

AFFAIRES



TECHNO
LA VIE DE BUREAU SIMPLIFIÉE PAGES 6 ET 7

S&P/TSX
10898,20
+120,97 (+1,12%)

TSX CROISSANCE
1991,22
+18,95 (+0,96%)

DOW JONES
10678,56
+82,63 (+0,78%)

DOLLAR
84,93 ¢ US
+0,32 ¢

La vente de F. Farhat déclenche un conflit

Le fabricant des lunettes Easyclip se retrouve au coeur d'une bataille juridique après avoir acheté le réseau de franchises de lunetterie F. Farhat.

PAGE 8



Tout le monde veut de l'essence... mais pas un pipeline

Le projet d'Ultramar, de construire un pipeline entre Montréal et Québec, fait face à de l'opposition.

PAGE 2

L'érosion des sièges sociaux à Montréal

Depuis cinq ans, le rythme de disparition des sièges sociaux dans la métropole s'est accéléré, rapport notre chroniqueur Claude Picher.

PAGE 5

LE CHIFFRE DU JOUR
363 millions

Les revenus des services de télévision spécialisée et de télévision payante de langue française ont atteint 363 millions de dollars en 2004 au Québec. Il s'agit d'une hausse de 7,4 % sur l'année précédente. Ce secteur industriel est très rentable puisque les bénéfices avant impôt se sont chiffrés à 73,5 millions l'année dernière.

Source : Institut de la statistique du Québec

Acquisition.biz

Pour acheter ou vendre une entreprise:
www.acquisition.biz

LA BATAILLE DES MAGAZINES POPULAIRES

Variation du tirage sur sept ans

<p>7 JOURS 105 053 exemplaires -29 %</p>	<p>LA SEMAINE 115 003 exemplaires Lancé en février dernier</p>
<p>LE LUNDI 35 125 exemplaires -43 %</p>	<p>DERNIÈRE HEURE 26 978 exemplaires -57 %</p>

Source : Audit Bureau of Circulation (exemplaires vendus, moyenne sur six mois)

Les magazines grand public se multiplient au Québec et tout indique que ce n'est pas fini. Le prolifique éditeur Claude J. Charron, qui a lancé La Semaine au début de l'année et semé la zizanie entre Quebecor et Transcontinental, mijote d'autres projets. Le marché suivra-t-il? Les experts croient que non. UN DOSSIER de Maxime Bergeron en page 3

Note : Les derniers chiffres disponibles pour les publications de Quebecor (7 Jours, Le Lundi, Dernière Heure) datent de décembre 2004. Ceux de La Semaine datent de juin 2005.

L'EMPLOI DOPE LE HUARD



En août, 27500 Canadiens de plus qu'en juillet détenaient un emploi, ce qui a permis de garder le taux de chômage à 6,8 % et de tonifier le huard. La devise canadienne a même franchi la barre des 85 cents US hier, avant de se replier un tantinet.

Au Québec, le marché du travail a aussi montré beaucoup de vitalité avec 16 900 emplois en plus. Ils s'ajoutent aux 25 800 créés en juin et aux 15 300, en juillet.

L'arrivée de plus de 18 000 personnes au sein de la population active explique que le taux de chômage est demeuré stable à 8,4 %, a fait savoir hier Statistique Canada.

Depuis le début de l'année, l'économie canadienne a créé 137 500 emplois, éclipsant le score enviable de 130 300 enregistrés durant les huit premiers mois de 2004.

Après un hiver médiocre, le Québec compte désormais 31 700 emplois de plus qu'au 31 décembre (23 % du total canadien), soit davantage que son poids relatif dans l'économie canadienne.

Donnée encourageante, le solde de 27 500 emplois est le résultat de 35 000 nouveaux postes à temps plein et de la destruction de 8000 jobs à temps partiel. Les nouveaux emplois sont concentrés dans le secteur privé.

Ces bons chiffres, jumelés à des cours du pétrole qui se raffermissent depuis deux jours et au tour de vis sur le crédit donné mercredi par la Banque du Canada ont poussé le huard jusqu'à 85,03 cents US en début de séance. Des prises de profit en fin de semaine l'ont ramené en fin d'après-midi à de 84,93 cents US, en hausse tout de même de 32 centièmes sur la veille.

Il avait commencé cette semaine de quatre jours ouvrables à 84,21 cents US.

« Les probabilités sont très bonnes que le dollar canadien enregistre un nouveau sommet dans les prochains jours », juge Hughes Lajeunesse, vice-président principal, marchés des capitaux et devises, de BNP Paribas.

Le huard avait atteint 85,32 cents US le 24 novembre, une marque devenue seuil de résistance technique pour les cambistes. Une fois franchi, croit M. Lajeunesse, le prochain sera le pic de 89,37 cents US atteint en 1991.

« En ayant choisi d'omettre toute allusion à la monnaie dans le communiqué faisant part de la hausse de son taux directeur mercredi, la Banque du Canada a pavé la voie à

son appréciation », souligne Stéphane Marion de la Financière Banque Nationale.

Comme les chiffres de l'emploi sont garants d'une consommation soutenue au cours des prochains mois, les probabilités qu'elle porte à 3,0 % son taux directeur dès le 18 octobre augmentent, ce qui stimule le huard.

Dans une allocution prononcée hier à Calgary, le gouverneur David Dodge a réaffirmé qu'il n'est pas souhaitable que les banques centrales interviennent pour freiner le réalignement monétaire provoqué par le déficit commercial abyssal des États-Unis. Pour réduire ce dernier, « cela suppose une augmentation du volume net des exportations américaines et une baisse des exportations nettes ailleurs dans le monde, de même qu'une hausse de la demande intérieure dans d'autres pays ». Bref, cela suppose ce qui se passe au Canada...

La poussée du huard inquiète quelques économistes qui notent la disparition d'emplois en usine. En août, la fabrication canadienne a perdu encore 8500 emplois portant le total à 90 400 depuis le début de l'année.

Gains de productivité

Au Québec, ce n'est guère mieux avec des chiffres de 1600 et de 27 700 emplois en moins dans le secteur de la fabrication.

D'aucuns y voient l'effet d'une monnaie trop forte qui nuit à la compétitivité des exportateurs au moment où le salaire horaire moyen est en hausse de plus de 3 % par rapport à l'an passé.

Benoit P. Durocher, économiste au Mouvement Desjardins soutient une thèse différente. Si les gains de productivité des entreprises sont nuls depuis le début de l'année, ceux du secteur de la fabrication totalisent 0,9 % au deuxième trimestre. Il s'agit du cinquième progrès d'affilée.

« Ce sont ces entreprises qui nécessitent une plus grande amélioration de leur compétitivité afin de contrer les effets néfastes de l'appréciation du huard, note-t-il. Malheureusement, cela se traduit par des pertes d'emploi. »

En revanche, la productivité, c'est-à-dire la quantité de produit intérieur brut produite par heure travaillée, s'est détériorée dans la construction, les communications et les services financiers, peu exposés à la concurrence internationale.

La construction a d'ailleurs été la principale source de nouveaux emplois en août, en en ajoutant 31 900 d'un océan à l'autre, dont 16 300 dans la société distincte.

AUTRE TEXTE
Nouveau recul de la construction au Québec, page 4

Vous pensez bien nous connaître ? Découvrez toutes nos dimensions.

