 642
Inco (1)	9 m.	30 sept. 05	590 000	382 000	2,70	1,85	3 389 000	3 149 000
	3 m.	30 sept. 05	62 000	142 000	0,30	0,69	1 071 000	1 048 000
IPSCO	9 m.	30 sept. 05	414 315	242 192	8,41	4,49	2 117 874	1 673 046
	3 m.	30 sept. 05	133 585	144 477	2,77	2,76	705 165	641 863
Labopharm	9 m.	30 sept. 05	(22 267)	(20 548)	(0,52)	(0,53)	823	424
	3 m.	30 sept. 05	(7 549)	(5 895)	(0,18)	(0,14)	72	238
Laboratoires Paladin	9 m.	30 sept. 05	1 892	2 063	0,13	0,14	23 570	19 932
	3 m.	30 sept. 05	808	1 038	0,05	0,07	9 196	7 938
Legacy Hotels REIT	9 m.	30 sept. 05	(9 600)	(5 600)	(0,11)	(0,06)	573 500	567 100
	3 m.	30 sept. 05	17 200	11 900	0,19	0,13	221 600	209 300
Louvem	9 m.	30 sept. 05	341	1 147	0,01	0,04	8 072	10 115
	3 m.	30 sept. 05	(207)	371	(0,01)	0,01	1 327	3 067
Maple Leaf Foods	9 m.	30 sept. 05	76 046	69 860	0,58	0,61	4 864 333	4 582 729
	3 m.	30 sept. 05	30 061	26 710	0,23	0,23	1 615 812	1 698 508
Methanex Corp. (1)	9 m.	30 sept. 05	117 178	170 383	0,98	1,38	1 198 505	1 234 076
	3 m.	30 sept. 05	(21 789)	71 178	(0,19)	0,58	349 291	428 840
Mines Richmont	9 m.	30 sept. 05	(2 459)	772	(0,14)	0,05	17 545	30 882
	3 m.	30 sept. 05	(1 390)	743	(0,07)	0,05	3 052	10 124
Nexia Biotechnologies	3 m.	31 août 05	(125)	(2 500)	(0,01)	(0,11)	s.o.	s.o.
Norbord (1)	9 m.	30 sept. 05	196 000	291 000	1,25	1,93	1 111 000	1 151 000
	3 m.	30 sept. 05	45 000	77 000	0,31	0,50	338 000	364 000
Northbridge Financial	9 m.	30 sept. 05	168 500	114 100	3,31	2,24	1 049 000	999 400
	3 m.	30 sept. 05	43 300	38 500	0,85	0,76	341 600	343 000
Noveko Échographes	12 m.	30 juin 05	(2 580)	(431)	(0,10)	(0,03)	5 186	2 925
Novicourt	9 m.	30 sept. 05	13 927	13 685	0,69	0,68	44 914	52 815
	3 m.	30 sept. 05	516	3 998	0,02	0,20	2 621	15 782
Nurun	9 m.	30 sept. 05	1 344	(1 472)	0,04	(0,04)	48 882	37 267
	3 m.	30 sept. 05	14	(465)	0,00	(0,01)	15 628	12 255
Pembina Pipeline Income	9 m.	30 sept. 05	48 704	45 049	0,46	0,45	209 700	206 451
	3 m.	30 sept. 05	19 778	15 112	0,18	0,15	72 382	70 142
Petro-Canada	9 m.	30 sept. 05	1 077 000	1 316 000	2,05	2,44	12 287 000	10 660 000
	3 m.	30 sept. 05	614 000	410 000	1,17	0,76	4 845 000	3 622 000
Placer Dome (1)	9 m.	30 sept. 05	58 000	245 000	0,13	0,59	1 439 000	1 428 000
	3 m.	30 sept. 05	34 000	148 000	0,08	0,36	488 000	453 000
Potash Corp. (1)	9 m.	30 sept. 05	425 800	198 500	3,79	1,82	2 916 700	2 377 800
	3 m.	30 sept. 05	130 300	75 200	1,17	0,68	938 000	815 700
Precision Drilling	9 m.	30 sept. 05	99 971	127 549	0,80	1,11	841 318	714 510
	3 m.	30 sept. 05	2 382	36 995	0,02	0,31	300 016	218 023
Progress Energy Trust	9 m.	30 sept. 05	59 526	26 035	0,87	0,59	192 073	104 072
	3 m.	30 sept. 05	25 159	15 324	0,36	0,24	70 236	51 549
QLT (1)	9 m.	30 sept. 05	44 981	55 407 (2)	0,47	0,75	191 588	132 263
	3 m.	30 sept. 05	12 899	16 701	0,14	0,24	64 175	46 553
Rogers Communications	9 m.	30 sept. 05	22 054	(38 068)	0,08	(0,16)	5 361 992	4 041 932
	3 m.	30 sept. 05	48 887	48 075	0,17	0,20	2 047 067	1 433 688
Rothmans	6 m.	30 sept. 05	59 758	50 249	0,87	0,74	352 525	330 270
	3 m.	30 sept. 05	30 105	26 407	0,44	0,39	175 410	167 581
Russel Metals	9 m.	30 sept. 05	82 962	134 695	1,64	2,77	1 968 338	1 789 228
	3 m.	30 sept. 05	25 932	57 740	0,51	1,18	629 604	688 812
SFK Pulp	9 m.	30 sept. 05	3 212	26 762	0,05	0,47	179 700	209 533
	3 m.	30 sept. 05	(2 505)	10 217	(0,04)	0,17	54 853	68 477
Shaw Communications	12 m.	31 août 05	160 585	90 909	0,64	0,22	2 209 810	2 079 749
	3 m.	31 août 05	66 382	28 882	0,29	0,08	562 958	531 821
Shell Canada	9 m.	30 sept. 05	1 400 000	1 104 000	1,70	1,34	10 351 000	8 212 000
	3 m.	30 sept. 05	457 000	451 000	0,55	0,55	3 956 000	3 058 000
Sierra Wireless (1)	9 m.	30 sept. 05	(37 379)	17 654	(1,47)	0,70	69 584	152 385
	3 m.	30 sept. 05	(3 078)	7 067	(0,12)	0,28	27 474	59 149
Stella-Jones	9 m.	30 sept. 05	9 156	6 013	0,89	0,60	119 765	102 518
	3 m.	30 sept. 05	3 521	1 966	0,34	0,20	42 845	35 677
Stratos Global (1)	9 m.	30 sept. 05	3 412	21 254	0,08	0,43	280 378	278 563
	3 m.	30 sept. 05	(499)	9 182	(0,01)	0,18	95 199	91 240
Summit REIT	9 m.	30 sept. 05	44 126	39 839	0,71	0,70	212 324	187 658
	3 m.	30 sept. 05	14 609	12 325	0,23	0,22	70 221	64 252
Suncor Energy	9 m.	30 sept. 05	551 000	755 000	1,21	1,67	7 583 000	6 344 000
	3 m.	30 sept. 05	341 000	337 000	0,75	0,74	3 142 000	2 326 000
Teck Cominco	9 m.	30 sept. 05	835 000	332 000	4,12	1,73	3 072 000	2 377 000
	3 m.	30 sept. 05	405 000	120 000	2,00	0,62	1 150 000	925 000
Thomson Corp. (1)	9 m.	30 sept. 05	673 000	549 000	0,83	0,73	6 299 000	5 771 000
	3 m.	30 sept. 05	302 000	328 000	0,51	0,47	2 391 000	2 223 000
Torstar Corp.	9 m.	30 sept. 05	80 949	70 111	1,04	0,88	1 147 177	1 127 326
	3 m.	30 sept. 05	223 698	11 309	0,30	0,14	380 641	366 540
TransForce Income	9 m.	30 sept. 05	111 354	44 393	1,52	0,79	1 091 288	780 998
	3 m.	30 sept. 05	68 421	20 196	0,90	0,34	383 990	278 405
Trican Well Services	9 m.	30 sept. 05	81 267	34 264	1,44	0,63	433 396	281 594
	3 m.	30 sept. 05	36 565	8 215	0,64	0,15	174 261	95 440
TSX (Groupe)	9 m.	30 sept. 05	75 540	49 889	1,11	0,74	213 700	179 643
	3 m.	30 sept. 05	28 717	15 586	0,42	0,23	75 333	59 471
Uni-Select	9 m.	30 sept. 05	24 875	18 543	1,27	1,00	874 911	558 518
	3 m.	30 sept. 05	9 214	7 302	0,47	0,39	296 539	188 791
West Fraser Timber	9 m.	30 sept. 05	99 000	171 400	2,29	4,48	2 744 700	1 847 600
	3 m.	30 sept. 05	18 000	78 000	0,42	1,95	889 500	700 000
Western Oil Sands	9 m.	30 sept. 05	106 079	27 516	0,65	•0,17	685 541	480 274
	3 m.	30 sept. 05	79 373	42 378	0,49	0,26	275 191	204 936

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. **1** EN DOLLARS US
2 INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT **3** : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE N.D.: NON DISPONIBLE S.O.: SANS OBJET

ASSEMBLÉES DES ACTIONNAIRES

Société			
Engenuity Technologies Inc.	10 nov.	16 h 00	1 Place du Canada, Montréal
ACE Aviation	10 nov.	9 h 30	900, boul. René-Lévesque O., Montréal
Velan Inc.	16 nov.	11h 00	777 University, Montréal
Ressources AntOro Inc.	29 nov.	10 h 00	777 University, Montréal

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement).

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

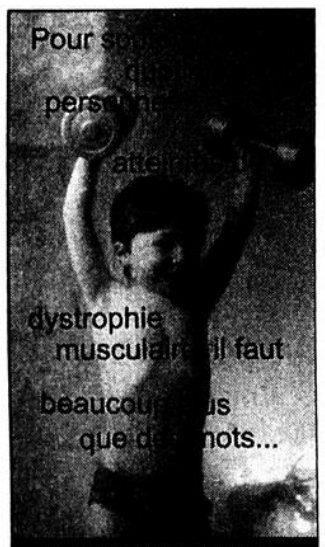
DÉCLARATIONS DE DIVIDENDES

Société	Fréquence	Montant	Var. (%)	Date inscrits	Date Payables
Abitibi-Consolidated	T	0,025		07-11-05	01-12-05
Addenda Capital	T	0,28		31-12-05	01-02-06
Algonquin Power Income	M	0,0766		31-10-05	15-12-05
Aur Resources	T	0,05		01-12-05	01-01-06
Aur Resources (2)		0,10		01-12-05	01-01-06
Barrick Gold (1)	T	0,11		30-11-05	15-12-05
Canadian Oil Sands Trust	T	1,00	+ 0,50	04-11-05	30-11-05
Canadian Utilities	T	0,275		09-11-05	01-12-05
CCL Industries (catégorie A)	T	0,0875		13-12-05	03-01-06
CCL Industries (catégorie B)	T	0,10		13-12-05	03-01-06
COGECO	T	0,0625		04-11-05	18-11-05
Cogeco Câble	T	0,04		04-11-05	18-11-05
Connors Bros. Income	M	0,125		31-10-05	30-11-05
Corus Entertainment	S	0,05		15-12-05	31-12-05
EnCana (1)	T	0,075		15-12-05	30-12-05
Falconbridge	T	0,12		30-11-05	15-12-05
Financière Sun Life	T	0,255		23-11-05	30-12-05
Goodfellow		0,40		11-11-05	25-11-05
Home Capital Group	T	0,05	+ 0,01	15-11-05	01-12-05
InnVest REIT	M	0,09375		31-10-05	15-11-05
Keyera Facilities Income	M	0,113		31-10-05	15-11-05
Macyro (Groupe) (2)		0,35		03-11-05	20-11-05
Maple Leaf Foods	T	0,04		10-12-05	30-12-05
Morneau Sobeco Income	M	0,07104		31-10-05	15-11-05
Pengrowth Energy Trust	M	0,23		01-11-05	15-11-05
Petro-Canada	T	0,10		03-12-05	01-01-06
Sears Canada	T	0,06		15-11-05	15-12-05
Shaw Communications (catégorie A)	M	0,03375		15-12-05	30-12-05
Shaw Communications (catégorie A)	M	0,03375		15-01-06	31-01-06
Shaw Communications (catégorie A)	M	0,03375		15-02-06	28-02-06
Shaw Communications (catégorie B)	M	0,034167		15-12-05	30-12-05
Shaw Communications (catégorie B)	M	0,034167		15-01-06	31-01-06
Shaw Communications (catégorie B)	M	0,034167		15-02-06	28-02-06
Thomson Corp. (1)	T	0,20		17-11-05	15-12-05
Torstar	T	0,185		09-12-05	31-12-05
TransAlta Corp.	T	0,25		01-12-05	01-01-06
TSX (Groupe)	T	0,25		16-11-05	30-11-05

Comment lire les déclarations de dividendes

Fréquence : M mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date versé. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

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

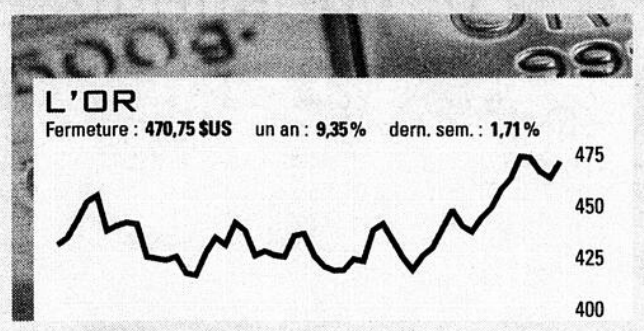


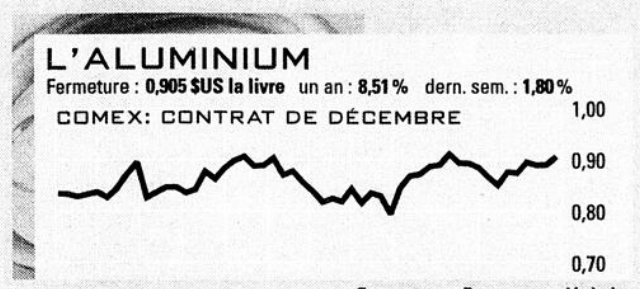
IL FAUT UNE ACTION, UNE ACTION MUSCLÉE !
Dystrophie musculaire Canada
une action musclée
1.800.567.2236
www.muscle.ca
bureau du Québec

L'ENFANCE, PAS LA VIOLENCE

FONDATION MARIE-VINCENT
www.marie-vincent.org

BAROMÈTRE DES RESSOURCES





	Fermeture 28-10-05	Fermeture 21-10-05	Variation (%)
MÉTAUX[1]			
Aluminium ($ US la livre)	0,86	0,87	-0,94
Argent ($ US l'once)	7,72	7,84	-1,05
Cuivre ($ US la livre)	1,83	1,82	0,49
Nickel ($ US la livre)	5,31	5,35	- 0,81
Or ($ US l'once)	470,75	464,30	1,39
Platine ($ US l'once)	930,00	925,00	0,54
Zinc ($ US la livre)	0,70	0,67	5,79
Indice CRB (contrats à terme)	322,13	322,51	- 0,12
PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, $ US)			
West Texas Intermediate	61,27	61,00	0,44
Brent (mer du Nord)	59,66	57,15	4,39
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]	11,38	11,28	0,89
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4)			
Bois vert (Montréal) $ CA	365	370	- 1,35
Prix composés			
Toronto $ CA	356,59	361,27	- 1.30
Colombus $ US	352,98	355,25	- 0,64
MARCHÉ À TERME (COMEX)			
Livraisons			**Var. (%)**
Argent ($ US l'once) décembre	7,82	7,69	1,69
mars	7,90	7,77	1,67
Cuivre ($ US la livre) novembre	1,90	1,85	2,70
décembre	1,82	1,80	1,11
Or ($ US l'once) décembre	474,80	469,10	1,22
février	478,60	472,80	1,23
Platine ($ US l'once) janvier	941,80	932,8	0,96
Palladium ($ US l'once) décembre	230,30	212,0	8,61
Café C ($ US la livre) décembre	0,98	1,03	- 4,85

1 Marché des métaux de Londres (LME). 2 Prix en Alberta. 3 Prix fournis par le Conseil de l'industrie forestière du Québec.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS, FERMETURE DU 28-10-2005

Barrick et Goldcorp se partagent Placer

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

En plus de propulser **Barrick Gold** (Tor., *ABX*, 29,58 $) à la tête des producteurs d'or mondiaux, son acquisition de **Placer Dome** (Tor., *PDG*, 23,12 $) permettrait aussi à **Goldcorp** (Tor., *G*, 23,30 $) de graver plusieurs échelons dans le classement.