BPR La rigueur et l'audace en ingénierie

www.groupe-bpr.com

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN
84,93¢ US
 VARIATION ↗ +0,32¢

0,6839€
 VARIATION ↗ +0,0012¢

SOMME REQUISE POUR ACHETER:
 UN DOLLAR US : **1,1744\$**
 UN EURO : **1,4621\$**

AUTRES DEVICES

Australie	dollar	0,9420
Chine	renminbi	0,1515
Royaume-Uni	livre	2,1656
Hong Kong	dollar	0,1570
Inde	roupie	0,0285
Japon	yen	0,0107
Mexique	peso	0,1187
Norvège	couronne	0,1938
Nouvelle-Zélande	dollar	0,8659
Suède	couronne	0,1620
Suisse	franc	0,9754

OR (NY Gold)
449,00\$ US
 VARIATION ↗ +2,30\$ US

PÉTROLE
 (WTI, contrat terme rapproché)
64,09\$ US
 Light Sweet crude **66,14\$ US**
 North Sea Brent **63,28\$ US**

Billets d'avion
Une taxe pour aider les pays pauvres



(AFP) La France et le Royaume-Uni ont annoncé jeudi à Manchester qu'ils allaient mettre en application début 2006 l'idée, lancée par le président français Jacques Chirac, d'une taxe de solidarité sur les billets d'avion pour financer l'aide au développement.

Outre la France et la Grande-Bretagne, cinq pays, l'Allemagne, l'Espagne, le Brésil, le Chili et l'Algérie se sont joints à cette initiative, a indiqué le ministre français de l'Économie et des Finances **Thierry Breton**, lors d'une conférence de presse. Une vingtaine d'autres pays ont manifesté leur intérêt.

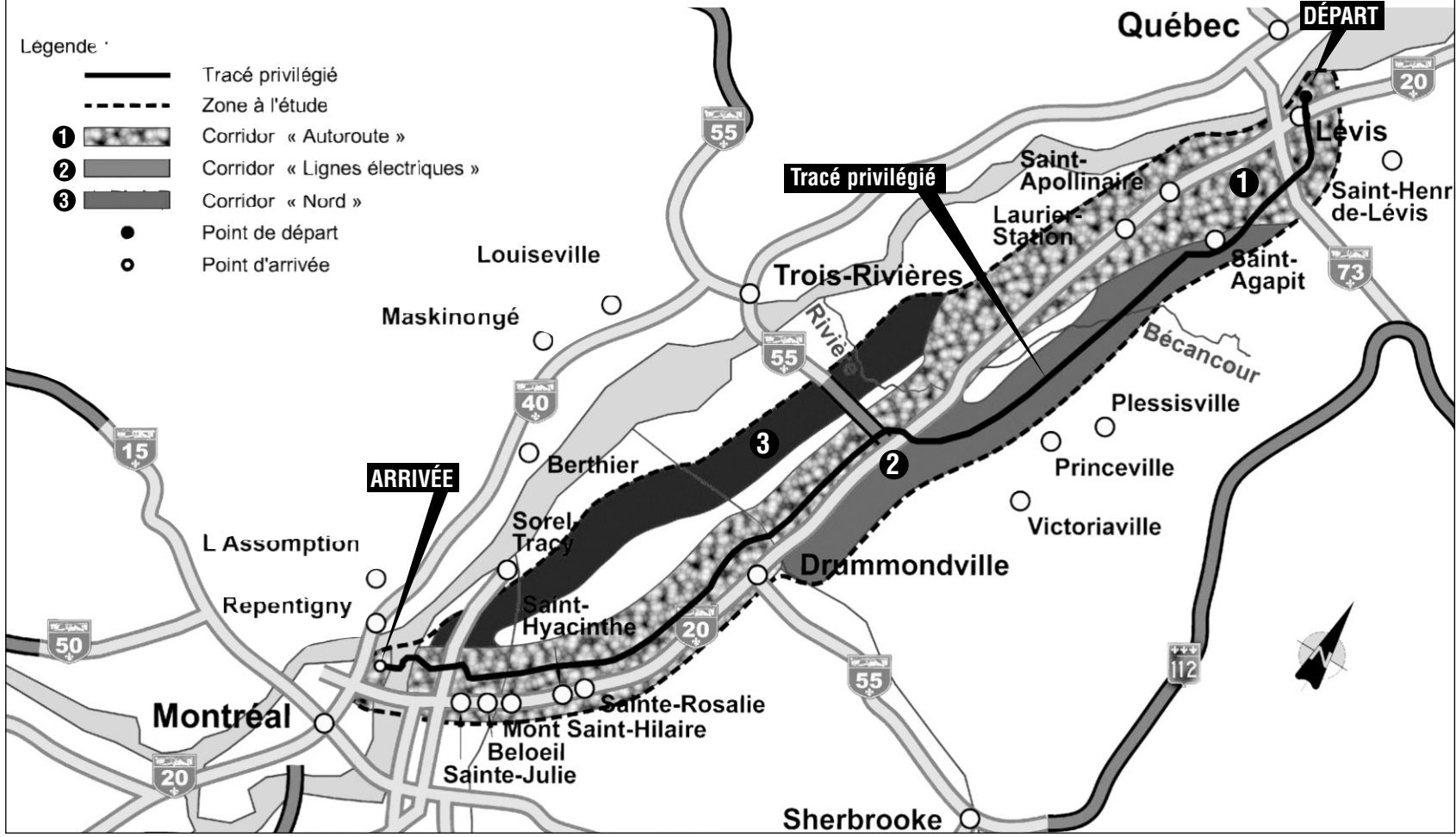
Dans ces pays, les passagers se verront imposer une taxe d'environ 5 euros, sur l'achat d'un billet d'avion, qui sera versée à un fonds international pour la santé, notamment la lutte contre le sida, et l'éducation.

Cette taxe de solidarité pourrait rapporter jusqu'à 10 milliards d'euros par an, et les modalités de gestion des fonds récoltés sont encore à régler, selon M. Breton. «Nous avons pour objectif de régler les détails pour janvier 2006», a annoncé M. Breton.

LES BOURSES DANS LE MONDE

	FERMETURE	VAR. UN JOUR EN NET	EN %
Amérique du Nord/Sud			
Nasdaq	2175,51	9,48	0,44
S&P 500 (New York)	1241,48	9,81	0,80
Mexico Bolsa	15212,88	156,96	1,04
Brazil Bovespa Stock	29307,91	479,85	1,67
Europe/Afrique			
DJ Euro Stoxx 50 P	3199,35	10,94	0,34
FTSE 100 (Angleterre)	5359,30	18,50	0,35
CAC 40 (France)	4491,68	25,74	0,58
DAX (Allemagne)	5005,93	13,18	0,26
IBEX 35 (Espagne)	10486,60	45,40	0,44
Milan MIB30 (Italie)	34263,00	67,00	0,20
Amsterdam Exchanges	394,91	0,99	0,25
OMX (Stockholm)	868,93	8,15	0,95
Swiss Market (Suisse)	6703,62	21,95	0,33
Asie/Pacifique			
NIKKEI 225 (Japon)	12692,04	158,15	1,26
Hang Seng (Hong Kong)	15167,89	1,72	0,01
S&P/ASX 200 (Australie)	4468,10	-6,80	-0,15

PIPELINE : LE TRACÉ CHOISI PAR ULTRAMAR



Après avoir exploré les zones dites « de l'autoroute » (1) et « du Nord » (3), la pétrolière Ultramar a choisi le tracé « lignes électriques » (2) longeant les pylônes d'Hydro-Québec et l'autoroute 20, estimant qu'il s'agit de la solution ayant un impact moindre sur l'environnement et sur le plan humain.