Barrick a lancé une offre non sollicitée de 9,2 milliards de dollars américains (G$ US) pour acquérir toutes les actions de Placer au prix de 20,50 $ US chacune (soit 24,11 $ au taux de change de 0,85 $ US), une prime de 27 % par rapport au cours moyen du titre des 10 derniers jours.

Barrick offre de payer les actions de Placer au comptant ou par une combinaison de 0,7518 action de Barrick et 0,05 $ l'action en argent comptant, chaque option étant soumise à un maximum. Si les maxima sont dépassés, la règle du prorata s'appliquerait et Barrick donnerait 0,6562 action plus 2,65 $ US au comptant par action de Placer.

Après l'acquisition de Placer, Barrick vendrait à Goldcorp les participations de Placer dans trois mines ontariennes (*Campbell, Musselwhite, Porcupine*) et dans d'autres éléments d'actif internationaux, au prix de 1,35 G$ US. Cette acquisition hausserait la production annuelle de Goldcorp à 2,1 M d'onces, la troisième en importance en Amérique du Nord.

Selon **Brian MacArthur**, analyste minier chez **UBS**, le prix payé par Goldcorp inclut un coût d'environ 126 M$ US pour tenir compte du portefeuille de couverture de Placer, qui comprend 8 M d'onces d'or vendu à un prix moyen de 400 $ US l'once. La valeur du portefeuille est devenue négative lorsque le prix de l'or a dépassé 350 $ US l'once.

Toutefois, le portefeuille de couverture de Placer améliorera celui de Barrick, qui devient négatif lorsque le cours de l'or dépasse 300 $ US l'once. Son prix moyen de vente est de 340 $ US l'once.

Consolidation souhaitable

Quant à Barrick, sa production annuelle passerait de 5,5 M d'onces environ de 8,35 M d'onces, devançant celle de **Newmont Mining Corp.** (New York, *NEM*, 42,83 $ US) (7,4 M d'onces) et d'**Anglogold Ashanti** (6,2 M d'onces). Ses réserves prouvées et probables atteindraient 167,2 M d'onces, de loin les plus importantes réserves d'or dans le monde. Sa valeur boursière dépasserait les 21 G$ US.

Benoit Gervais, gestionnaire du **Fonds de ressources canadiennes Mackenzie Universal**, se dit très heureux de la transaction, d'autant plus que le titre de Placer occupait la plus forte position de son portefeuille.

« La consolidation, c'est en plein ce qu'on veut pour cette industrie pour accroître le rendement du capital », a dit M. Gervais aux AFFAIRES.

Importantes économies

Barrick prévoit économiser quelque 200 M$ US par année, à partir de 2007, en optimisant l'exploitation des mines acquises de Placer avec les siennes. Toutefois, le coût d'exploitation au comptant de Barrick passerait de 225 à 248 $ US l'once en raison des coûts plus élevés des mines de Placer, mais resterait le plus bas de tous les producteurs mondiaux.

Selon **Tanya Jakusconek**, analyste à la **Financière Banque Nationale**, Barrick paie environ 165 $ US l'once d'or de réserve de Placer, et 96 $ US l'once de ressource (en comptant les réserves). Selon ses calculs, la transaction ajouterait environ 5 % à la valeur nette de l'actif (vna) de Barrick.

« La transaction nous a surpris parce que Barrick présentait déjà un bon profil de croissance de la production jusqu'en 2007 », a dit Mme Jakusconek.

Toutefois, les gros gisements d'or sont plus difficiles à trouver, et la façon la moins onéreuse de maintenir le niveau de production ou de l'augmenter est d'acheter les réserves d'autres sociétés.

Le portefeuille de couverture de Placer améliorera celui de Barrick.

Selon un récent rapport de **BMO Nesbitt Burns** (la firme qui conseille Goldcorp), les grands producteurs d'or feront face soit à un plafonnement, soit à un déclin de leur production d'ici les cinq prochaines années.

« Par conséquent, l'un de nos axes d'investissement est de réévaluer les producteurs qui hausseront leur production de façon notable en 2006-2007 », a dit **Geoff Stanley**, analyste de BMO.

M. MacArthur, de UBS, a relevé son prix cible sur Barrick de 1,18 $, à 38 $ (32,50 $ US), à la suite de la transaction. Il calcule la vna de Barrick après la transaction à 16 $.

Impact sur Goldcorp

Pour ce qui est de Goldcorp, Mme Jakusconek croit que la transaction réduira légèrement sa vna, mais haussera son levier sur le prix de l'or, et lui permettra aussi de consolider sa position dans la région minière de Red Lake en Ontario.

« Il y a de la synergie à réaliser avec la mine Campbell de Placer », a dit l'analyste.

Tony Lesiak, analyste des titres aurifères chez UBS, soutient quant à lui que la transaction Goldcorp-Barrick servira de catalyseur à la réévaluation du titre. Il a fait passer sa cible de 20,50 à 22 $ US (26 $).

« La transaction réduira l'importance des éléments d'actif non aurifères de Goldcorp [cuivre et argent] à environ 11 %, au lieu de 17 % auparavant », a fait valoir l'analyste. ■

Les Chinois sont affamés de zinc

Les importations nettes (les importations moins les exportations) de zinc de la Chine ont atteint 78 000 tonnes en septembre, portant à 412 000 tonnes ses importations nettes depuis le début de l'année. Il s'agit d'une augmentation de 28 % par rapport au neuf premiers mois de 2004.

« Nous considérons ces données comme très positives pour le marché du zinc. Cela appuie notre position selon laquelle le zinc sera le métal le plus performant en 2006 », a soutenu **Greg Barnes**, analyste du marché des métaux pour **Canaccord Capital**.

L'analyste appose une recommandation d'achat sur les titres de **Teck Cominco** (Tor., *TEK.SV.B*, 49,64 $), dont la cible d'un an est de 60 $, sur **HusBay Minerals** (Tor., *HBM*, 3,45 $) (cible de 4,50 $) et sur **Breakwater Resources** (Tor., *BWR*, 0,60 $) (cible de 0,60 $). La vente de zinc constitue plus de 50 % des revenus de ces producteurs.

Le prix du zinc a franchi les 0,70 $ US la livre au **Marché des métaux de Londres** (LME) la semaine dernière, un sommet des cinq dernières années.

Selon **Ian Howatt**, analyste du marché des métaux pour la **Financière Banque Nationale**, les stocks de zinc du LME sont descendus sous les 500 000 tonnes. « L'offre de concentré de zinc est restreinte et les tarifs de traitement continuent de baisser pour atteindre des planchers historiques », a dit M. Howatt.

Lorsque l'offre de concentré de zinc diminue, les fonderies se font concurrence entre elles pour les obtenir afin que leurs installations tournent à plein régime. Cette concurrence les force à abaisser leurs tarifs de traitement.

Selon M. Howatt, la demande de l'Asie est forte, tandis que la demande de zinc pour la fabrication d'acier galvanisé, utilisée notamment dans l'industrie automobile et la construction, s'est raffermie en Amérique du Nord. ■ **F.R.**

Richmont promet d'atteindre 200 000 onces d'or par année

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Mines Richmont (Tor., *RIC*, 3,89 $) devrait redevenir en 2006 un producteur de plus de 100 000 onces d'or par année, visant à plus long terme l'objectif des 200 000 onces d'or.

Et c'est avec une assurance peu commune pour un jeune homme de 32 ans que **Martin Rivard**, le nouveau président et chef de la direction de Richmont, a décrit ce que serait Richmont sous sa direction.

« Il y a un créneau de mines de moins de 100 000 onces d'or par année qui n'intéressent pas les grands producteurs. Nous avons fait notre marque dans ce genre de mine et c'est c'est ce que nous allons continuer de faire », a dit M. Rivard aux AFFAIRES.

Martin Rivard est le fils de **Jean-Guy Rivard**, président fondateur de Richmont, qui occupe toujours le poste de président du conseil. Il travaille pour la société depuis 10 ans. son plus récent poste était celui de vice-président *exécutif*. Il remplace **Louis Dionne**, qui a pris sa retraite au début de l'été.

Le nouveau président sera secondé par **Christian Pichette**, un ingénieur minier qui compte près de 25 ans d'expérience au service de grandes sociétés minières. Son plus récent emploi a été celui de directeur général de la mine *Niobec*, qui appartient maintenant en totalité à **Cambior** (Tor., *CBJ*, 2 $).

Deux nouvelles mines

MM. Rivard et Pichette ne semblent pas intimidés par le défi qui les attend. D'ici fin 2006, Richmont aura misé toutes ses liquidités, près de 40 M$, dans la mise en production de deux nouvelles mines d'or, celles d'*East Amphi*, au Québec, et d'*Island Gold*, en Ontario. Il reste actuellement 16,2 M$ dans les coffres de la société, grâce notamment à l'émission de 3,24 M d'actions à 4,90 $ chacune effectuée en juin.

Les deux cadres de Richmont précisent que la décision de mise en production des nouvelles mines n'est pas encore prise, parce qu'il reste encore des travaux sur le terrain et des procédures administratives à terminer. Toutefois, les résultats obtenus jusqu'à maintenant sont positifs.

Richmont aura investi 30 M$ pour l'acquisition et la mise en valeur de East Amphi, d'ici la fin d'année, dont 12 M$ pour les neuf premiers mois de 2005. Selon M. Rivard, la teneur du minerai devait se situer entre 5,0 et 6,0 grammes d'or la tonne. Le gisement est accessible par une rampe, de sorte que le coût du carburant sera important.

« Toutefois, nous n'aurons pas à construire un moulin et un parc à résidu. Le minerai d'East Amphi va permettre d'utiliser toute la capacité de notre usine de traitement *Camflo* située tout près », a dit M. Rivard. L'usine Camflo traite aussi le minerai de la mine *Beaufor*, qui appartient à 50/50 à la **Société minière Louvem** (Tor., *LOV*, 0,40 $) et à Richmont ; cette dernière possède 70 % des actions de Louvem. L'exploitation de Beaufor a été interrompue pendant deux mois pour permettre la préparation de chantiers additionnels, avant de la reprendre en septembre.

La mine a produit 4 931 onces pendant le trimestre à partir du minerai de 5,12 grammes d'or la tonne, pour un coût au comptant de 533 $ l'once. Après neuf mois, la mine a produit 31 000 onces d'or à un coût au comptant de 426 $ l'once, comparativement à un prix de vente moyen de 530 $ l'once.

GILLES DELISLE

Les défis de Martin Rivard et de Christian Pichette d'ici un an : exploiter trois mines, une usine de traitement et faire face à des hausses de coûts importants des matières premières.

« Le troisième trimestre n'est pas représentatif, la production comprenait de la roche provenant des galeries et nous avons produit seulement un mois », explique M. Rivard.

Des bénéfices par action de 0,35 $ en 2007

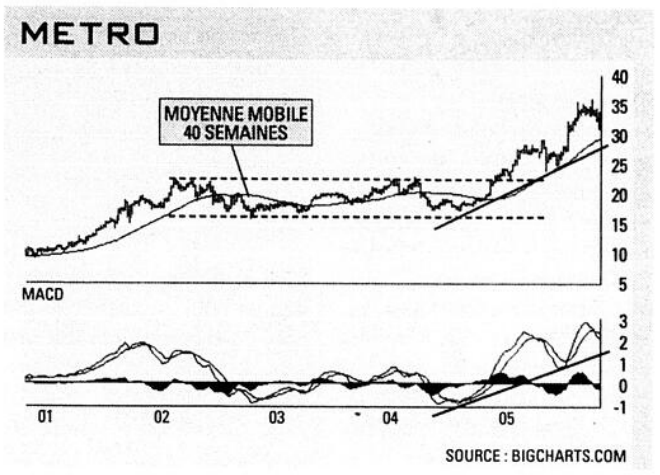
Au milieu de 2006, Richmont exploitera un bloc de 50 000 tonnes de minerai à une teneur de 9,4 grammes d'or la tonne situé dans la zone C. Selon les dirigeants, il existe aussi plusieurs possibilités de trouver du minerai à partir de la rampe qui permet d'accéder aux zones minéralisées plus profondes.

M. Rivard estime que le coût d'exploitation de Beaufor devrait permettre de dégager des profits au taux de change actuel du dollar. Quant au projet d'exploitation Island Gold, en Ontario, Richmont aura bientôt investi les 10 M$ requis pour avoir droit à une participation de 55 % de la propriété, comprenant une usine de traitement presque neuve d'une capacité de 650 tonnes par jour. Il restera l'organisation du financement de la mise en production pour respecter les conditions de l'entente avec **Patricia Mining** (TSX/Vex, *PAT*, 0,74 $), son partenaire.

L'analyste **Craig Miller**, de **BMO Nesbitt Burns**, prévoit que Richmont pourrait dégager 0,26 $ de bénéfices par action en 2006 et 0,35 $ en 2007, en prenant pour hypothèse une production de 109 000 onces d'or en 2006 et 120 300 onces en 2007, à un coût total de 320 $ US l'once. Selon ce scénario, Richmont dégagerait 13,7 M$ de flux de trésorerie disponible (fonds autogénérés moins dépenses de capital) en 2006 et 15,4 M$ en 2007. L'analyste a fait passer sa cible d'un an de 6,15 $ à 5,75 $ à la suite des hausses de coûts pour le projet East Amphi. ■

METRO : tendance haussière intacte

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca



Malgré un récent repli, le titre de **METRO** (Tor., *MRU.SV.A*, 32,50 $) conserve une tendance haussière qui devrait lui permettre de se diriger vers un objectif de 39 $, explique **Monica Rizk**, analyste technique chez **P&C Holdings**.