Nous avons soif de carburant... mais qui veut d'un pipeline dans sa cour?

Le projet d'Ultramar entre Montréal et Québec soulève de l'opposition



Notre soif d'essence augmente et les moyens de l'étancher ne suffisent plus. C'est la raison pour laquelle Ultramar veut construire un pipeline de 200 millions de dollars entre sa raffinerie de Saint-Romuald, sur la rive sud de Québec, et Montréal. Le projet, on s'en doute, ne suscite pas d'enthousiasme le long du tracé.

« Ce n'est pas une question d'argent, dit Mario Chrétien, le porte-parole du groupe de propriétaires qui combattent le projet. Quand on est bien chez nous et qu'on ne veut pas vendre, ça n'a pas de prix. »

Ceux qui ne sont pas contre s'y résignent. Personne ne souhaite qu'un pipeline traverse ses terres ou coupe à travers son bois ou son érablière, souligne Martine Mercier, la vice-présidente de l'Union des producteurs agricoles (UPA), qui assure la coordination des négociations entre les membres du syndicat et Ultramar.

Le tracé probable du futur pipeline touche entre 600 et 700 propriétaires. Environ 75 % d'entre eux sont des membres de l'UPA et ne s'opposent pas au projet.

« On n'est pas contre le développement, mais on veut s'assurer que le tracé retenu est celui qui aura le moins d'impact sur l'agriculture et que les agriculteurs recevront une compensation correcte », dit Martine Mercier.

La vice-présidente de l'UPA constate que le projet d'Ultramar arrive à un bien mauvais moment pour les agriculteurs, dont l'activité est de plus en plus encadrée, quand elle n'est pas limitée par un moratoire (comme l'a été l'élevage de porcs à grande échelle).

Droit d'expropriation
 Hydro-Québec leur a passé sur le corps avec sa ligne Hertel-Des Cantons. Les promoteurs d'énergie éolienne convoitent eux aussi des terres pour installer leurs machines. Le projet de loi privé adopté par le gouvernement Charest pour autoriser Ultramar à réaliser son pipeline lui donne le droit d'exproprier les récalcitrants.

« On a sursauté quand on a vu ça, dit Martine Mercier. C'est un geste malhabile politiquement. »

Les opposants, de leur côté, crient à l'abus de pouvoir. « C'est la première fois que le gouvernement donne à une compagnie privée américaine le droit d'exproprier des citoyens », dénonce Mario Chrétien.

« C'est la première fois que le gouvernement donne à une compagnie privée américaine le droit d'exproprier des citoyens. »

Son groupe d'opposants, réunis dans l'Association de propriétaires privés, agricoles, acéricoles et forestiers (APAAF), veut avant toute chose que le gouvernement retire à Ultramar le droit d'expropriation qu'il lui a accordé. « Un gouvernement qui reconnaît une erreur est un gouvernement responsable », dit Mario Chrétien.

« On n'est pas contre le développement, mais on veut s'assurer que le tracé retenu est celui qui aura le moins d'impact sur l'agriculture et que les agriculteurs recevront une compensation correcte. »

Les propriétaires qui se sont joints à lui voudraient que le pipeline suive l'autoroute 20 entre Saint-Romuald et Québec pour limiter la déforestation.

Les propriétaires de bois et exploitants d'érablières sont plus touchés que les producteurs agricoles par le passage du pipeline. Les agriculteurs peuvent

continuer de cultiver la terre sous laquelle passe le pipeline mais les propriétaires de bois ne pourront jamais y planter de nouveaux arbres, parce que leurs racines pourraient endommager le tuyau.

Un tracé préliminaire
 Le tracé privilégié par Ultramar suit la ligne de transport d'Hydro-Québec et l'autoroute 20 avant de traverser l'autoroute à Notre-Dame-du-Bon-Conseil et de poursuivre son chemin jusqu'à Boucherville. De là, le carburant passera sous le fleuve Saint-Laurent jusqu'aux installations de stockage de la compagnie à Montréal-Est.

Ce tracé d'une longueur de 255 kilomètres n'est pas définitif, précise le porte-parole d'Ultramar, Louis Forget. Il pourrait

« C'est la première fois que le gouvernement donne à une compagnie privée américaine le droit d'exproprier des citoyens. »

être modifié à la suite des discussions avec les propriétaires riverains et avec les organismes gouvernementaux qui examineront le projet, soit la Commission de protection du territoire agricole ou le Bureau d'audiences publiques sur l'environnement.

Au fil des années, Ultramar a augmenté la production de sa

raffinerie de Saint-Romuald pour répondre à la demande croissante en carburant. Des travaux sont en cours pour faire passer la production de produits raffinés de 210 000 à 260 000 barils par jour en 2006. Près de la moitié de cette production prend la direction ouest, vers Montréal et l'Ontario, où se

trouve le plus grand nombre de consommateurs.

Actuellement, le carburant voyage surtout par train, à raison de 8 convois de 68 wagons-citernes par semaine, et par bateau au besoin, explique Louis Forget. Selon lui, Ultramar aurait dû doubler le nombre de trains, à 16 convois de 68 wagons par semaine, pour acheminer sa production supplémentaire vers les marchés.

Le pipeline permet de transporter plus de carburant à moindre coût et de façon plus sûre, assure Louis Forget. Le train d'Ultramar a déjà déraillé et il a déjà été retardé par d'autres incidents sur la voie ferrée du CN, la seule qui traverse le Québec d'est en ouest.

Un mètre de profondeur
 Ultramar a besoin d'un couloir de 23 mètres de large pour enfouir à un mètre de profondeur une conduite de 40 centimètres de diamètre. Si tout se passe comme prévu, la compagnie commencera les travaux en 2007 et le pipeline serait mis en service en 2008.

L'entreprise répète à qui veut l'entendre qu'elle n'a pas l'intention de se servir des pouvoirs d'expropriation que lui confère la loi. En même temps, Louis Forget souligne qu'aucun projet de pipeline ou de gazoduc ne verrait le jour sans pouvoir d'expropriation, parce qu'il suffirait du refus d'un seul propriétaire pour empêcher la réalisation du projet.

En règle générale, seuls le gouvernement, les municipalités ou les entreprises de services publics comme Hydro-Québec et Gaz Métro ont le pouvoir d'exproprier des citoyens. Dans le cas d'Ultramar, une entreprise privée dont la société mère est aux États-Unis, le gouvernement a jugé que les raisons de sécurité avancées par Ultramar pour justifier son projet étaient valables, a expliqué le porte-parole du ministre québécois de Transport, Josée Delisle.

Un projet ressuscité

HÉLÈNE BARIL

La construction d'un lien souterrain pour acheminer des hydrocarbures de Saint-Romuald à Montréal est dans les cartons d'Ultramar depuis la fin des années 80. Le projet avait été abandonné au début des années 90 avant de ressusciter cette année.