À partir de la prémisse que toute l'information disponible est comprise dans le prix, l'analyse technique cherche à prévoir l'évolution du prix des différents instruments financiers, grâce à l'étude de la configuration graphique et d'une gamme d'indicateurs.

Entre janvier 2002 et décembre 2004, l'action de METRO s'est négociée à l'intérieur d'un couloir horizontal dont les bornes inférieure et supérieure étaient de 17 $ et de 23 $ (lignes pointillées). Ce n'est qu'à la fin de cette période que le titre s'est dégagé de ce couloir, indiquant ainsi le début d'une tendance haussière.

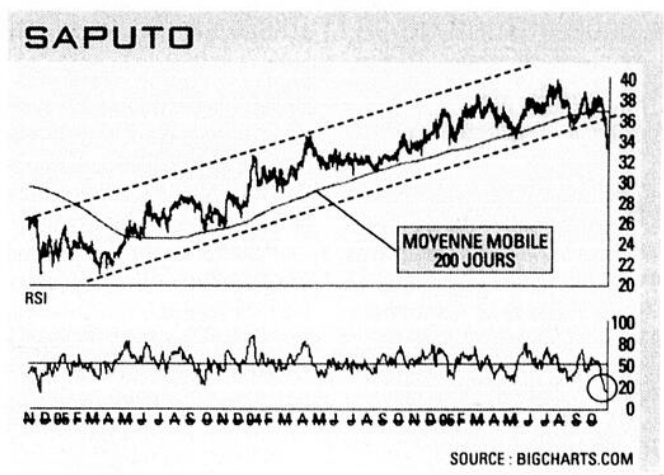
Après avoir touché 29 $ en avril, le titre s'est replié jusqu'à 23 $, avant de remonter vers un nouveau sommet de 36 $ durant l'été. Cela a permis d'établir clairement la ligne de tendance haussière (ligne pleine).

De plus, cette ligne de tendance correspond à la moyenne mobile de 40 semaines, qui se situe présentement à environ 29 $. Cette moyenne mobile reflète la tendance à long terme du titre, et est un solide point d'appui. Le repli actuel pourrait ramener le titre jusqu'à ce niveau avant d'amorcer une nouvelle poussée à la hausse, selon l'analyste. Toutefois, une chute du prix de l'action sous ce niveau invaliderait la tendance haussière du titre.

Plusieurs indicateurs, tel l'indicateur de tendance *MACD* (*moving average convergence divergence*) sont positifs, indique également M^me^ Rizk.

L'indicateur MACD (partie inférieure du graphique) mesure la différence entre deux moyennes mobiles de durée différente. Lorsque la moyenne mobile la plus courte est supérieure à la plus longue, l'indicateur passe au-dessus de la ligne zéro, et la tendance est alors positive. ■

Saputo : une cassure inquiétante



La chute du prix de l'action de **Saputo** (Tor., *SAP*, 33,39 $) au cours des deux dernières semaines a comme conséquence de briser la tendance haussière du titre pourtant bien établie depuis trois ans. L'action risque maintenant de se diriger vers des objectifs plus bas, soit d'abord de 31 $, et ensuite de 27 $.

C'est ce que conclut **Monica Rizk**, analyste technique chez **P&C Holdings**, à la suite de l'examen de la configuration graphique du titre, et de certains indicateurs de tendance et de force relative.

Plusieurs facteurs indiquent l'arrivée d'une tendance négative pour le titre, note l'analyste.

Depuis l'automne 2003, le prix de l'action du producteur de fromage canadien a constamment fluctué à l'intérieur d'un couloir parallèle ascendant.

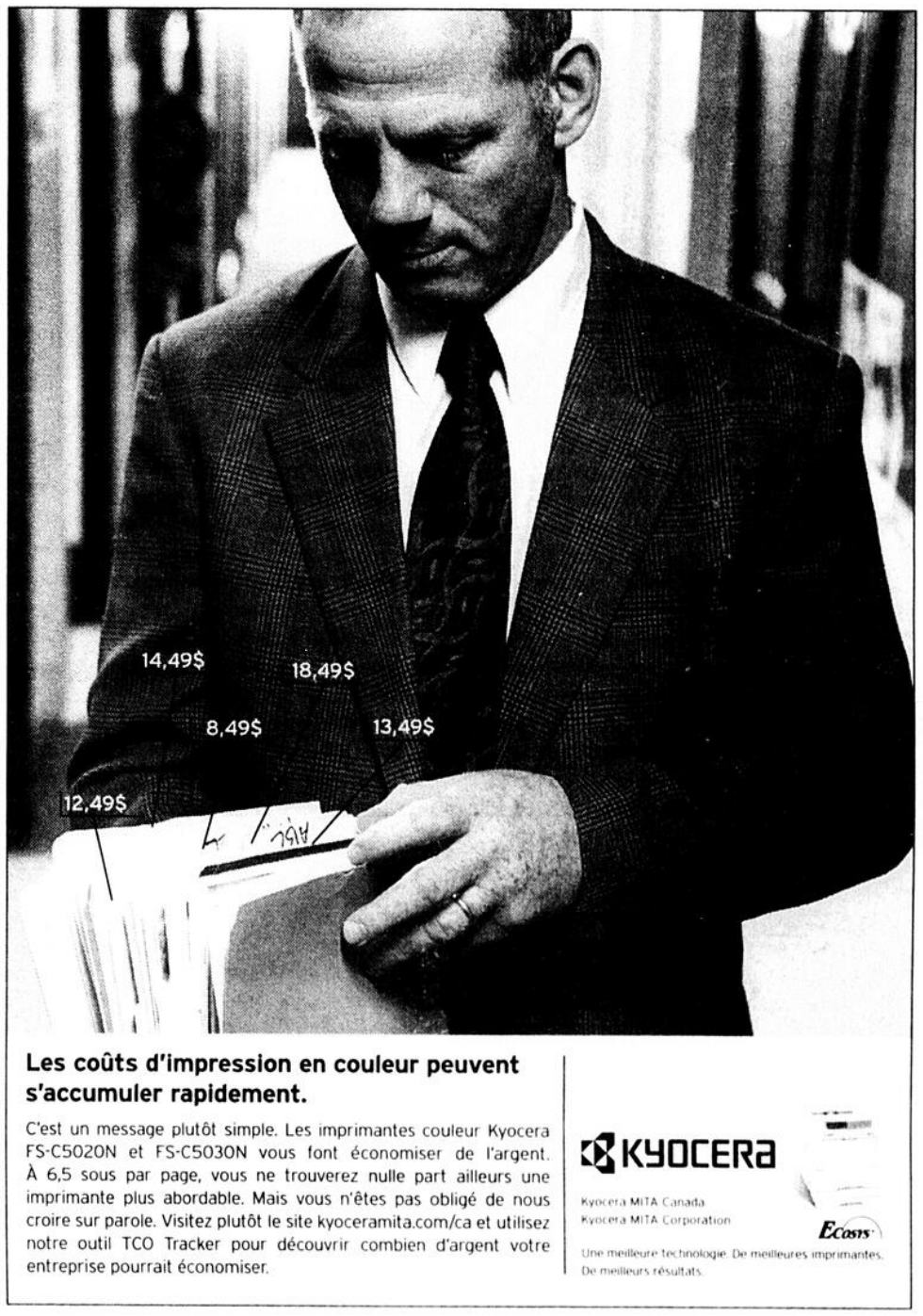
Mais la chute récente a entraîné le titre sous la borne inférieure du couloir.

De plus, le prix de l'action est tombé sous sa moyenne mobile de 200 jours. Comme celle-ci constitue la tendance à long terme du titre, il s'agit d'un important point d'appui qui n'a pas réussi à freiner la baisse, ce qui laisse croire à un changement de tendance.

Finalement, le titre n'a pu se maintenir à l'intérieur de la fourchette de variations de la dernière année, soit entre 35 et 39 $.

Mais avant de poursuivre sa baisse, le prix de l'action pourrait fort bien remonter temporairement jusqu'à environ 35,50 $. En effet, la chute rapide des deux dernières semaines a entraîné une situation de survente, comme l'illustre l'indicateur de force relatif *RSI* présenté dans la partie inférieure du graphique. Il s'agit d'un indicateur technique qui mesure l'amplitude des gains durant une période donnée comparativement à l'amplitude des pertes durant la même période. La valeur de l'indicateur varie entre 1 et 100. Une valeur inférieure à 30 indique une situation de survente, et une valeur supérieure à 70 une situation de surachat.

Par ailleurs, une remontée du prix de l'action au-dessus de 38 $ replacerait le titre dans sa tendance haussière, note M^me^ Rizk. ■



Laboratoires Paladin sort de l'ombre

L'accélération de sa croissance éveille l'intérêt des financiers

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Appelée à connaître une croissance plus rapide dans les prochaines années, **Laboratoires Paladin** (Tor., *PLB,* 6,68 $) éveille à nouveau l'intérêt des investisseurs professionnels.

David Dean, de **Sprott Securities,** qui était depuis longtemps pessimiste à l'égard de la pharmaceutique montréalaise spécialisée, a donné le ton en publiant à la mi-octobre un rapport fort optimiste.

« Paladin semble emprunter une voie plus intéressante grâce à la croissance notable qui proviendra des médicaments dont elle fait la promotion et des produits qu'elle lancera prochainement », écrit-il.

Seul analyste à suivre la société, M. Dean a changé sa recommandation sur le titre de neutre à achat, et a fait passer son cours cible de 4,75 à 8,25 $.

Les ventes doubleront

Paladin profite du caractère complexe et de la petite taille du marché canadien pour acquérir des grandes pharmas les droits de commercialisation de produits existants ou au stade final de leur mise au point. Elle se concentre dans les domaines de l'urologie, de l'endocrinologie et de la santé de la femme.

Après avoir vu ses ventes stagner et son bénéfice chuter en 2003, Paladin a retrouvé la voie de la croissance. Pour les neuf premiers mois de 2005, ses ventes sont en hausse de 18 %, à 23,6 M$.

Les produits lancés depuis un an nourrissent grandement la croissance des ventes, a expliqué aux AFFAIRES **Jonathan Goodman,** président et chef de la direction de Paladin.

L'entreprise vient notamment de lancer *Twinject,* une seringue à usage personnel de la taille d'un stylo, remplie de deux doses d'adrénaline pour contrôler les réactions allergiques graves.

Twinject se vend à un prix comparable à celui de son principal rival, l'*EpiPen,* mais il se distingue par le fait qu'il est muni de deux doses.

Selon le cabinet de consultation **IMS Health Canada,** le marché canadien du contrôle des réactions allergiques graves a atteint 25 M$ au Canada en 2004 et croît de 22 % par année depuis 2001. « Notre produit offre la première innovation par rapport à l'EpiPen en 20 ans », affirme M. Goodman.

Plan B, la seule « pilule du lendemain » prescrite au Canada, représente une autre source de croissance clé pour Paladin. Vendue sans ordonnance depuis avril dernier et objet d'une première campagne publicitaire directe, les ventes de Plan B ont augmenté de 60 % comparativement à l'an dernier, note M. Goodman.

Paladin lancera deux traitements contre le cancer de la prostate l'an prochain. Ceux-ci contribueront à faire passer les ventes de Paladin de 30 M$ cette année à 40 M$ en 2006, prévoit M. Goodman.

Des ventes croissantes

Jean-Paul Giacometti, gestionnaire de portefeuille chez **Claret,** souligne que la direction de Paladin émet toujours des prévisions prudentes. Elle pourrait selon lui dépasser ces objectifs. Il prévoit que ses ventes doubleront d'ici 2008 grâce aux nouveaux produits.

« Le rythme de croissance annuel composé de nos ventes, qui a été de 22 % par an depuis cinq ans, devrait s'élever à 30 % dans les trois prochaines années. Voilà ce qui éveille l'intérêt des investisseurs », avance M. Goodman.

Le bénéfice ne suivra toutefois pas la même trajectoire.

Paladin a en effet affiché une rentabilité inégale depuis sa création. Les investissements massifs en commercialisation qu'exige le lancement de nouveaux produits continueront à miner sa rentabilité. « Il faut entre deux et trois ans après le lancement d'un produit pour commencer à dégager des bénéfices », explique M. Goodman.

Selon M. Dean, la croissance des ventes contribuera aux bénéfices dès 2007. Il prévoit que son bénéfice par action atteindra 0,16 $ cette année, 0,39 $ en 2007 et 0,64 $ en 2008.

Bâtissant dans une perspective à long terme, M. Goodman affirme que la croissance de Paladin sera « exceptionnelle » à partir de 2009.

Liquidités importantes

Cela dit, les activités de la société continueront à générer d'abondantes liquidités excédentaires, insiste-t-il. « Pour chaque dollar de vente, nous avons réalisé cette année 0,30 $ de flux monétaires provenant des activités d'exploitation. »

Paladin détient des liquidités nettes de 39,2 M$, soit 2,65 $ par action, qui serviront à financer sa croissance future.

M. Dean estimait à la mi-octobre que le titre était encore abordable puisqu'il commandait un multiple de cinq fois les flux monétaires de 0,55 $ par action prévus en 2006.

M. Giacometti, qui avait suggéré l'achat du titre dans notre livraison du 27 novembre 2004, le recommande encore. Mais comme il est peu liquide, il conseille de ne pas l'acheter au cours du marché. ■

Paladin se dirige vers une croissance plus rapide[1]

	2004	2005	2006	2007
Revenus (M$)	28	28,5	39,1	46,9
Bénéfices nets (M$)	3,2	2,4	3,7	5,8
Bénéfice par action ($)	0,22	0,16	0,25	0,39
Flux monétaires (M$)	4,4	6,4	8,1	10,8

1 Les chiffres de 2005, 2006 et 2007 sont basés sur les prévisions de Sprott Securities

TABLEAU : LES AFFAIRES — SOURCES : SOCIÉTÉ, SPROTT SECURITIES

LES AFFAIRES.com
Pour suivre les **premiers appels publics à l'épargne** et l'**échéancier des dates de libération des actions** par les dirigeants des sociétés
www.lesaffaires.com/IPO
FMC FRASER MILNER CASGRAIN

Association des comptables généraux accrédités du Canada

Comité administratif du Conseil d'administration pour 2005-2006

(de gauche à droite) Louise Nesterenko, FCGA, Len Pietrzykowski, FCGA, Tony Ducie, FCGA, Alain Laplante, FCGA, Ron Colucci, M.B.A., FCGA, Anthony Ariganello, FCGA, CPA (Delaware), Jackie Poirier, B.A.A., FCGA, et (au centre) Dany Girard, B.A.A., FCGA.

Dany Girard, B.A.A., FCGA, directeur général de la Caisse Desjardins d'Arvida-Kénogami, à Jonquière, au Québec, a été élu au poste de président du Conseil d'administration de l'Association des comptables généraux accrédités du Canada (CGA-Canada) pour 2005-2006.

Les autres membres du Comité sont les suivants :

Première vice-présidente du Conseil : **Jackie Poirier, B.A.A., FCGA,** directrice régionale, Ressources humaines, à l'Agence du revenu du Canada (ARC), à Halifax, en Nouvelle-Écosse

Second vice-président du Conseil : **Ron Colucci, M.B.A., FCGA,** directeur, R. V. Colucci, CGA

Membre : **Len Pietrzykowski, FCGA,** Pietrzykowski Bay and Associates Inc.

Membre : **Tony Ducie, FCGA,** vice-président, Association de services financiers Concentra (auparavant la Co-operative Trust Company of Canada)

Membre : **Alain Laplante, FCGA,** directeur des finances, Air Creebec Inc.

Présidente sortante : **Louise Nesterenko, FCGA**

Secrétaire du Comité administratif et du Conseil d'administration de CGA-Canada : **Anthony Ariganello, FCGA,** CPA (Delaware), président et chef de la direction de CGA-Canada

CGA-Canada est l'organisme comptable professionnel canadien qui connaît la plus forte croissance. Grâce à leur souci d'intégrité et d'éthique professionnelle, ainsi qu'à leur programme de formation aux critères extrêmement rigoureux, les CGA sont les chefs de file, au Canada, dans les domaines de la comptabilité et des affaires. Ils éclairent tous les secteurs de l'économie canadienne par leurs conseils stratégiques, leur rôle prépondérant dans les milieux financiers et leur capacité de direction d'ensemble.

CGA-Canada représente 62 000 CGA et étudiants au Canada, aux Bermudes, aux Caraïbes, à Hongkong et en Chine. L'Association établit des normes professionnelles, administre son propre programme d'études, publie des documents d'intérêt professionnel, prend position sur des questions de politique publique et représente les CGA tant au Canada qu'à l'étranger.

CGA Certified General Accountants Comptables généraux accrédités

www.cga-online.org/canada-fr

Trois dirigeants de Cott augmentent leur participation

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Le 24 octobre, **John Sheppard,** président et chef de la direction de **Cott Corporation** (Tor., *BCB,* 17,78 $), a acquis 15 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 14,10 $ US, selon le bulletin de l'**Autorité des marchés financiers.** Il porte sa participation à 37 381 actions.

Le même jour, **Clyde Preslar,** chef de la direction financière, et **Philip Livingston,** administrateur, ont acheté respectivement 25 000 et 5 000 actions, à un prix moyen de 14,05 $ US et 14,10 $ US. Leur participation respective passe à 25 000 et 10 000 actions ordinaires.

Les 20 et 21 octobre, le titre de l'embouteilleur de boissons gazeuses avait fondu de 15 % à la suite du dévoilement d'une perte nette lors du trimestre terminé le 1er octobre.

> La Baie

Jerry Zucker, le plus important actionnaire de **Compagnie de la Baie d'Hudson** (Tor., *HBC,* 15,40 $), a acheté 159 900 actions ordinaires, à un prix moyen de 10,94 $ US, du 11 au 13 octobre. Il possède maintenant une participation directe de 9 893 400 actions. Le 28 octobre, le financier américain a déposé une offre d'achat du détaillant canadien, à un prix de 14,75 $.

> Clarke

Andlauer Management, une société de portefeuille de l'administrateur **Michael N. Andlauer,** a mis la main sur 200 000 actions ordinaires de **Clarke** (Tor., *CKI,* 18,50 $), le 24 octobre, à un prix moyen de 18 $. Elle accroît sa participation à 623 344 actions.

> Haemacure

Le 25 octobre, **Marc Paquin,** président et chef de la direction de **Corporation Haemacure** (Tor., *HAE,* 0,28 $), a acquis 100 000 actions ordinaires, à un prix moyen de 0,24 $. Sa participation directe totalise 300 000 actions.

> Enerplus

L'administrateur **Harry B. Wheeler** a acheté 10 000 parts d'**Enerplus Resources Fund** (Tor., *ERF.UN,* 50,01 $), à un prix moyen de 47,25 $, le 21 octobre. Il détient maintenant 228 581 parts.

> MCO

Le plus important actionnaire de **MCO Capital** (TSX-V, *MCO.H,* 0,20 $), **4252373 Canada,** a cédé 2 559 300 actions à droit de vote multiple de catégorie B à **Corporation de capital Marleau,** le 24 octobre, dans le cadre d'une transaction privée. Le prix moyen est de 0,05 $. La société de portefeuille ne détient plus que 381 033 actions de cette catégorie de l'ex-**Matco Ravary.** ■

LES AFFAIRES
Le journal LES AFFAIRES
52 numéros
+
Le magazine Affaires PLUS
12 numéros
+
Cahier HORS SÉRIE
4 numéros
Abonnez-vous !
1 an pour seulement
59,95$
+ taxes
www.lesaffaires.com/abonnement
1 800 361-7215

STRATÉGIES DE COUVERTURE SUR TAUX D'INTÉRÊT ET SUR DEVISES POUR LES SOCIÉTÉS

Thèmes abordés lors du séminaire

Le marché des dérivés
Le marché à terme
Introduction à la gestion de risque
L'évaluation des contrats à terme
Les types d'opérations
Les différentes stratégies
Les swaps

9 h à 17 h - Montréal
Le 16 novembre 2005
450 $

Bourse de Montréal
FORMATION
www.d-x.ca

Groupe OPMEDIC souhaite entrer en Bourse

L'apport financier servira à soutenir l'expansion de la société, notamment en Ontario

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Groupe OPMEDIC vient de déposer un prospectus provisoire visant à réaliser un premier appel public à l'épargne.

Les actions ordinaires de la société spécialisée dans les soins de santé sont offertes par le truchement de **GMP Securities** et **Wellington West Capital Markets.**

Fondée en 2001, OPMEDIC compte deux divisions et une filiale à part entière. À l'exercice terminé le 31 août 2005, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 7,1 M$ et un bénéfice net de 1,1 M$. Elle emploie 58 travailleurs.

OPMEDIC est une division qui offre des services et des installations en matière de chirurgie aux patients et aux chirurgiens. En outre, les services chirurgicaux se concentrent dans les domaines de la chirurgie générale, de la gynécologie et de l'urologie. La société exploite quatre salles d'opération à Montréal, dont deux sont destinées à la chirurgie privée. Elle compte étendre ses activités en procédant à l'implantation de quatre salles d'opération à Laval d'ici le début de 2006. La totalité des nouvelles salles seront destinées à la chirurgie privée.

Banque de sperme

La division **PROCREA Cliniques** effectue des traitements de fertilité en plus d'offrir des services de laboratoire et de procédures de diagnostic. Les deux établissements de cette dernière sont situés à Montréal et à Québec. Finalement, la filiale **PROCREA Centre de cryoconservation** se spécialise dans les services de congélation de sperme en banque.

Les dirigeants souhaitent conserver le titre d'important fournisseur de services de fertilité et de diagnostics de l'entreprise, en plus d'accroître la gamme des services chirurgicaux au sein d'autres marchés au Canada. En outre, OPMEDIC entend implanter d'autres installations chirurgicales à l'extérieur du Québec, notamment en Ontario. De plus, elle souhaite augmenter ses cliniques de fertilité à proximité des plus importants centres urbains du pays.

Parmi les facteurs de risque, il y a le fait que la société est tributaire de tout changement apporté à la réglementation gouvernementale.

Selon le prospectus, les activités de l'entreprise comportent un certain nombre de facteurs de risque. En particulier, la société est tributaire de tout changement apporté à la réglementation gouvernementale, notamment lorsque prendra fin le sursis du jugement Chaoulli accordé aux provinces par la **Cour suprême du Canada.** Une récente décision de cet organisme a entrouvert la porte à une privatisation partielle des services de santé, tout en permettant à chaque province de réviser ses critères d'admissibilité. De plus, la pénurie actuelle de médecins et d'infirmières au Canada pourrait nuire aux produits d'exploitation de la société.

En date du 17 octobre, **Pierre St-Michel,** président et chef de la direction de Groupe OPMEDIC, et **Marc Villeneuve,** président de PROCREA Cliniques, possédaient 88,24 % des actions en circulation. **Jean-Yves Fontaine** détenait une participation de 11,76 %. ■

Si vous êtes à la recherche du prochain chapitre sur la planification de la retraite, pourquoi ne pas poser la question à ceux qui ont écrit le livre ?

Voici les Portefeuilles de retraite Fidelity Passage.MC

Fidelity Passage™ a réécrit le livre sur la planification de la retraite.

Ce n'est pas compliqué. Vous choisissez la date à laquelle vous voulez prendre votre retraite, et Fidelity Passage s'occupe du reste. Chaque Portefeuille Passage se compose de fonds d'actions, d'obligations et d'instruments du marché monétaire, offrant ainsi une grande diversification sectorielle et géographique.

Les Portefeuilles Passage ajustent automatiquement la composition de vos placements au fil du temps pour que vous n'ayez pas à le faire. Ils maximisent les occasions de croissance au cours des premières années, puis deviennent progressivement plus prudents à l'approche de la retraite, protégeant ainsi votre capital et les revenus de vos placements. Désormais, nul besoin de vous soucier d'ajuster ou de rééquilibrer votre portefeuille. C'est fait pour vous.

Nous avons acquis près de dix ans d'expérience aux États-Unis avant d'offrir cette solution au Canada. Vous pouvez donc vous fier à nos connaissances et à nos compétences.

Alors, la seule question qui se pose maintenant est la suivante : quand voulez-vous prendre votre retraite?

Pour en savoir davantage, demandez à votre conseiller de vous parler de Fidelity Passage.

Fidelity INVESTMENTS

fidelity.ca

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

MES AFFAIRES

Précieuse, la carte recrue de Sidney Crosby ? You bet !

Le petit pingouin et la merveille russe Alexandre Ovechkin relancent l'industrie des cartes de hockey

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Si vous pensez acheter des cartes de hockey à vos enfants, vous feriez mieux de jeter un coup d'œil par-dessus leur épaule lorsqu'ils ouvriront les paquets : la carte de **Sidney Crosby** pourrait bien valoir à elle seule 150 $.

Donnée pour moribonde l'an passé en raison du lock-out de la **Ligue nationale de hockey** (LNH), l'industrie des cartes de hockey revit, portée par la *Crosbymanie*.

Le jeune prodige de Cole Harbour, en Nouvelle-Écosse, répond aux attentes de ses admirateurs avec une récolte de deux buts et neuf aides après huit parties. Il occupait le premier rang des marqueurs chez les recrues le 25 octobre.

Collectionner les cartes de hockey ne constitue pas un investissement, bien que le passe-temps s'avère rentable à l'occasion. La carte recrue de **Bobby Orr** vaut 2 500 $, selon le catalogue *Beckett*, la bible des collectionneurs. Celle de **Wayne Gretzky** peut atteindre 900 $. Il semble que la carte de celui que l'on surnomme *El Sid*, à Pittsburgh, soit vouée à connaître un sort tout aussi enviable.

Ce qui compte dans une collection, ce sont les cartes à faible tirage. Les cartes recrues tombent dans cette catégorie, de même que les cartes spéciales arborant l'autographe du joueur, un bout de maillot, une pièce d'équipement ou un bout de son bâton de hockey.

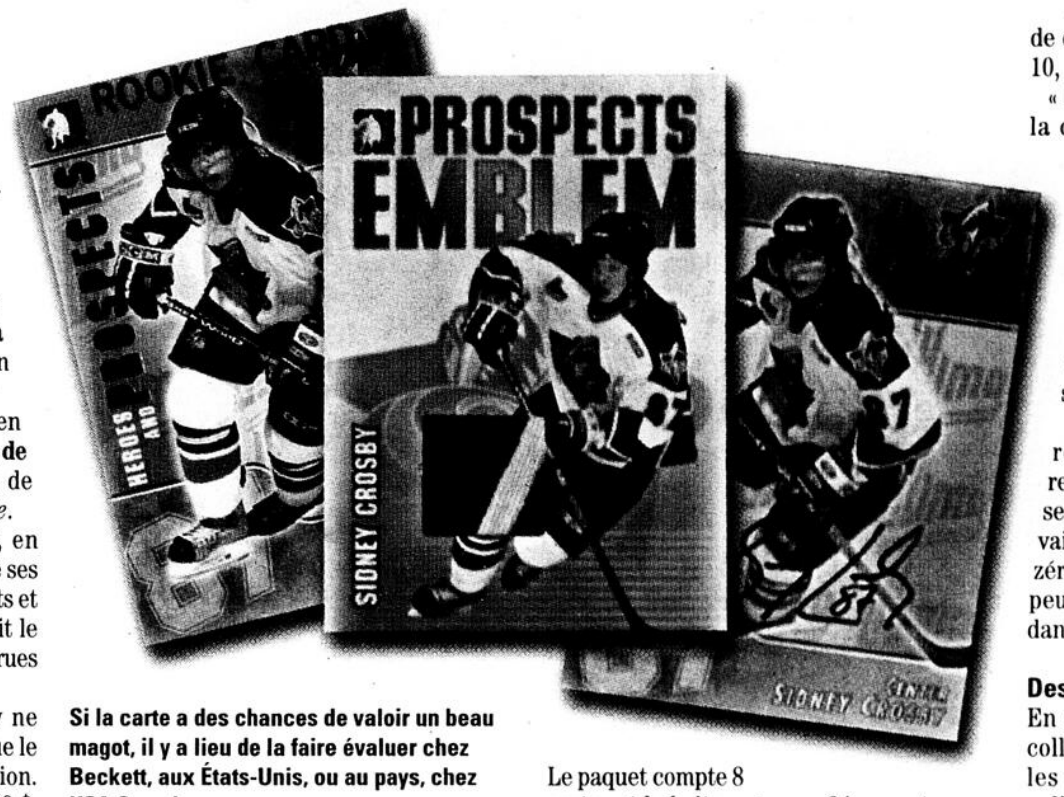
Les cartes sportives sont soumises à des modes. Dans les années 1980, les spéculateurs avaient pris d'assaut le marché. Plusieurs entreprises avaient sauté dans le train, multipliant les collections. La surproduction a saturé le marché et fait chuter les prix.

Ce sera plutôt le contraire cette année puisqu'**Upper Deck** (UD) se trouve en situation de monopole jusqu'au 31 décembre. L'entreprise **Pacific** a fait faillite l'an dernier. Et **Topps** (Nasdaq, *TOPP*, 7,23 $ US), qui produit les cartes *O-Pee-Chee*, n'a pas renouvelé sa licence auprès de l'**Association des joueurs de la LNH**.

Sortie en novembre des premières cartes

« Les collectionneurs sont en manque de cartes à cause du lock-out de l'an dernier », dit **Martin Turmel**, 26 ans, gérant de la **Boutique du collectionneur TPM**, à Sainte-Foy.

Ils ont de quoi saliver puisque la LNH a cette année une double cohorte de recrues. Outre Crosby, la merveille russe **Alexandre Ovechkin** fait écarquiller les yeux des amateurs en enfilant six buts à ses neuf premières parties. « Avec Crosby et Ovechkin, on vit deux booms au lieu d'un », dit **Réjean Larochelle**, propriétaire de la boutique **Cartes Champion Plus**, à Verdun,



Si la carte a des chances de valoir un beau magot, il y a lieu de la faire évaluer chez Beckett, aux États-Unis, ou au pays, chez KSA Canada

D'autres nouveaux venus surprennent les amateurs, comme **Pavel Vorobiev**, à Chicago, **Marek Svatos**, de L'Avalanche, **Thomas - Vanek**, qui s'aligne avec Buffalo, et **Dion Phaneuf,** des Flames de Calgary, une version moderne du costaud **Scott Stevens**.