Entre-temps, Ultramar PLC, l'entreprise britannique propriétaire de la raffinerie, a fait l'objet d'une prise de contrôle hostile de Lasmo, une compagnie

(britannique elle aussi) qui s'intéressait uniquement aux activités de production et d'exploration de sa proie.

Les activités de raffinage et de distribution ont été revendues par Lasmo au moyen d'une émission d'actions.

Ultramar Canada, la nouvelle entreprise formée à la suite de cette émission d'actions, n'avait pas l'argent nécessaire pour réaliser le projet de pipeline, qui a été abandonné, a expliqué le porte-parole Louis Forget.

Le pipeline Saint-Laurent revient

aujourd'hui alors que la demande en carburants est très forte et que les raffineurs de pétrole engrangent des profits record. Ultramar Canada appartient à Valero Energy Corporation du Texas, qui a donné son aval à cet investissement de 200 millions.

Le projet prévoit que le pipeline rejoindra un lien sous-fluvial construit par Gulf dans les années 80 et qui n'a jamais été utilisé. De l'autre côté du fleuve, les carburants seront entreposés dans les réservoirs d'Ultramar et acheminés vers les clients.

La première version du pipeline Saint-Laurent avait été approuvée par le gouvernement du Québec, qui avait donné à Ultramar les mêmes pouvoirs d'expropriation. Le projet de loi adopté à l'époque avait une durée de vie de 10 ans et il a expiré en 2002.

Un projet de loi privé a été déposé pour redonner vie au pipeline Saint-Laurent et c'est le député libéral d'Arthabaska, Claude Bachand, qui a fait la démarche. L'Assemblée nationale a adopté la loi le 17 juin dernier.

Une lutte sans merci

Le marché des magazines populaires approche du point de saturation, affirment les experts

MAXIME BERGERON

7 jours, Dernière Heure, La Semaine, Sensass! : les magazines « people », qui se multiplient depuis quelque temps au Québec, sont engagés dans une lutte sans merci. Car le marché pour ce type de publication a atteint sa limite, affirment des experts.

Les « hostilités » ont été lancées il y a sept mois par Claude J. Charron, l'éditeur prolifique qui a lancé tour à tour *Le Lundi*, *7 jours* et *Dernière Heure* au cours des trois dernières décennies, des publications acquises depuis par Quebecor. Son dernier bébé, *La Semaine*, a donné un véritable électrochoc au monde des hebdomadaires grand public. Depuis son lancement en février dernier, le magazine s'est vendu en moyenne à 115 003 exemplaires par semaine, dominant la compétition.

Et la guerre est loin d'être finie. Claude J. Charron s'appête à lancer deux nouveaux hebdomadaires au cours de l'automne, a indiqué à *La Presse Affaires* Paul Benjamin, ami de l'éditeur et président des Messageries de presse Benjamin, un des principaux distributeurs de magazines au Québec.

Si l'on se fie à M. Benjamin, ces nouvelles publications ne s'éloigneront pas trop de la recette développée au fil des ans par l'homme d'affaires,

« Est-ce que le marché québécois peut absorber tous ces magazines-là ? C'est le marché qui va décider. S'il ne le peut pas, certains vont disparaître », dit le porte-parole de Quebecor.

faibles, consacré « Monsieur People » par les médias.

« M. Charron, c'est le spécialiste dans les revues artistiques... » a-t-il souligné. Il a été impossible de confirmer le lancement des nouvelles publications avec Claude J. Charron, qui a décliné toutes nos demandes d'entrevues.

Peu importe. Que ces nouvelles publications voient le jour ou non, le marché de la presse « people » québécois est déjà surpeuplé, disent bien des observateurs du milieu. Les annonceurs n'ont pas des budgets de publicité illimités. Les consommateurs, de leur côté, n'ont pas une fortune à consacrer à l'achat de revues.

« Des magazines qui couvrent le vedettariat québécois, il y en a assez, tranche Johanne Girouard, présidente de l'agence de stratégie et placement média Optimum Média. Je ne pense pas qu'il y ait de la place pour en avoir beaucoup plus. »

Le marché décidera

Quebecor semble partager cet avis.

Luc Lavoie, le porte-parole, a affirmé en entrevue que le groupe n'avait pas l'intention de lancer un nouveau magazine populaire à court terme, lui qui a dévoilé *Sensass!* quelques jours avant que *La Semaine* arrive en kiosque au début de l'année.

L'entreprise laissera « au marché » le soin de séparer les gagnants des perdants parmi les joueurs existants.

« Est-ce que le marché québécois peut absorber tous ces magazines-là ? C'est le marché qui va décider. S'il ne le peut pas, certains vont disparaître », dit M. Lavoie.

Chose certaine, le secteur du magazine est en déclin partout en Amérique du Nord, et Quebecor en ressent de plein fouet les conséquences. Ses hebdomadaires ont encaissé de fortes baisses au chapitre des ventes ces dernières années. Selon les chiffres les plus récents de l'Audit Bureau of Circulations, *Le Lundi* est descendu à 35 125 exemplaires vendus en moyenne (-43 % en sept ans), *Dernière Heure*, à 26 978 (-57 %) et *7 Jours*, à 105 053 (-29 %).

Pour l'instant, pas question de fermer un seul hebdo chez Quebecor. Publications TVA — la division qui produit *Sensass!*, *Échos Vedettes*, *Star Inc.*, *Star système*, *Le Lundi* et tous les autres — est rentable. Et tant qu'elle le sera, toutes les publications resteront en activité, souligne Luc Lavoie.

Le géant demeure optimiste. « Le marché n'est pas en train de disparaître, il est en décroissance, dit le porte-parole. Il faut apprendre à gérer cette réalité. Si on lance des magazines comme ça (*Sensass!*), c'est qu'on pense qu'il y a de la place sur le marché. »

André Lafrance, professeur de communications à l'Université de Montréal, croit plutôt que les grands groupes de presse intégrés comme Quebecor sont prêts à tout pour occuper le segment de la presse « people », quitte à perdre de l'argent.

« L'espoir, c'est d'être celui qui va surnager par rapport aux autres », dit-il.

« C'est une question d'occuper le créneau, même s'il n'est pas rentable, pour empêcher les annonceurs de leur filer entre les doigts », explique le professeur.

Guerre de prix... et de télé-horaires

Pour gagner du terrain, Quebecor et Claude J. Charron multiplient les initiatives ces jours-ci. Le groupe dirigé par Pierre Karl Péladeau a notamment abaissé le prix du *7 jours* de plus de 50 % il y a une semaine, le faisant passer de 4,15 \$ à 1,99 \$. Le tarif de *Star système* avait été revu à la baisse peu avant, à 2,99 \$. (*La Semaine* se vend 3,99 \$. Son prix a varié depuis son lancement, au gré des promotions.)

Des prix viables à long terme pour Quebecor ? La société ne s'engage en aucun cas à maintenir ces tarifs pendant une période déterminée,



PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE ©

Claude J. Charron n'a jamais cessé de bouleverser le monde de l'édition au Québec, lançant magazines par-dessus magazines... Il vend et recommence. Mais aujourd'hui, le marché montre des signes d'essoufflement.

dit d'abord Luc Lavoie.