Les premières « vraies » cartes recrues sont attendues vers le 11 novembre. « J'ai déjà 200 boîtes réservées pour la série 1 d'Upper Deck, du jamais vu en huit ans dans le domaine », s'exclame Martin Turmel, qui craint la rupture de stock.

La série 1 comptera 200 cartes ordinaires, entre 40 et 60 cartes recrues – appelées *Young Guns* – et toute une panoplie de cartes spéciales.

Le paquet compte 8 cartes et la boîte regroupe 24 paquets. « À 6 cartes recrues par boîte, il faut environ 10 boîtes pour amasser toute la collection, une dépense de 1 000 $ », dit M. Turmel.

La cotation d'une carte rapporte gros

Que doit-on faire si on a le bonheur d'avoir le numéro 87 des Penguins dans son jeu ? On recommande d'abord de la garder hors de la portée des enfants, de l'insérer dans une pochette plastique qui elle-même devra être placée à l'intérieur d'un plastique rigide. Ce matériel est vendu dans les boutiques spécialisées.

Si la carte a des chances de valoir un beau magot, il y a lieu de la faire évaluer chez **Beckett,** aux États-Unis, ou au pays, chez **KSA Canada**, qui évalue 10 000 cartes par année. Chez KSA, il en coûte une trentaine de dollars pour obtenir une cotation de 1 à 10, 10 étant la meilleure qualité.

« La cotation élimine les discussions sur la qualité du produit », explique **Michel Morin**, évaluateur chez KSA, à Clair, au Nouveau-Brunswick. Chaque carte que nous évaluons est insérée dans un bloc de plastique rigide d'un quart de pouce d'épaisseur et est dotée d'un code à barre. » M. Morin examine les coins de la carte, ses bordures, le centrage de la photo et la qualité de sa surface.

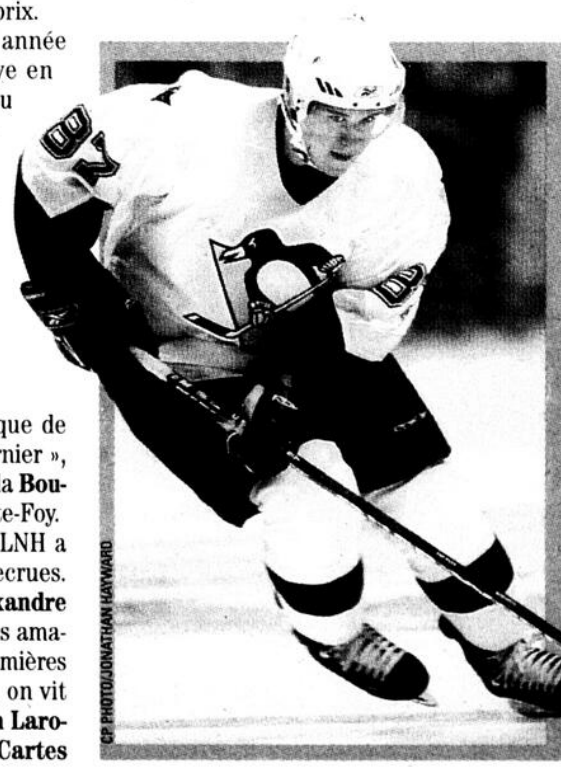
« Une carte cotée facilite la revente », reconnaît Réjean Larochelle, qui ne recommande pas pour autant le procédé à ses clients. « Si la carte reçoit une mauvaise cote, sa valeur tombe pratiquement à zéro », dit-il. À l'inverse, une carte cotée 9 peut valoir jusqu'à deux fois le prix affiché dans le Beckett, d'après M. Morin.

Des produits pour amateurs impatients

En attendant la sortie de la série 1, les collectionneurs impatients se rabattent sur les produits existants. UD a lancé deux collections depuis l'été, soit *Victory*, en août, et *Power Play*, le 3 octobre. Il s'agit de produits à prix abordable destinés en priorité aux jeunes. Les photos ne sont pas toujours à jour et Crosby n'apparaît pas dans la collection Victory.

Quant à Power Play, UD a émis des cartes frimées (*Redemption Card*) échangeables contre 10 cartes recrues. Il existe quatre séries de 10 cartes recrues chacune. Le 25 octobre, on ignorait encore l'identité des recrues qui apparaîtront sur ces cartes.

Autre produit sur le marché, la carte de Sidney Crosby portant l'uniforme de l'Océanic de Rimouski, de la série *Heroes and Prospects* de la société **In the Game**. Lancée au printemps 2005, elle vaut 50 $, selon la dernière livraison du Beckett. Sa carte autographiée de la même série se vend 500 $. ■



CP PHOTO/JONATHAN HAYWARD

La Crosbymanie a fait le bonheur d'une entreprise de Sherbrooke

Cartes sportives Extreme est née de l'intérêt pour le joueur

Martin Richard a su choisir son moment. Son entreprise, Cartes sportives Extreme, de Sherbrooke, a commencé à imprimer des cartes pour les clubs junior l'année où Sidney Crosby faisait ses débuts avec l'Océanic de Rimouski.

« Nous offrions quatre joueurs de l'Océanic par série, pour un total de six séries. La parution des séries était échelonnée sur la saison. Quand la série de Crosby a été commercialisée, en novembre 2003, les collectionneurs de partout au pays ont appelé l'Océanic pour commander des boîtes. En deux semaines, les 1 500 exemplaires s'étaient écoulés », raconte-t-il. Cette carte vaut 20 $ aujourd'hui, selon le catalogue Beckett.

La saison suivante, M. Richard a publié un album regroupant les cartes autographiées de 30 des meilleurs joueurs d'âge junior au pays. Les 400 exemplaires, à 400 $ chacun, se sont envolés. Un album sur quatre contenait une carte de Crosby arborant un morceau de son bâton et son autographe. Cette carte, dont il n'existe que 100 exemplaires, se vend 600 $ en 2005. Doutez-vous encore de la Crosbymanie ? ■ A.D.

Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de octobre 2005.

Octobre 2005

APCHQ

Jean St-Hilaire
Président

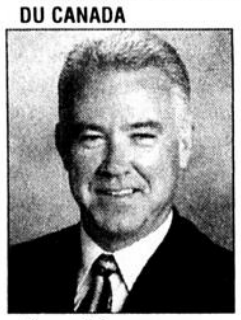
ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DE LA DISTRIBUTION DE FRUITS ET LÉGUMES (AQDFL)

Daniel Decelle
Président du conseil pour l'année 2005- 2006

Sophie Perreault
Directrice générale

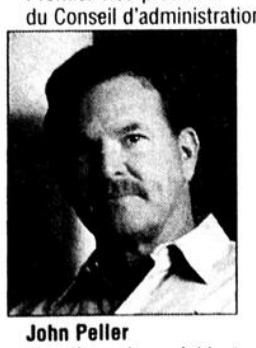
BOLDUC NOLET PRIMEAU ET ASSOCIÉS
Jean-Guy Lewis
Nouvel associé

CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA

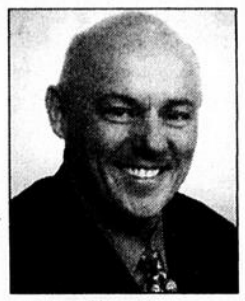


Russel Marcoux
Président du conseil d'administration

Sean Finn
Premier vice-président du Conseil d'administration



John Peller
Deuxième vice-président du Conseil d'administration



Roger Thomas
Troisième vice-président du Conseil d'administration

W. James Lea
Trésorier du Conseil d'administration

W. James Westlake
Président sortant du conseil d'administration

Nancy Hughes Anthony
Présidente et chef de la direction

CHAMBRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC

Lucie Granger
Directrice générale

COGÉCO INC.

René Guimond
Président et chef de la direction de Cogéco Radio-Télévision inc.

CONSOLIDATED THOMSON

Richard Quesnel
Président et Chef des Opérations

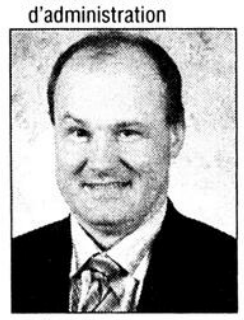
FALCONBRIDGE LIMITÉE

Dominique Dionne
Vice-présidente, Affaires publiques

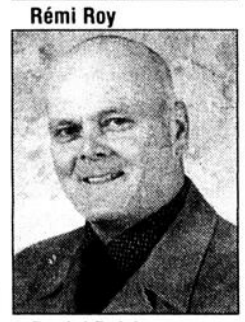
FONDATION DU CHUM

Ekram Rabbat
Président Directeur général

GROUPE CANMEC INC.
Nouveau conseil d'administration

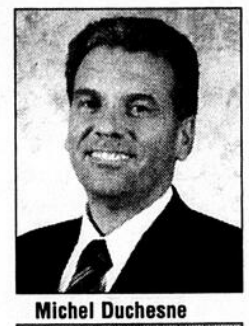


Rémi Roy



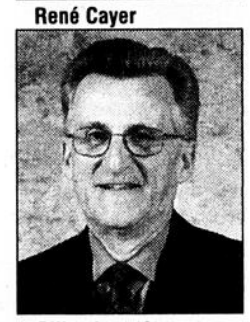
Daniel Boivin

Michel Lacroix



Michel Duchesne

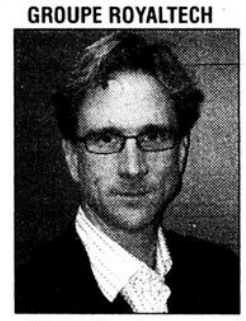
René Cayer



Gilles Lanctôt

Denis Jean

GROUPE ROYALTECH



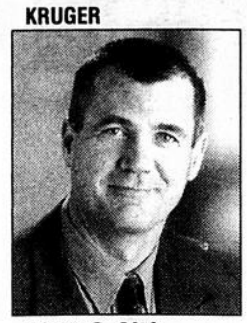
Jean Bibeau
Associé, responsable de division Sécurité Royaltech

HEC MONTRÉAL

Luc Villeneuve
Président de la campagne de financement 2005-2006

KPMG
Nouveaux associés
Peter Armstrong
Services-conseil, Vancouver
Brent Ashby
Vérification, Kamloops
David Aspinall
Stéphane Tremblay
René Leprohon
Services-conseils, Montréal
Sean Bailey
Tammy Brown
Paola Cipolla
Winnie Leung
Paul Simonetta
Steven Watts
Kevin Travers
Vérification, Toronto
Jim Bennett
Carlo De Mello
Jasvinder Kalsi
Vérification, Vancouver
David Benson
Mario Durigon
Jonathan Erling
Valerie Gillis
Alan Hutchens
Diana Lowe
Derek Melo
Erlinda Olalia-Carin
Matt Tedford
Services-conseils, Toronto
Laurie Bissonnette
Vérification, Sudbury
Robert Borrelli
Vérification, Edmonton
Jeffrey Brown
Lucia Iacovelli
Robert Davis
Fiscalité, Toronto
Jason Brown
Vérification, Calgary
Marie-Claude Coulombe
Fiscalité, Montréal
Joseph Devitt
Shelley Wickenheiser
Fiscalité, Waterloo
Bryon Dickie
Services Généraux, Calgary
Jim Gilchrist
Services-conseils, Kelowna
Philippe Grubert
Vérification, Montréal
Beverly Johnson
Vérification, Saskatoon
Robert Kowalchuk
Vérification, Winnipeg
Maureen Lafortune
Fiscalité, Sudbury
Claudia Leonardi
Robert Rowe
Pratique professionnelle, Toronto
Curtis Lester
Jodi Roworth
Fiscalité, Calgary
Geoffrey MacDonald
Fiscalité, Ottawa
Sonny MacDougall
Fiscalité, Sydney
Todd MacIntosh
Fiscalité, Frédéricton
Greg McEvoy
Services-conseils, Ottawa
Stanley Mitchell
Fiscalité, Prince George
Brian Mustard
Fiscalité, Montréal
Mark Newman
Margrit Rahilly
Services Généraux, Toronto
Andrew Newman
Vérification, Ottawa
Gregory Simpson
Fiscalité, Halifax
Dan Vigna
Vérification, North Bay
Brad Yen
Fiscalité, Vancouver

KRUGER



Pierre G. Côté
Vice-président de direction – Papiers à usages domestiques et industriels et Cartonnage de Kruger Inc.

ORDRE DES ÉVALUATEURS AGRÉES DU QUÉBEC

Monsieur Pierre Potvin, É.A.
Président pour l'exercice 2005-2007

SAMSON BÉLAIR/DELOITTE & TOUCHE
Nouveaux dirigeants
John Anderlic
Edmonton
Gary Baker
Susan Bennett
Paul Casey
Tony Ciciretto
Kathryn Constantopoulos
David Cornfield
Peter Dent
Crawford Hasting
Paul Boucher
Michael Cautillo
Garvin Deokiesingh
Paul Foley
Marlene Gibbs
Ricky Pinto
Baskaran Tajamani
Stephen Resar
Gabriel Rodriguez
Margot Thom
Norma Kraay
Bruce Laco
Shannon MacDonald
John Muffolini
Saad Rafi
Susan Hwang
Karen Irwin
Michael Tang
Alan Walker
Brent Walker
David Nielsen
Lian Zerafa
Toronto
Stéphane Bégin
Longueuil
Michèle Bertrand
Martin Granger
Étienne Bruson
Laurent Carlier
Rita Sciannamblo
Tan Ong
Montréal
Jonathan Calabrese
Saint-John
Brian Brophy
Derrick Sturge
St-John's
Diana De Acetis
Joana Maund
Wanda Parker
Dennis McNamara
National
Phil Gertsman
Jeffrey Harder
Gregg Orr
Jeff Erdman
Vancouver
Gerard Black
Rick Whitehead
Dave Wozney
Calgary

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez Chantal Normandin au (514) 392-4126

Seules les fiducies de revenu sont équitables pour l'investisseur

Sur le plan fiscal, les actionnaires des grandes sociétés se font flouer, estime le professeur Claude Laferrière

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Les épargnants qui investissent dans les fiducies de revenu obtiennent un traitement équitable du fisc. Mais cela n'est pas le cas des actionnaires de grandes sociétés boursières qui, eux, se font flouer.

C'est ce qu'affirme **Claude Laferrière,** professeur au Département des sciences comptables de l'École des sciences de la gestion de l'**Université du Québec à Montréal.**

Depuis la réforme fiscale fédérale de 1972, notre système fiscal repose sur le principe qu'on ne peut pas taxer une personne morale, c'est-à-dire une société par actions, parce que c'est une créature fictive.

Quand un mécanisme permet de transférer à des personnes « réelles », c'est-à-dire les actionnaires ou investisseurs, l'impôt imputé à ces sociétés, les spécialistes parlent alors du concept d'intégration. Les fiducies de revenu constituent une illustration parfaite de ce concept d'intégration.

La question n'est pas de discuter de la pertinence des avantages fiscaux et des crédits d'impôts versés aux entreprises, mais de s'assurer que les actionnaires paient tous les impôts assignés aux sociétés par actions qu'ils détiennent, mais pas plus. Voilà le but du concept d'intégration fiscale.

Pour les actionnaires des petites sociétés, l'intégration fiscale fonctionne bien, explique M. Laferrière. Au Québec, ces petites sociétés paient environ 20 % d'impôt sur les premiers 300 000 $ de revenus. Ce qui veut dire qu'il reste 80 % de dividendes aux actionnaires. D'après les règles fiscales, le montant des dividendes est majoré de cinq quarts (5/4), ce qui fait que les actionnaires doivent ajouter à leurs revenus personnels l'équivalent de 100 % des revenus de la société (5/4 de 80 % = 100 %). Mais comme la PME a déjà payé des impôts d'environ 20 %, les actionnaires ont droit à un dégrèvement de 20 %, afin qu'il n'y ait pas double imposition.

Commes les retenues à la source

« En fin de parcours, la société par actions n'a pas payé d'impôt pour elle-même; les revenus de la société ont été imposés dans les mains des actionnaires, au taux d'imposition des particuliers, explique M. Laferrière. C'est l'application [presque] parfaite du concept d'intégration. Ça ressemble beaucoup aux retenues d'impôt à la source sur le salaire, mais appliqué aux dividendes des actionnaires. »

Le problème, estime M. Laferrière, est que la majoration (5/4) et le dégrèvement pour les actionnaires de grandes sociétés à capital ouvert sont les mêmes que pour ceux des petites entreprises, soit environ 20 %, même si le taux d'imposition des premières diffère de celui des secondes.

« Pour toutes sortes de raisons – crédits d'impôt, amortissement, pertes, mesures fiscales spéciales, etc. – une bonne partie des revenus des grandes sociétés n'est pas imposable mais est tout de même imposée dans les mains des actionnaires, affirme M. Laferrière. Les avantages fiscaux des sociétés ne sont pas transférés aux actionnaires. Le dégrèvement devrait correspondre à l'impôt réel payé par les grandes sociétés, mais ce n'est pas le cas. »

Les participants à une caisse de retraite et les détenteurs de REER sont particulièrement pénalisés par cette situation, parce qu'il n'y a pas de majoration de cinq quarts ni de dégrèvement.

Qui profite de cette double imposition ? Le fisc, évidemment ! « **Ralph Goodale** [ministre des **Finances** du Canada] a dit que les sociétés qui sont devenues des fiducies de revenu lui font perdre 300 M$ par année. Ça lui fait une belle jambe de dire cela, parce que c'est de l'impôt des particuliers. L'impôt des sociétés est

L'impôt des sociétés est une abstraction; ce sont toujours des particuliers qui ramassent la facture, estime le professeur Claude Laferrière.

une abstraction; ce sont toujours des particuliers qui ramassent la facture. C'est carrément de la fiscalité au noir ! »

Il n'est pas normal, ajoute M. Laferrière, que les actionnaires paient des impôts quand la société qu'ils détiennent n'en a pas payé. « Imaginez un salarié qui doit payer 5 200 $ [100 $ par semaine] d'impôt par année. On retient 150 $ par semaine sur sa paie et il n'a pas droit à un remboursemsent à la fin de l'année. C'est exactement la situation que vivent les actionnaires des grandes sociétés. »

Le concept d'intégration fiscale est une des raisons qui expliquent la popularité des fiducies de revenu; elles ne transfèrent à leurs actionnaires que les impôts réellement payés.

Comme l'indique notre tableau, un Québécois imposé au taux marginal de 42,4 % paiera effectivement 424 $ d'impôt par tranche de 1 000 $ de revenu de sa fiducie (il lui restera donc 576 $ dans ses poches). Toutefois, il paiera 48,6 % d'impôt (il lui restera 514 $) si le revenu provient d'une grande société à capital-actions, parce que son dégrèvement ne correspond pas aux impôts réellement payés par celle-ci. Et

---

Félicitations !

Les personnes suivantes ont eu leur avis de nomination publié dans le journal LES AFFAIRES durant le mois de octobre 2005.

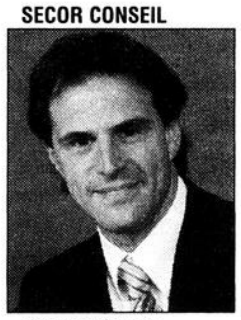
Octobre 2005

Bill Dziadyk
Mark Noonan
Mike Runia
Sandra Golberg
John Oatway
Ottawa
Gary Thiel
Regina
Jamie Lanoue
London
Len Lucier
Hamilton-Halton
Jim McDonald
David Sachvie
Winnipeg
Betty Ann Shiels
Prince George
Karren Gordon Green
Saskatoon

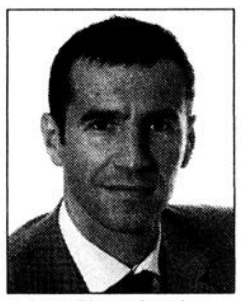
SECOR CONSEIL

Claude Desjardins
Associé directeur

SECOR CONSEIL

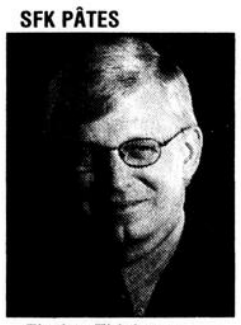


Nicolas Savoie
Directeur principal



Jean-Pierre Sablé
Directeur principal

SFK PÂTES



Florian Thivierge
Directeur général, usine de St-Félicien

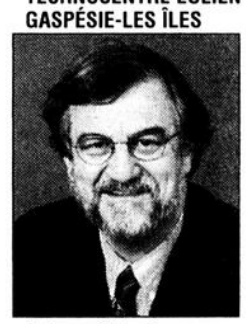
SFK PÂTES

Louis Le Blanc
Vice-président,Ressources humaines et affaires publiques

SSQ, SOCIÉTÉ D'ASSURANCES GÉNÉRALES INC.

Aurel Lessard
Vice-président aux ventes

TECHNOCENTRE ÉOLIEN GASPÉSIE-LES ÎLES



Léonard Aucoin
Président du conseil d'administration

TOWER PERRIN

Michel Tougas
Sociétaire directeur

REGROUPEMENT DES ASSUREURS DE PERSONNES À CHARTE DU QUÉBEC

Richard Bell
Président du conseil d'administration

UNION DES MUNICIPALITÉS DU QUÉBEC

Marc Croteau
Directeur général

VÉZINA DUFAULT

Pierre Vézina, C. d'AA., PAA, C.R.M.
Président et chef de la direction, marketing et ventes

ÉZINA DUFAULT

Patrice Vézina, FPAA, C.R.M.
Président et chef de la direction, exploitation

Pour plus de renseignements concernant la publication de vos avis de nomination, appelez Chantal Normandin au (514) 392-4126

25 ans à parcourir les vignobles de l'Australie à la Californie

Michel Phaneuf a vendu plus de 700 000 exemplaires du Guide du vin depuis la première édition, en 1982

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Michel Phaneuf avait vendu 6 500 exemplaires de son *Guide du vin,* en 1982, le premier du genre produit au Québec. « On vendait des guides français au Québec, mais souvent les vins dont ils traitaient n'étaient pas offerts chez nous, raconte M. Phaneuf. J'ai vu là une belle occasion. »

Plus de 700 000 exemplaires vendus plus tard, le réputé dégustateur vient de lancer aux **Éditions de l'Homme** la 25e édition de son guide, imprimé à 50 000 exemplaires. Cette « bible » de plus de 450 pages présente plus de 2 300 vins, dont 300 à moins de 20 $, et une liste de 125 *Grappes d'or,* des vins remarquables.

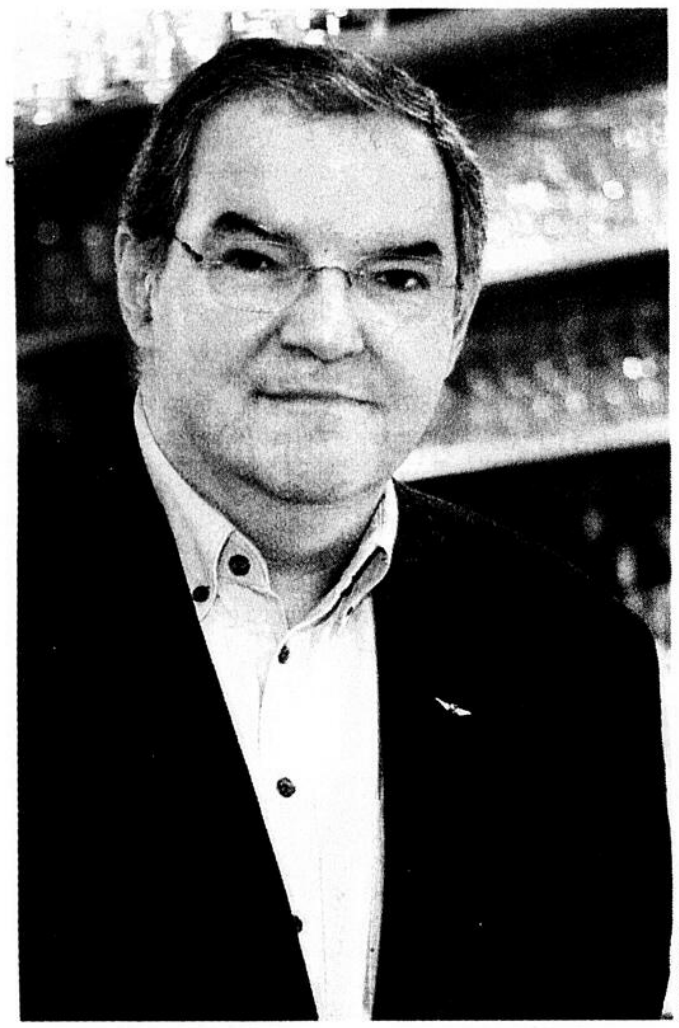
Sans oublier une sélection des meilleurs vins à boire en 2006, une section sur l'accord simplifié des plats et des vins et deux caisses de bons vins à moins de 13 $. Ce guide, qui a remporté en 2004 le *Gourmand World Cookbook Award* du meilleur guide de vin au monde en langue française, offre aussi sur 48 pages une rétrospective de ses 25 ans.

Pilote d'avion – il possède un *Cessna* –, Michel Phaneuf nous a entretenu de choses et d'autres pendant une heure, attablé à **La Petite Ardoise,** rue Laurier, devant non pas un verre de vin, mais plutôt un cappuccino. En fait, à quoi bon lui poser des questions quand à peu près toutes les réponses sont dans son guide !

Mais nous ne pouvions quitter le maître dégustateur sans lui demander son avis sur le projet de privatisation de la **Société des alcools du Québec** (SAQ), un sujet chaud depuis plus de 20 ans !

« Le Québec est l'un des rares endroits au monde où on retrouve un monopole de la distribution des vins. Si la formule était si bonne, les autres nous imiteraient ! »

Et les appellations d'origine contrôlée ? « Il y en a tellement (450) que ça ne veut plus rien dire. On se rend compte maintenant que ce système a été créé pour protéger les producteurs, et non les consommateurs. » ■



GILLES DELISLE

Michel Phaneuf, à propos de l'idée de privatiser la SAQ. « Le Québec est l'un des rares endroits au monde où on retrouve un monopole de la distribution des vins. Si la formule était si bonne, les autres nous imiteraient ! »

25 ANS, 25 VINS MÉMORABLES

À notre demande, Michel Phaneuf a dressé la liste des 25 vins les plus mémorables qu'il a goûtés au cours des 25 années de préparation de son Guide du vin.

Rouge	
Barbaresco Sori San Lorenzo 1989 de Gaja	Château Pétrus 1989
Barolo Ornato 1990	Dominus 1994
Barca Velha 1966	L'Ermitage 1989 Le Pavillon de Chapoutier
Château Latour 1990	Sassicaia 1982
Château Pichon-Longueville Comtesse de Lalande 1983	Selve di Luoti 1998, Feudi di San Gregorio
Château Margaux 1983	Tignanello 1982
Château Mouton Rothschild 1986	Vega Sicilia 1970

Blanc	
Château d'Yquem 1976	Hermitage blanc 1987 de Chave
Clos Ste-Hune 1978	Montebello blanc 1999 de Ridge Vineyards
Condrieu Luminescence 1999 de Guigal	Riesling 1998 Comtes d'Equisheim de Beyer
Corton-Charlemagne 2000 de Bonneau du Martray	Vintage Tunina 1996 de Jermann

Porto	
Porto Vintage Noval Nacional 1966	Porto Vintage Smith Woodhouse 1977

Champagne
Cuvée Sir Winston Churchill 1986 de Pol Roger

SOURCE : MICHEL PHANEUF — TABLEAU : LES AFFAIRES

SUGGESTIONS POUR VOTRE CAVE À VINS

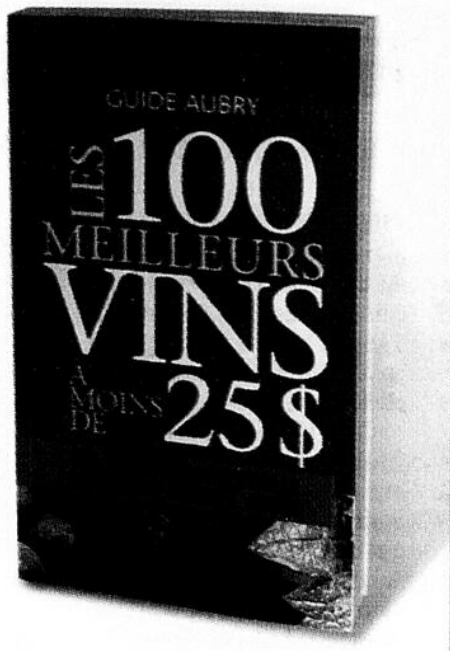
Voici des suggestions de Michel Phaneuf pour votre cave à vins, tirées de son Guide du vin 2006. Vingt-huit bouteilles qui ne pourront que se bonifier avec le temps.