« Si jamais on réalise que le groupe des magazines cesse d'être rentable, on va s'asseoir et on va prendre les décisions qui s'imposent. »

La bataille actuelle se joue aussi sur le plan... des guides télévisés. Et elle implique Transcontinental, qui imprime *La Semaine*. Grosso modo, Quebecor veut empêcher Transcontinental d'imprimer *Télé-Semaine* (un supplément à *La Semaine* lancé le mois dernier), puisque les deux géants sont propriétaires à part égale du *TV Hebdo*. En imprimant un concurrent, Transcontinental contrevient à une clause de non-concur-

rence signée entre les deux entreprises, a fait valoir Quebecor.

Un juge de la Cour supérieure du Québec a donné raison à Quebecor la semaine dernière. Il a prononcé une injonction temporaire de 10 jours empêchant Transcontinental d'imprimer *Télé-Semaine*, qui a dû être produit à grand frais à Toronto. Hier, la juge Lise Côté de la Cour d'appel a refusé de lever l'injonction comme le demandait Transcontinental.

Les deux parties se présenteront de nouveau devant le juge lundi prochain pour débattre de la question sur le fond. Le processus pourrait

prendre plusieurs mois, a souligné en entrevue Jean Blouin, porte-parole de Transcontinental. Son groupe se battra toutefois « jusqu'au bout » pour avoir le droit d'imprimer le guide télé de Claude J. Charron, a-t-il fait savoir.

D'ici là, l'entreprise continuera à imprimer *La Semaine*, qui se targue de vendre 135 000 exemplaires chaque semaine. Transcontinental a aussi de bonnes chances d'hériter de l'impression des futurs magazines de Claude J. Charron, s'ils voient le jour.

La bataille du magazine populaire est loin d'être finie...

Des copies qui circulent beaucoup

MAXIME BERGERON

Chaque exemplaire du *Lundi* est lu par plus de 18 personnes en moyenne. *Dernière Heure* en rejoint un peu moins, soit 17,2. Sans atteindre ces sommets, la vaste majorité des magazines publiés au Canada passent par de nombreuses mains pendant leur courte existence.

Ces données proviennent de la dernière étude du Print Measurement Bureau (PMB), qui mesure chaque année le lectorat de

dizaines de magazines et quotidiens canadiens. Parmi les publications recensées, on apprend que *Gardening Life* compte 20,3 lecteurs par exemplaire, *Canadian Geographic*, 17,3, *Clin d'oeil*, 13,6 et *Échos Vedettes*, neuf, pour ne nommer que ceux-là.

Des chiffres exagérés ? François Vary, représentant du PMB au Québec, assure que non. Mais reconnaît que ces données peuvent surprendre.

Plusieurs facteurs expliquent ces résultats. « Certaines de ces

revues-là se retrouvent de façon naturelle dans les lieux publics — cabinets de médecins, de dentistes, CLSC —, dit M. Vary. D'autres s'adressent à des segments plus larges de la famille, avec leurs jeux et leurs articles à collectionner, alors les gens se les passent beaucoup. »

Le calcul du nombre de lecteurs par exemplaire est assez simple. Chaque année, le PMB effectue une vaste étude auprès d'un échantillon représentatif d'environ 25 000 Canadiens, qui

permet de mesurer le lectorat de diverses publications. Pour déterminer combien de personnes lisent chaque exemplaire, le Bureau divise ensuite le nombre de lecteurs par la quantité de copies vendues (un chiffre fourni par l'Audit Bureau of Circulations).

Si le résultat est fiable, les éditeurs ont une fâcheuse tendance à « se pêter les bretelles » quand ces données sont publiées une fois l'an, signale M. Vary. « Le lecteur par exemplaire, tout le

monde en fait une montagne. Je prends ça avec un grain de sel. »

Les annonceurs analysent aussi cette donnée avec circonspection, explique Johanne Girouard, présidente de l'agence de stratégie et placement média Optimum Média. « Pour les annonceurs, ce n'est pas toujours pertinent : le dixième lecteur, dans combien de temps va-t-il lire la publication ? »

Plusieurs autres facteurs sont étudiés par le PMB. « On mesure plein de caractéristiques : la démographie, la cote d'amour (envers les publications), le nombre de consultations, et le lecteur par exemplaire est un de ces éléments-là », dit François Vary.

Les droits apparents de Quebecor sont en péril

PRESSE CANADIENNE

La juge Lise Côté de la Cour d'appel du Québec a invoqué l'urgence de la situation pour refuser, hier, de suspendre un jugement interdisant temporairement à Transcontinental d'imprimer le nouveau magazine sur la télévision *Télé-Semaine*.

L'ordonnance d'injonction interlocutoire provisoire a été prononcée le 2 septembre par la Cour supérieure à la requête de Quebecor. La compagnie dirigée par Pierre Karl Péladeau reproche à son rival d'avoir violé certaines dispositions du con-

trat de production du magazine *TV Hebdo* dont ils sont copropriétaires.

Après avoir entendu les deux parties, l'honorable Lise Côté a jugé que les droits apparents de Quebecor étaient bel et bien en péril, que la balance des inconvénients penchait en sa faveur et, surtout, qu'il y avait urgence.

À ce stade-ci, il lui semble clair que Transcontinental « directement imprime pour un compétiteur ».

« En outre, la balance des inconvénients paraît être en faveur de l'intimé qui jouit d'une clause de non-concurrence et est en droit de ne pas

se voir concurrencer par la requérante, même de façon indirecte », écrit-elle dans une décision que le porte-parole de Quebecor, Luc Lavoie qualifie de « sans équivoque ».

En vertu de la clause de non-concurrence contenue dans l'accord entre Transcontinental et Quebecor, il est interdit à chacun d'entre eux de « produire, publier, vendre, distribuer promouvoir ou exploiter un magazine/télé-horaire de langue française, payant ou non, vendu seul ou accompagnant une autre publication, que ce soit en version papier, en version électronique ou

par télécommunications ».

Transcontinental soutient cependant que ce paragraphe ne vise pas l'impression du produit, qui lui rapporterait à peine quelques millions de dollars par an.

Le jugement de quatre pages à peine n'a pas surpris Transcontinental. « Il est extrêmement rare qu'une injonction interlocutoire soit renversée », a souligné le vice-président aux relations publiques de la société, Jean Blouin.

L'ordonnance est valide jusqu'au 12 septembre. Elle pourrait toutefois être prolongée jusqu'à la tenue

d'audiences sur le fond du litige.

La date de ce débat n'a pas encore été fixée. Les deux parties se retrouveront cependant devant la Cour supérieure lundi pour discuter d'un échéancier.

Selon M. Blouin, Transcontinental s'opposera à nouveau à l'injonction en s'appuyant sur « de nouvelles preuves ».

Encarté dans *La Semaine*, le *Télé-Semaine* est produit par Claude J. Charron, vieux routier de l'édition au Québec, qui revient en force sur le marché après s'être retiré pendant des années après une entente de non-concurrence avec le groupe TVA.

M. Charron avait vendu des magazines tels que *7 jours* et *Dernière Heure* à TVA en 2000.

LA PRESSE AFFAIRES

Nouveau recul de la construction au Québec

PRESSE CANADIENNE

Le déclin de la construction résidentielle au Québec a repris en août, après une pause en juillet.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a fait savoir hier que 2794 logements ont été mis en chantier le mois dernier dans les centres urbains du Québec, ce qui représente une baisse de 16 % par rapport au mois d'août 2004. Ce recul est en bonne partie attribuable à un net ralentissement dans le segment des maisons individuelles, et ce, tout particulièrement dans la région de Montréal.