Bordeaux			
Château Chauvin 2001, Saint-Émilion Grand cru classé	77 $	Château La Grave 2000, Pomerol	97 $
Château Fonroque 2001, Saint-Émilion Grand cru classé	52 $	Château Phélan Ségur 2002, Saint-Estèphe	39,75 $
Bourgogne blanc			
Bouchard Père & Fils, Meursault Genevrières 2002	85 $	Jomain, Marc; Puligny-Montrachet Les Pucelles 2002	74 $
Jobard, Rémi; Meursault Les Chevalières 2002	58 $		
Bourgogne rouge			
Bouchard Père & Fils; Beaune Grève Vigne de l'Enfant Jésus 2002	88 $	Clair, Bruno; Chambolle-Musigny 2001, Les Véroilles	58 $
		Drouhin, Joseph; Beaune Clos Des Mouches 2002	74 $
Sud-Ouest et Savoie			
Château du Cèdre, Le Cèdre 2001, Cahors	59 $	Château Lamartine 2002, Cuvée particulière, Cahors	22,60 $
Château Laffitte-Teston 2002, Vieilles vignes, Madiran	24,25 $		
Italie			
Ca'Marcanda, Magari 2002, Toscana	68 $	Isole E Olena, Cepparello 2000, Toscana	59 $
Casanova di Neri, Pietradonice 2001, Sant'Antimo	114 $	La Massa, Chianti Classico 2001, Giorgio Primo	90 $
Felsina, Chianti Classico 2003, Berardenga	26,20 $	Riecine, Chianti Classico Riserva 2000	60 $
Frescobaldi, Montesodi 2001, Chianti Rufina	56 $		
Portugal			
Ferreira, Casa Ferreirinha Reserva 1996, Douro	53 $	Alves de Sousa, Domingos; Quinta da Gaivosa 2000, Douro	51 $
États-Unis			
Dominus 2001, Napa Valley, Dominus Estate	115 $	Kenwood, Cabernet sauvignon 2002, Jack London Vineyard, Sonoma Valley	42,75 $
Australie			
Lindemans, Limestone Ridge 1999, Shiraz-Cabernet, Coonawarra	48,75 $	Vasse Felix, Cabernet sauvignon 2001, Western Australia	34 $
Porto (tous des vintage)			
Dow's 2000	92 $	Smith Woodhouse 2000 (demi-bouteille)	39 $
Fonseca 2000	132 $	Taylor Fladgate 2000	140 $
Quinta do Vesuvio 2000	97 $		

SOURCE : LE GUIDE DU VIN 2006, MICHEL PHANEUF, ÉDITIONS DE L'HOMME — TABLEAU : LES AFFAIRES

Les 100 meilleurs vins à moins de 25 $, selon Jean Aubry

Le livre répertorie les restaurants où apporter son vin



Jean Aubry, chroniqueur de vins au quotidien *Le Devoir,* lance cette année le *Guide des 100 meilleurs vins à moins de 25 $.*

Le *Guide Aubry 2006* (18,95 $) est publié par **Les Éditions Transcontinental,** propriété de **Médias Transcontinental,** qui publie aussi le journal LES AFFAIRES.

Le Guide contient entre autres une section sur les meilleurs vins rouges, une autre consacrée aux meilleurs blancs, aux mousseux et aux champagnes, aux apéros ainsi qu'aux portos et aux spiritueux. En plus, on y retrouve un petit guide de 15 pages sur les restaurants où l'on peut apporter son vin.

Tiré du Guide Aubry, voici les vins à moins de 15 $ qui ont reçu trois étoiles. Précisons qu'aucun vin rouge, blanc, rosé ou porto de moins de 25 $ n'a mérité quatre ou cinq étoiles. ■ **D.F.**

LES MEILLEURS VINS À MOINS DE 15 $

Rouge	
Château de Lastours 2002	12,10 $
Cruz de Piedra 2004	12,10 $
Château La Lieue 2004	13,65 $
J. Carrau Pujol Gran Tradicion 2001	14,20 $
Fiddlers Creek 2002	14,95 $
Blanc	
Château du Cléray 2003	14,05 $
Serego Alighieri Possessioni Bianco 2004	14,55 $
Rosé	
Château de Nages 2004	14,45 $
Château Bellevue La Forêt 2004	14,60 $
Porto blanc	
Porto Blanc Ferreira	14,95 $
Porto Fonseca Guimarens	14,95 $
Mousseux	
Nivole 2004	11,90 $

SOURCE : GUIDE AUBRY 2006, LES ÉDITIONS TRANSCONTINENTAL
TABLEAU : LES AFFAIRES

LES GRAPPES D'OR 2006 À MOINS DE 20 $

C'est ce que Michel Phaneuf appelle ses bonheurs de l'année, des vins « particulièrement remarquables ». Nous vous présentons 22 des 125 produits figurant cette année sur la liste sélecte du dégustateur, soit 15 rouges et 7 blancs à moins de 20 $.

Rouge	
Alves de Sousa, Quinta das Caldas 2003, Douro	16,05 $
Château Coupe Roses 2003, Les Plots, Minervois	19,80 $
Château de Gourgazaud 2003, Réserve, Minervois La Livinière	19,00 $
Château Mourgues du Grès 2004, Les Galets Rouges, Costières de Nîmes	17,40 $
Domaine Clavel, Les Garrigues 2003, Terroir de la Méjanelle, Coteaux du Languedoc	19,10 $
Domaine de la Janasse 2004, Terre de Bussière, Vin de Pays de la Principauté d'Orange	18,30 $
Domaine de Petit Roubié 2003, Syrah, Vin de Pays de l'Hérault	17,15 $
Domaine Magellan, Ponant 2003, Vin de Pays des Côtes de Thongue	15,45 $
Dominio del Arenal 2004, Utiel Requena, Casa de Calderon	14,90 $
Errazuriz, Cabernet sauvignon 2003, Max Reserva, Aconcagua	18,20 $
L'Orangerie de Pennautier 2004, Vin de Pays de la Cité de Carcassonne	12 $
Legrand, René-Noël; Saumur-Champigny 2003, Les Terrages	19,50 $
Ramos Pinto, Duas Quintas 2002, Douro	17,40 $
Torres, Miguel; Gran Coronas 2001, Don Miguel Torres, Penedès	19,95 $
Yalumba, Bush Vine Grenache 2003, Barossa	19,80 $
Blanc	
Château Bonnet 2004, Entre-deux-Mers	16,45 $
Château Roquebrun 2004, Coteaux du Languedoc, Cave Les vins de Roquebrun	18,05 $
Concha y Toro, Trio 2004, Sauvignon blanc, Casablanca Valley	15,25 $
Château St-Martin de la Guarrigue 2003, Coteaux du Languedoc	18,95 $
Château Tour des Gendres 2003, Cuvée des Conti, Côtes de Bergerac	16,90 $
Domaine Hatzimichalis, Ambelon 2003, Opountia Locris	19,90 $
Mission Hill, Pinot blanc 2004, Five Vineyards, Okanagan Valley	13,95 $

SOURCE : LE GUIDE DU VIN 2006, MICHEL PHANEUF, ÉDITIONS DE L'HOMME
TABLEAU : LES AFFAIRES

Voyageur du vin, un livre-photos de Michel Phaneuf

« Le vin est devenu une destination touristique importante, affirme le dégustateur **Michel Phaneuf.** La vallée de Napa, région viticole de Californie, est la deuxième destination touristique aux États-Unis, après **Disney World.** »

M. Phaneuf explique cette popularité grandissante du tourisme du vin par l'intérêt croissant du public pour le vin, mais aussi pour la beauté des régions viticoles, qui regorgent de bonnes tables.

Justement, pour souligner le 25e anniversaire de son *Guide du vin,* Michel Phaneuf publie ces jours-ci, aux **Éditions de l'Homme,** un livre composé des photographies prises au cours de ses multiples expéditions dans les vignobles du monde. *Voyageur du vin* présente plus de 200 photos commentées provenant de vignobles de France, évidemment, mais aussi d'Espagne, du Portugal, d'Australie, du Chili, de la Californie et de bien d'autres pays producteurs de vin. ■ **D.F.**

Opportunité limitée. Plaisirs illimités.

La RL A-Spec: Suspension sport • Trousse Aero intégrale avec jupes avant, arrière et latérales • Aileron de coffre • Roues chromées de 18 po avec pneus sport toutes saisons Michelin Pilot • Moteur VTEC®† de 300 chevaux • Transmission intégrale super maniabilité (SH-AWD) • Chaine sonore ambiophonique Premium, DVD-Audio • Système de navigation Acura[1] avec reconnaissance bilingue de la voix et commandes sur le volant

ACURA

Modèle A Spec présenté

†VTEC est une marque déposée de Honda Motor Co. Ltd. [1]La basse de données routières du système de navigation Acura couvre les région métropolitaines principales du sud du Canada et des 48 états contigus des États-Unis. Pour obtenir une liste courante des régions détaillées couvertes, consulter le site Web Acura: www.acura.ca

Comment éviter les fraudes dans les fonds de couverture

Dans la foulée des récents scandales, le journal LES AFFAIRES demande à un spécialiste new-yorkais de dévoiler ses trucs

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Les fonds de couverture ne cessent de gagner en popularité, mais ils évoluent toujours dans un univers obscur.

Voilà pourquoi il est essentiel de mener une enquête approfondie sur les gestionnaires de ces fonds, affirme un spécialiste new-yorkais.

« L'enquête sur les gestionnaires de fonds de couverture représente un élément clé de mon travail. En fait, je passe 80 % de mon temps à leur parler », a expliqué aux AFFAIRES **Farzine Hachemian,** fondateur et associé directeur de **Celestar Capital,** lors d'un récent passage à Montréal.

Celestar gère pour le compte de clients institutionnels plus d'un milliard de dollars US (1 G$ US). En plus d'offrir des services-conseils pour la sélection de fonds, elle gère ses propres fonds de fonds.

De nombreuses histoires de fraude ont fait la manchette en Amérique du Nord dans les derniers mois.

La première étape du travail d'enquête consiste à trouver des gestionnaires de talent.

Il s'agit d'un processus complexe d'autant plus que l'industrie, qui est en plein boom, compte plus de 8 000 fonds. « Et ce n'est pas parce qu'il y en a plus qu'il y a un nombre croissant de fonds de qualité », souligne M. Hachemian.

La plupart des consultants ont recours à des bases de données pour trouver leurs gestionnaires. Mais selon M. Hachemian, le meilleur moyen de dénicher les perles rares reste le bouche-à-oreille.

Celestar vise à couvrir toutes les stratégies de placement, mais elle élimine d'emblée certains types de gestionnaires, comme ceux qui utilisent un effet de levier trop important.

M. Hachemian privilégie les gestionnaires aptes à offrir des rendements supérieurs de façon constante à ceux qui produisent des rendements élevés sur de courtes périodes.

Le meilleur moyen de dénicher les perles rares reste le bouche-à-oreille, dit un spécialiste new-yorkais.

Sources de problèmes

M. Hachemian attribue la défaillance des fonds de couverture à trois facteurs.

Le premier découle des « mauvais paris » que prennent les gestionnaires. Le fiasco de **Long-Term Capital Management,** survenu en 1998, en est selon lui un bon exemple.

Ce fonds de couverture à très fort effet de levier avait pris des positions sur des produits dérivés que l'évolution du marché obligataire a contrariées.

La fraude constitue une autre source importante de défaillance des fonds. Dans ces cas, les gestionnaires sont de véritables criminels et partent avec l'argent de leurs clients.

De nombreuses histoires de fraude ont fait la manchette en Amérique du Nord dans les derniers mois, dont les cas présumés des sociétés canadiennes **Norshield** et **Portus.**

Selon M. Hachemian, la principale raison qui explique la défaillance des fonds de couverture est de nature administrative. Dans ces cas, les gestionnaires passent plus de temps à s'occuper des tâches administratives qu'à gérer leur fonds.

Des moyens de se protéger

Il existe selon M. Hachemian divers moyens pour limiter les risques de se faire piéger par des fraudeurs.

Il faut tout d'abord s'assurer que le gestionnaire n'ait pas de dossier criminel. Pour ce faire, il fouille dans les bases de données judiciaires pour déceler tout antécédent.

On vérifie ensuite si le gestionnaire a déjà eu des démêlés avec les instances réglementaires en consultant le site Internet de la **Securities & Exchange Commission** (SEC).

On utilise aussi ce site pour valider le curriculum vitae. Il faut selon lui vérifier si le gestionnaire place une partie de ses avoirs dans son fonds. «Il est anormal qu'un gestionnaire bien établi n'investisse pas dans son propre fonds », juge-t-il.

Comprendre la façon dont un gestionnaire investit est aussi un élément essentiel.

M. Hachemian concède qu'il était difficile à première vue de savoir que **Michael Lauer,** dirigeant du fonds Lancer Offshore dans lequel plusieurs caisses de retraite québécoises ont perdu des centaines de millions de dollars, était un fraudeur.

« C'était un excellent vendeur. Mais après avoir mené une enquête sur ses placements, nous avons découvert des anomalies dans sa méthode d'investissement. »

Malgré tous les récents scandales qui ont entaché la réputation des fonds de couverture, M. Hachemian croit qu'il y aura une plus grande transparence grâce à la sophistication croissante de la recherche. ■

QU'EST-CE QU'UN FONDS DE COUVERTURE?

Les fonds de couverture sont des fonds d'investissement qui ont recours à des stratégies de placement non traditionnelles, comme la vente à découvert d'actions, dans le but de générer des rendements positifs, et ce, peu importe la direction des marchés boursiers et obligataires.

Les fonds de couverture, ou *hedge funds* en anglais, sont de plus en plus considérés comme une catégorie d'actif, au même titre que les actions.

Le risque inhérent à ces fonds dépend de la nature du fonds, Il dépend qussi du style d'investissement de son gestionnaire. ■

Nomination

Mary-Ann Bell est nommée à la présidence du conseil d'administration du ***Y des femmes de Montréal.***

Le Y des femmes de Montréal, qui célèbre cette année son 130e anniversaire, est heureux d'annoncer la nomination de Mary-Ann Bell à titre de présidente de son conseil d'administration.

Diplômée de l'École Polytechnique de Montréal en génie industriel et titulaire d'une maîtrise en télécommunications, Mary-Ann Bell évolue dans le monde des télécommunications depuis plus de 20 ans. Elle a occupé différentes fonctions au sein de Bell Canada, notamment le poste de vice-présidente du service à la clientèle à Bell Mobilité et à Bell Québec.

En juin 2003, Mary-Ann Bell a été nommée première vice-présidente – centre de contacts clients. Dans le cadre de ses fonctions actuelles, elle dirige l'ensemble des services à la clientèle desservant les marchés consommateurs – Sympatico, Bell Mobilité, Bell ExpressVu ainsi que les équipes Bell affectées aux abonnés des services téléphoniques.

Mobilisatrice reconnue par ses pairs, Mary-Ann Bell s'est par ailleurs bâti une réputation de mentor auprès de nombreux employés de l'entreprise. Elle se distingue également par son implication dans différents conseils d'administration du secteur social, du milieu des affaires et du monde de l'éducation. En effet, elle est membre du conseil d'administration de Centraide et siège également au conseil d'administration de Nordia et de celui de BCE Elix. De plus, elle est membre du conseil d'administration de l'Institut national de recherche scientifique, l'Université (INRS) et de l'Institut international des télécommunications (IIT).