Pour les huit premiers mois de l'année 2005, le nombre cumulé de mises en chantier atteint 26 325, en baisse de 14 % par

rapport à la période correspondante de l'année dernière. La SCHL précise qu'un ralentissement général a été observé depuis le début de l'année sur les marchés de Montréal et de Gatineau (baisse de 16 % et 34 % respectivement).

Ailleurs au Québec, la situation n'est pas homogène. Alors que les mises en chantier sont en hausse dans les régions de Québec et de Saguenay, elles accusent un retard à Sherbrooke et Trois-Rivières.

« La différence que l'on observe entre les bilans des RMR (régions métropolitaines de recensement) de Montréal et de Gatineau, d'une part, et celui de la RMR de Québec, d'autre part, s'explique à la fois par une certaine dissemblance en ce qui a trait au cycle de demande et à l'évolution de la con-

joncture économique », a précisé Kevin Hughes, économiste de la SCHL pour le Québec.

« Alors que les marchés de l'emploi de Montréal et de Gatineau se sont affaiblis depuis maintenant deux ans, celui de Québec a conservé sa vigueur », a-t-il ajouté.

En pourcentage, le segment des maisons individuelles a enregistré la plus forte baisse pour le mois

d'août. Les 845 mises en chantier appartenant à cette catégorie représentent un déclin de 27 % par rapport au bilan du mois d'août 2004.

« La baisse de la construction de maisons individuelles constitue toujours un baromètre important pour le marché dans son ensemble », a dit M. Hughes.

Le ralentissement a été moins prononcé dans le segment des lo-

gements collectifs, qui a fléchi de 10 %. Comme pour les maisons individuelles, c'est la région de Montréal qui est à la source de cette baisse (moins 17 %). Le recul a tout de même été freiné par de fortes augmentations dans les régions de Québec (21 %) et de Gatineau (où les mises en chantier de logements collectifs ont même doublé par rapport au mois d'août de 2004).

Sudoku

Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide. Chaque ligne, chaque colonne et chaque boîte 3x3 délimitée par un trait plus épais doivent contenir tous les chiffres de 1 à 9. Chaque chiffre apparaît donc une seule fois dans une ligne, dans une colonne et dans une boîte 3x3.

Solution du dernier sudoku

6	5	4	3	1	9	7	2	8
9	1	7	2	8	6	5	3	4
3	2	8	4	5	7	6	9	1
4	8	9	6	7	2	3	1	5
2	7	5	1	9	3	8	4	6
1	6	3	8	4	5	9	7	2
7	9	2	5	6	4	1	8	3
8	3	6	7	2	1	4	5	9
5	4	1	9	3	8	2	6	7


Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.les-mordus.com ou écrivez-nous à info@les-mordus.com

					2			6
7	6					1		4
		9	8				2	
					6			
4					1	7		
	5				3		6	
5				9				8
	8			2			9	3
2		4	1					

Niveau de difficulté : DIFFICILE

0055

0054



TAXE DU 1 %

Si votre masse salariale est supérieure à 1 000 000 \$, vous devez investir au moins 1 % de votre masse salariale en formation éligible ou payer une taxe au « Fonds du 1 % ».

- Assurez votre conformité avec la « Loi du 1 % »
- Obtenez une subvention couvrant nos honoraires et vos salaires internes pour un projet en formation
- Récupérez les sommes versées au « Fonds du 1 % »

ÉQUITÉ SALARIALE

Si vous aviez plus de 10 employés pour la période de référence, vous aviez jusqu'au 21 nov. 2001 pour vous conformer à la Loi.


- Soyez conforme à la Loi sur l'équité salariale
- Évitez les conséquences financières négatives

Le Groupe-conseil Solertia possède un certificat d'agrément à titre d'organisme formateur délivré par Emploi-Québec (n° 0051918).

Groupe-conseil Solertia
Tél. : (514) 227-8008
www.solertia.ca


3341277A 3341278

DÉSORMAIS, VOUS N'AUREZ PLUS ACCÈS AU CODE DES SERVEURS, SAUF AU VÔTRE.




www.dilbert.com

EST-CE MON IMAGINATION OU BIEN TOUTES NOS RÈGLES SONT CONÇUES DANS LE SEUL BUT D'ÊTRE D'ÉNORMES DÉSAGRÈMENTS ?



www.scottadams.com

ET À COMPTER D'AUJOURD'HUI, TOUS LES MOTS DE PASSE DOIVENT CONTENIR DES LETTRES, DES NOMBRES, DU GRIFFONNAGE, DU LANGAGE GESTUEL ET DES BRUITS D'ÉCUREUIL.



© 2005 Scott Adams, Inc. (Dist. by UFS, Inc.)

Affaires

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

A QUI LA CHANCE? Voici la nouvelle distributrice compacte à chips en canette, Pringle de Mixmatic, 11 machines à vendre, bon pour débiter, 3 heures de travail par semaine. Très rentable, très intéressant. Faites vite ça va partir! Infos: Mario, 514-229-9460.

ATTENTION! ASSOCIÉ(E) pour nouveau concept restaurant santé, Granby. Soyez votre propre patron; expérience en restauration; investissement min. négociable. Poss. période d'essai. Bientôt lancement publicitaire. Ne manquez pas cette chance! 450-372-0552

BROMONT, Fonds de commerce boutique prêt-à-porter féminin, avec ou sans inventaire. Tout équipé, emplacement de choix, exc. potentiel. Facile à exploiter, idéal pour travailleur(se) autonome. 450-360-0860

COMPAGNIE en audio-visuel est à la recherche d'un(e) représentant(e) (en location) avec ou sans mise de fonds comme actionnaire, établie depuis 7 ans Mtl 514-295-7362

FRANCHISE; MINI-PRÊT
50 000 \$ / rendement 65% sur investissement. Laval - Ste-Thérèse - Terrebonne - St-Eustache - Longueuil - Dorval.
Capital Trust : (819) 321-1267

IMPÔT *
* Cible présentement les vendeurs à commissions + gens d'affaires par le regroupement d'actifs.
Reçu une communication ou cotisation? Nous pouvons aider à la prévenir, réduire ou l'éliminer. (Évaluation gratuite).
www.defenseursfiscaux.com * 450-449-5533

LA RUMEUR AFFAMÉE
Une épicerie fine, établie à Sutton depuis 6 ans, cherche un partenaire investisseur pour implanter une boucherie haut-de-gamme dans ses locaux. Faire parvenir votre CV à: La Rumeur Affamée, 15 Principale Nord, Sutton, Qc, J0E 2K0.
B710

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

RECHERCHE investisseurs pour produits amaigrissants. Rien à boire rien à manger. Produits naturels, des résultats surprenants à l'intérieur de 10 jrs. 819-839-3815

RECHERCHE INVESTISSEURS pour placement hypothécaire résidentiel, commercial et industriel. Excellent rendement.
Y. Rudolphe (514) 362-8008
Rudolf Patrimoine Conseil, crtr imm. Agréé

RESTAURANT À VENDRE
Contacter: Groupe MSDH
450-465-4287
B710

WWW.DAYTRADERCANADA.COM
Devenez Daytrader cours professionnel de 7 jours • Accès direct NASDAQ, NYSE, TSX • Maison/bureau, temps plein/partiel • Contrôle du risque à 100% • 60h de cours dont 40h de temps réel • Manuel 400 pages • Ordinateur & logiciels fournis • **Le cours à Montréal débute le 8 octobre 2005.**
• (514) 529-2073 • 1-866-529-2073 •

FRANCHISES

714 FRANCHISES

FRANCHISES
Sarcotek Int., firme spécialisée dans l'archivage informatisé et physique d'informations personnelles, recherche des personnes dynamiques pour sa filiale canadienne.