Y des femmes

Membre de YWCA Canada

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						
Barclays Inc + Gr Split Tr	11,56	4,32	3,60	27,38	52,21	—
MTC Fonds croiss. - 1 Inc	9,85	3,54	6,27	11,58	15,70	1,94
Brascan. Total Return Fund	9,84	3,52	– 2,49	12,43	—	—
Mill Talvest Nouv gén	31,72	2,79	6,65	13,72	34,05	19,06
Mawer nouveau Canada	35,16	2,75	0,47	5,77	22,97	24,43
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
Faircourt Split Five Tr	25,85	15,07	2,09	23,62	64,81	—
Faircourt Split Seven Tr	21,51	12,98	3,32	35,71	78,83	—
Faircourt Inc&GroSpl Tr	16,05	10,85	2,46	25,82	—	—
Faircourt Income Split Tr	10,35	9,61	2,23	27,88	67,42	—
PRO-VEST Gro & Income	10,92	4,67	2,46	14,67	29,10	—
REVENU CANADIENS						
Fonds de revenu STRATA	15,79	11,67	– 1,05	22,64	53,90	—
MINT Income Fund	12,48	7,12	2,92	24,47	46,99	34,52
COINS	9,20	6,75	1,32	13,79	34,07	—
Criterion Business Tr TA	7,28	6,64	– 4,65	– 9,06	—	—
PATHFINDER Income Fund	14,34	6,30	2,57	21,19	37,92	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Acuity T C Rev et Bonnet	11,04	5,19	2,23	13,92	33,01	—
Creststreet Managed Inc	10,23	3,86	1,65	13,64	—	—
Fid revenu mensuel élève	10,66	1,81	1,14	—	—	—
Middlefield can. Bal Cl	14,37	1,34	2,27	16,63	32,04	16,82
Div rev. et cr Clarington	9,32	1,16	– 0,43	5,89	—	—
ACTIONS AMÉRICAINES						
First Tr DOW 10, 2003 C$	12,22	2,66	– 3,14	– 9,25	– 10,24	—
Middlefield US Equity Cl	8,35	2,45	1,62	7,59	14,30	4,33
AIC cat. SICAV avant amér.	4,46	2,29	0,94	3,62	4,14	1,19
AGF cat. titres amér, val.	5,64	2,17	– 1,74	– 0,18	0,90	5,97
GBC Croissance nord-amér.	14,51	2,04	1,02	11,19	17,63	12,04
INTERNATIONAUX						
Franklin Japon class socA	4,99	3,10	10,13	19,33	24,38	9,48
GWL Japan Equity (M) DSC	154,07	2,87	5,17	4,70	11,22	10,44
GWL Japan Equity (M) NL	152,47	2,86	5,15	4,59	10,98	10,21
Mac Sel Mgrs Japan Cap-B	11,85	2,85	5,24	5,07	11,94	10,77
Mac Sel Mgrs Japan cap. Cl	9,72	2,85	5,22	4,93	11,58	10,28

LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
RBC Vie Accr var	25,55	– 2,28	5,41	13,88	26,74	19,33
Concordia actions	34,73	– 2,04	3,44	12,32	22,72	16,44
Diamant Strat contre-cour	10,75	– 1,67	– 1,31	0,65	8,60	9,33
Concordia crois. spéciale	51,70	– 1,66	2,90	9,69	27,58	22,72
Mac Ivy Dist Entreprise	7,42	– 1,53	0,81	3,31	7,18	8,49
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
AGF Direction Chine	10,58	– 3,56	1,74	9,02	10,57	18,69
Mavrix exploration	16,49	– 2,94	2,81	– 10,60	2,73	24,59
All-Star Port Nts Sr 1	12,02	– 2,62	2,18	7,51	18,45	—
Brascan. Adj Rate Trust 1	22,33	– 2,29	– 0,49	—	—	—
XIT	6,56	– 2,29	– 1,43	– 4,71	– 6,43	34,68
REVENU CANADIENS						
SEI Oblig. à long terme -P	11,92	– 1,55	– 1,23	10,07	18,34	—
SEI oblig. long terme - I	10,74	– 1,53	– 1,15	10,63	19,54	—
SEI Oblig. à long terme -O	10,78	– 1,51	– 1,09	11,02	20,38	—
Franklin rev. élevé	8,87	– 1,44	– 3,32	– 1,86	– 4,41	—
Frnkln Fonds rev. strat.	8,43	– 1,29	– 2,83	– 2,85	– 4,17	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
ESI Managed Portfolio	10,19	– 1,85	1,13	5,67	—	—
RBC Vie Fonds équilibré	25,81	– 1,33	3,08	9,35	18,06	12,52
Concordia équilibré strat.	23,93	– 1,24	1,86	8,67	16,32	12,03
Desjardins Équil. Quebec T	10,61	– 0,91	0,07	4,27	12,58	—
Desjardins Équil. Québec	14,49	– 0,91	0,06	4,27	12,59	10,66
ACTIONS AMÉRICAINES						
MD Croiss petites cap. US	3,54	– 2,75	0,00	9,65	13,64	6,90
SW Trimark Soc. amér. (B)	7,61	– 1,93	– 3,44	– 3,56	– 2,61	0,55
Maritime Découverte (A&C)	11,41	– 1,92	– 0,33	11,97	23,96	9,86
Maritime Découverte - B	8,05	– 1,92	– 0,33	11,98	23,98	9,84
SW II Trimark soc. amér. F	7,39	– 1,86	– 3,54	– 4,03	– 3,42	– 0,26
INTERNATIONAUX						
Excel Fonds Chine	1,30	– 5,14	0,83	– 1,85	– 5,39	0,63
Excel Fds Inde Chine RER	3,70	– 4,13	3,64	11,16	8,04	2,73
Excel Fonds Inde	14,42	– 3,77	4,46	19,19	43,81	44,07
Talvest Chine plus	10,60	– 3,28	1,68	– 0,52	2,68	8,36
HSBC act. chinoise inv.	10,29	– 3,25	3,62	12,15	11,19	—

SOURCE : FUNDATA CANADA

Quand doit-on préférer les fonds d'obligations aux obligations ?

Il est préférable de s'assurer d'abord du bon rendement de ses obligations

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

Mes interrogations portent sur les fonds d'obligations. Pour moi qui détient des obligations dont les rendements oscillent autour de 3 % ou 4 %, il est tentant d'investir dans les fonds d'obligations, lesquels semblent rapporter beaucoup plus.

Mais ces fonds sont-ils beaucoup plus risqués que les obligations gouvernementales ou celles des municipalités ?

Comment ces fonds dégagent-ils des rendements de deux à trois fois supérieurs aux obligations ordinaires ? Cela a toujours été un mystère pour moi, mystère qu'aucun planificateur financier n'a pu m'expliquer clairement afin que je puisse en mesurer le risque et comprendre vraiment ce type d'investissement.

J'aimerais que vous éclairiez ma lanterne.

– Pierre Laroche

Pour être en mesure de comparer les obligations que vous detenez aux fonds d'obligations que vous pourriez acheter, Il faut d'abord comprendre comment se calcule le rendement d'une obligation, car le rendement de vos obligations est peut-être bien supérieur à ce que vous croyez.

Supposons que vous déteniez depuis le début de l'année une obligation du gouvernement du Québec qui vient à échéance dans 10 ans et dont le taux d'intérêt est de 5 %, et que vous l'ayez payée 100 $ l'unité. Votre rendement de cette année sera composé de deux éléments. D'abord, vous réaliserez un rendement de 5 % grâce aux intérêts que vous toucherez durant l'année sous forme de deux coupons d'intérêt.

Mais aussi, le prix de votre obligation aura fluctué durant l'année, ce qui entraînera un gain ou une perte en capital, du moins sur papier. Ce gain ou cette perte viendra augmenter ou diminuer votre rendement.

Le prix d'une obligation fluctue en fonction des taux d'intérêt. Si les taux montent, le prix des obligations baisse, et inversement, si les taux baissent, le prix des obligations monte. Pour comprendre ce fonctionnement du prix des obligations, imaginez simplement que les obligations de 10 ans offertes aujourd'hui par le gouvernement du Québec offrent un taux d'intérêt de seulement 4 %, comparativement à 5 % lorsque vous les aviez achetées l'an dernier.

Vos obligations ont sûrement une plus grande valeur que les nouvelles obligations, car elles vous rapportent plus d'intérêt. Le prix sera donc plus élevé. Et cette augmentation du prix causée par la baisse du taux se traduit par un gain en capital qui vient s'ajouter à votre rendement.

Le rendement total d'une obligation est donc le total des intérêts gagnés et du gain (ou de la perte) en capital réalisé durant la période. Pour leur part, les fonds d'obligations font cet exercice tous les jours, c'est-à-dire qu'ils établissent la valeur des fonds en mesurant à la fois le prix et les intérêts courus de toutes les obligations qu'ils détiennent.

C'est parce que vous ne faites pas ce calcul que vous croyez que le rendement des fonds d'obligations est supérieur au rendement de vos obligations. Mais en réalité, ces rendements ne sont peut-être pas si différents.

Liquidité ou croissance du capital

Quant à savoir si vous devriez détenir plutôt des fonds d'obligations que les obligations, je crois qu'il y a deux éléments que vous devez considérer : vos besoins de liquidités et votre capacité de gérer vous-même votre portefeuille.

Il est préférable de détenir des obligations si votre objectif est de vous permettre de satisfaire vos besoins de liquidités. Vous achetez alors des obligations dont les échéances correspondent aux dates auxquelles vous devrez retirer votre argent. Si vous détenez des fonds d'obligations, le moment où vous auriez à liquider une partie de vos fonds pour faire face à vos besoins de liquidités pourrait ne pas être favorable, compte tenu que la valeur des fonds fluctue continuellement.

Mais lorsque les obligations ont pour objectif d'assurer la diversification du portefeuille et de participer à la croissance du capital, les fonds d'obligations deviennent souvent l'instrument de choix. Étant donné qu'une partie du rendement des obligations provient du gain ou de la perte en capital occasionné par les fluctuations du prix des obligations, il est peut-être sage de confier la gestion de ses obligations à des experts.

C'est ce que vous faites en achetant un fonds d'obligations. Le rôle du gestionnaire sera de maximiser le rendement en achetant et en vendant les obligations au moment approprié. Cela demande de prévoir l'évolution des taux d'intérêt, ce qui n'est pas une mince tâche pour le commun des mortels.

De plus, parce qu'ils négocient des obligations en quantité importante, les gestionnaires de fonds d'obligations profitent de frais de transaction beaucoup moins élevés en pourcentage que les particuliers qui effectuent de plus petites transactions. ■

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre à vos préoccupations en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions par courriel (*jean.gagnon@transcontinental.ca*), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses,
Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Les sociétés dont on parle

A2M 24
A2M 26
Activision 25
AIM Québec 27
Alcan 53
Alcoa B4
Anglogold Ashanti 83
Apple 20
Astral-CHUM 22
Babel Media 24
Barrick Gold 83
Beckett 89
Bell Canada 22, 53
Bombardier 11, 12, 14, 41, 71
Bowater A5
Breakwater Resources 83
Caisses populaires Dorval-Pointe-Claire B2
Canadien National 76
Cascades A5
CEDROM-SNi 4
Centennial Fine Wine and Spirits 20
Certicom Corp. 76
CGI (Groupe) 22
Cisco 20
Clarke 87
Colliers International 4
Compagnie de la Baie d'Hudson 73, 87
Cott Corporation 87
Demtec 36
Disney World 93
E.I. du Pont dee Nemours and Co. 76
Éditions de l'Homme 92, 93
Eedo 19
Eka Chimie Canada A8
Electronic Arts 24
EnCana 76
Enerplus Resources Fund 87
Éocycle Technologies 28
Flextronics International 15
Flextronics 13
Fording Canadian Coal Trust 76
Frito Lay A8
Galvacor A8
Gameloft 24
Gameloft 26
Gaz Métro B4
General Motors 20
Goldcorp 83
Goodfellow 76
Groupe Omega 28
Haemacure 87
Haycore Canada 58
Héma-Québec A8
Hollinger 71
Humagade 26
Husbay Minerals 83
Hydro-Québec B2
Impressions Alliance 9000 .....B2
INOVESCO B2
Integro Montréal 4
Intuitive Surgical 76
IPSCO 76
Jamdat 24
Jamdat 26
Kruger A5
KSA Canada 89
Laboratoires Paladin 86
Lambert Somec 59
Lapierre et Verreault (Groupe) 36
Loblaws A8
LVM-Londatec B2
Maxi-Therm A8
MCO Capital 87
Medias Transcontinental 4, 93
Metro 85
Microsoft 32
Mines Richmont 84
Mountain Equipment Co-op A3
Newmont Mining Corp. 83
Nintendo 26
Norampac B2, B5
Norbourg 71
Nortel Networks 22
Novacap 27
OPMEDIC (Groupe) 88
Pason Systems 69
Patricia Mining 84
PCI-Perrault Conseil 4
Pecunia 32
Petites-Mains B2
Placer Dome 83
Polychem 58
Potash Corp. 76
Pratt & Whitney Canada A8
Pratt& Whitney Canada B2
Proden B2
Producers Oilfield Services 69
Produits chimiques G.H. A8
Relizon Canada B2
Revenu Québec B2
Rio Tinto 53
RSW A8
S.E. Techno Plus 27
Saputo 85
Sécuro Vision B2
Sherwin-Williams 76
SIXPRO B2
Société minière Louvem 84
Solutions énergétiques Énerconcept A8
Sony 26
SOPREMA B2
Sous-Traitance
Industrielle Québec B2
Sun Microsystems 22
Teck Cominco 83
Tenrox 27
Toshiba 70
Transocean 69
Trican Wells Service 69
TVA (Groupe) 77
Ubisoft 23, 24, 26
Uni-Sélect 77
Victor Innovatex 53
Videotron 4
Western Lakota Energy Services 69
WorldCom 71
Wyeth Canada B2

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 Aabonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre journal.

Appelez, vous ne risquez rien :

1 800 463-5229

Obligations boursières du Québec

Capital garanti à 100 %. Rendement selon l'Indice Québec-30MC*.

5 ans	10 ans
Rendement maximal de 60 %	Sans limite de rendement

Émission en vente jusqu'au 25 novembre 2005.

www.epq.gouv.qc.ca

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

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

Épargne Placements Québec

Plus de gens d'affaires choisissent RBC®.

Selon une étude de renseignements commerciaux* de RBC menée par Maritz Research en 2005, les propriétaires d'entreprise recommandent RBC plus que toute autre institution financière au pays. À quoi attribuer cette enviable réputation ? Au dévouement de ses conseillers à l'entreprise. À l'expertise de ses directeurs de comptes à la petite entreprise, qui savent gérer à la fois les finances personnelles et d'affaires des propriétaires d'entreprise très occupés. À ses spécialistes du financement agricole, qui sont diplômés en agriculture. À sa série *Le Guide*, qui fournit notamment des conseils pratiques en matière de marketing et d'exportation. À ses directeurs de comptes, qui sont conscients des exigences particulières de l'industrie des sciences et des technologies.

Pour RBC, chaque propriétaire d'entreprise est unique. Voilà sans doute pourquoi ils sont si nombreux à recommander RBC.

Renseignez-vous sur nos services aux entreprises en composant le 1-800-ROYAL® 2-0, en vous adressant à un représentant de votre succursale ou en consultant le www.rbcbanqueroyale.com/choix-affaires.

JE CHOISIS › RBC™

RBC

® Marques déposées de la Banque Royale du Canada. ™ Marque de commerce de la Banque Royale du Canada.
* Cette étude a été menée entre le 7 juillet et le 12 septembre 2005 auprès d'un échantillon représentatif de 2 979 entreprises à l'échelle nationale.