- Franchises unitaires, revenus élevés
- Renouvellements automatiques annuels "repeat-business"
- Concept inédit, formation continue
- Investissement : 40 000 \$

Pour rendez-vous :
administration@sarcotek.com
514-989-3191

714 FRANCHISES

LA RUMEUR AFFAMÉE
Une épicerie fine, établie à Sutton depuis 6 ans, cherche un partenaire investisseur pour implanter une boucherie haut-de-gamme dans ses locaux. Faire parvenir votre CV à: La Rumeur Affamée, 15 Principale Nord, Sutton, Qc, J0E 2K0.
B710

714 FRANCHISES

FRANCHISES
Sarcotek Int., firme spécialisée dans l'archivage informatisé et physique d'informations personnelles, recherche des personnes dynamiques pour sa filiale canadienne.

- Franchises unitaires, revenus élevés
- Renouvellements automatiques annuels "repeat-business"
- Concept inédit, formation continue
- Investissement : 40 000 \$

Pour rendez-vous :
administration@sarcotek.com
514-989-3191

715 FINANCEMENT

1RE-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

CHAUMIÈRE POUR 4 PATTES A un urgent besoin de dons. Notre fosse septique ne passera pas l'hiver, cela nous coûtera 8000 \$ et nous n'avons pas le premier sous. Nous sommes un organisme de bienfaisance. Reçus pour fin d'impôt disponibles.
chaumierepour4pattes.org - 450-296-4219

McGill - Institut international de formation des cadres



Le « Executive Development Course » de l'Université McGill – Votre gage de réussite

Le « Executive Development Course » de l'Université McGill est conçu pour les gestionnaires qui n'ont pas de formation officielle dans le domaine des affaires ou qui en ont peu. Le cours vous aidera à acquérir ou à raffiner les compétences requises pour œuvrer au sein d'une équipe multidisciplinaire efficace et à assumer de plus grandes responsabilités de gestion. Ce programme enseigné en anglais, au rythme d'un soir semaine, dure trois mois et touche :

- Les relations humaines:** Vous apprendrez tout... de la constitution d'une équipe à la gestion des conflits, faire des présentations efficaces et négocier habilement.
- La comptabilité et la finance:** Vous apprendrez à utiliser les données comptables comme outil de gestion pour prendre de meilleures décisions.
- Le marketing:** Vous apprendrez les techniques et les modes d'application qui distinguent les gagnants des perdants tant sur les marchés intérieurs que mondiaux.
- La stratégie d'affaires:** Vous apprendrez comment équilibrer les tactiques et la stratégie afin de devancer vos concurrents dans un marché en évolution constante.

Tout réussir en seulement trois mois

Le « Executive Development Course » a été repensé de sorte que vous puissiez l'achever beaucoup plus vite. Au rythme d'un soir semaine pendant 12 semaines, soit le lundi, de septembre à décembre (plus deux séances d'un week-end chacune), vous acquerrez une gamme étendue de compétences en affaires que vous pourrez utiliser dans votre quotidien sur-le-champ.

C'est votre expérience du monde des affaires qui compte

Il n'y a aucune exigence précise à l'admissibilité au « Executive Development Course » de l'Université McGill. Chaque candidature est analysée à sa juste valeur. C'est votre expérience du monde des affaires qui compte.

Un investissement dans votre potentiel

Le « Executive Development Course » de l'Université McGill offre un excellent rapport coût-durée. Le programme peut être terminé en trois mois seulement et tous les manuels, documents imprimés et séances de week-end sont inclus dans les frais de scolarité. De plus, ce cours vous enseignera à utiliser toute la gamme de concepts, de compétences et de pratiques qui, de nos jours, mènent les entreprises à la réussite. Si vous pensez que le « Executive Development Course » peut vous aider, nous vous suggérons de vous informer sans attendre. Le programme 2005-2006 débute le 19 septembre et cette occasion ne se présentera à nouveau que dans un an.

Si vous désirez en savoir davantage sur le Programme de formation des cadres, veuillez appeler au **514 398 3970, ext. 200**, ou télécopiez votre carte de visite à l'attention du coordonnateur du programme au **514 398 7443** et vous recevrez par retour du courrier une trousse d'inscription complète. **Vous pouvez aussi vous inscrire sur Internet à www.executive.mcgill.ca/edc**

Pour vous inscrire :



Faculté de gestion

Université McGill
1001, rue Sherbrooke Ouest, 6^e étage
Montréal (Québec) Canada H3A 1G5

T 1 514 398 3970 / 1 888 419 0707

F 1 514 398 7443 / 1 888 421 0303

E executive@mcgill.ca
www.executive.mcgill.ca/edc

3326828



CLAUDE PICHER

LA VIE ÉCONOMIQUE

L'érosion des sièges sociaux à Montréal

Dans les années 90, malgré tout ce qu'on a pu entendre de négatif à ce sujet, Montréal a relativement bien réussi à conserver ses grands sièges sociaux.

En 1990, parmi les 500 plus grandes entreprises au Canada (selon le classement du *Financial Post*, qui fait autorité), Montréal abritait 96 sièges sociaux, contre 186 à Toronto.

Dix ans plus tard, en 2000, le score était de 92 pour Montréal et 190 pour Toronto. Autrement dit, pendant toute cette période, la métropole québécoise a perdu quatre sièges sociaux de grandes entreprises, tandis que la capitale ontarienne en a gagné quatre. Certes, la situation de Montréal s'est légèrement détériorée, mais on était encore bien loin de l'exode.

Or, depuis cinq ans, l'érosion s'est sensiblement accélérée. En 2004, Montréal ne comptait plus que 77 sièges sociaux, contre 182 à Toronto. Les expressions « Montréal » et « Toronto », ici, désignent les zones métropolitaines de recensement. Montréal comprend donc la Rive-Sud, Laval et la couronne nord.

Le classement du *Financial Post* englobe les entreprises dont les actions sont inscrites en Bourse (de propriété canadienne ou étrangère), les sociétés fermées, les sociétés

d'État. Les entreprises sont classées selon le chiffre d'affaires. Nous ne parlons pas ici de « bineries ». Le plus « petit » de ces 500 géants est la société Zarlink Semiconductor, d'Ottawa, dont le chiffre d'affaires dépasse les 300 millions et qui emploie près de 1300 personnes.

L'économiste Nadeem Esmail, de l'Institut Fraser, effectue chaque année un décompte des sièges sociaux selon leur emplacement. Sa plus ré-

Le recul de Montréal est particulièrement inquiétant. Depuis 2000, Montréal a perdu 15 sièges sociaux et Toronto huit.

cente compilation, visant l'année 2004, vient d'être publiée (1).

La présence d'un siège social de grande entreprise est un atout majeur pour n'importe quelle ville. Les sièges sociaux procurent des emplois bien rémunérés. Ils utilisent abondamment les services des professionnels locaux (avocats, consultants, comptables, informaticiens, etc). Ils s'approvisionnent auprès des fournisseurs locaux. Ce sont des centres décisionnels importants, et ils ont naturellement tendance à favoriser les villes qui les abritent.

Cinq villes, Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary et Winnipeg, abritent ensemble plus des trois quarts des sièges sociaux des 500

plus grandes entreprises canadiennes.

Le recul de Montréal est particulièrement inquiétant. Depuis 2000, Montréal a perdu 15 sièges sociaux et Toronto huit. Pendant ce temps, Calgary et Vancouver en gagnaient huit chacun.

Ces chiffres ne signifient pas que les entreprises fuient Montréal. À chaque année, la liste du *Financial Post* comprend de nouveaux noms,

tandis que d'autres sont éliminés parce qu'ils n'ont plus la taille suffisante pour figurer au palmarès. L'important, c'est que le classement comprend toujours le même nombre d'entreprises, 500. On peut juger de la vitalité économique d'une ville d'après le nombre de sièges sociaux qu'elle réussit à placer au classement. Mais le nombre de sièges sociaux ne dit pas tout.

Pour avoir une meilleure idée de l'impact des sièges sociaux sur l'économie locale, il faut aussi tenir compte de la taille de l'agglomération. Prenons deux villes. La première a un million d'habitants et 20 sièges sociaux. La deuxième a deux millions d'habitants et 30 sièges so-

ciaux. Même si cette dernière compte 10 sièges sociaux de plus, il est clair que les retombées économiques sont beaucoup plus importantes dans la première ville.

Pour faciliter la comparaison, M. Esmail mesure le nombre de sièges sociaux par tranche de 100 000 habitants. Ainsi, dans notre exemple, on compte deux sièges sociaux par 100 000 habitants dans la première ville, contre seulement 1,5 dans la deuxième.

À l'exception de Winnipeg, où la situation est demeurée stable, chacune des cinq grandes villes a subi une détérioration depuis 1990. Dans le cas de Calgary, Toronto et Vancouver, cela peut s'expliquer par la forte croissance démographique. Ainsi, même si Calgary compte 14 sièges sociaux de plus qu'en 1990, ce qui est énorme, le nombre de sièges sociaux par 100 000 habitants a légèrement reculé.

La situation à Montréal est beaucoup plus préoccupante. Toutes proportions gardées, c'est à Montréal que le recul est le plus dramatique. En 1990, avec 2,9 sièges sociaux par 100 000 habitants, Montréal se situait en plein milieu du peloton. L'an dernier, la ville était tombée au dernier rang. Or, contrairement aux autres, Montréal ne peut invoquer la croissance démographique pour expliquer cette détérioration.

LES GRANDS SIÈGES SOCIAUX AU CANADA

	1990		2004	
	Nbre	Par tranche de 100 000 habitants	Nbre	Par tranche de 100 000 habitants
Calgary	44	5,9	58	5,6
Toronto	186	4,7	182	3,5
Winnipeg	18	2,7	19	2,7
Vancouver	45	2,8	49	2,3
Montréal	96	2,9	77	2,1

Source : Institut Fraser

Les principaux sièges sociaux installés à Montréal sont, dans l'ordre, la Banque Royale, Bombardier, Alcan, BCE, Power, la Banque de Montréal, Hydro-Québec, Quebecor, Air Canada et Ultramar.

Les deux banques nommées dans cette liste, toutefois, maintiennent une activité beaucoup plus importante à Toronto qu'à leur siège social montréalais.

(1) Pour un accès direct et gratuit au document (disponible en anglais seulement), taper www.fraserinstitute.ca/admin/books/chapterfiles/Sept05ffQandA.pdf#

Vichom Bionique s'entend avec une firme islandaise

PRESSE CANADIENNE

Vichom Bionique Humaine, entreprise québécoise spécialisée dans le développement de dispositifs bioniques destinés aux personnes handicapées, a conclu une entente avec Ossur, une société islandaise, qui pourrait lui rapporter jusqu'à 22 millions de dollars.

Ossur est un fabricant de produits orthétiques et prothétiques qui emploie plus de 900 employés répartis dans huit endroits différents du monde. Pour sa part, installée à Québec, Vichom compte 80 employés.

L'entente vise à développer et à commercialiser sur une période de trois à six ans une nouvelle ligne de produits en misant sur « la connaissance que possède Ossur de l'industrie de l'orthétique et de la prothétique, ainsi que sur la technologie bionique innovatrice de Vichom », ont indiqué hier les deux partenaires dans un communiqué.

« Pendant la première phase de cette entente, Ossur et Vichom vont collaborer au développement et à la commercialisation de trois à six produits innovateurs. »

Ossur assumera tous les coûts de développement en faisant à Vichom des paiements pouvant totaliser 22 millions, « payables à l'atteinte de jalons spécifiques prévus au plan de développement détaillé ». Par ailleurs, Ossur détiendra une licence d'exploitation exclusive des produits bioniques relatifs à cette collaboration. Et Ossur versera à Vichom des redevances pour la durée de vie des brevets couverts par le contrat de licence, ont précisé les deux compagnies.

En entrevue, le président et chef de la direction de Vichom, Benoît Côte, a indiqué qu'il n'est pas « du tout » question de fusion entre les deux entreprises ou de cession des actifs de Vichom. « Les paiements qui seront faits par Ossur le seront en fonction de licences d'exploitation sur des produits commercialisables », a expliqué M. Côte.

« Au cours des 20 dernières années, de grands progrès technologiques ont été accomplis dans le secteur de l'orthétique et de la prothétique, a indiqué pour sa part Stéphane Bédard, vice-président exécutif, chef de l'exploitation et fondateur de Vichom.

« Ce qui semblait être de la science-fiction il y a quelques décennies devient rapidement réalité dans notre monde actuel. La convergence de la bionique et de la prothétique facilitera le développement de technologies qui amélioreront grandement la mobilité, l'efficacité énergétique et les patrons de marche. »

www.lavaltechnopole.com

VISA LE BLANC...
ATTEIGNIT LE BLANC.
C'EST PERMIS DE VISER JUSTE!



Viser juste... choisissez le bon endroit au bon moment.

Le bon endroit c'est Laval, le bon moment c'est maintenant. Il n'y a pas de doute là-dessus.

L'économie connaît une excellente croissance, les entreprises forment des axes d'excellence porteurs en lien avec l'économie mondiale et il y a une place pour votre entreprise à Laval.

Alors, ne restez pas seul dans votre coin...

Viser juste vous aussi... investissez à Laval. Ça marche!



Il y a une place pour vous à Laval...

Un numéro vous y conduit : (450) 978-5959

Et un site Internet vous guide : www.lavaltechnopole.com

TECHNO VIE DE BUREAU

LA VIE DE BUREAU SIMPLIFIÉE

SIMPLIFIER LE TRAVAIL GRÂCE À QUELQUES GADGETS TRIÉS SUR LE VOLET, EST-CE UNE MISSION IMPOSSIBLE? PEUT-ÊTRE PAS. IL SUFFIT DE BIEN GÉRER LES DOSES D'UN MÉLANGE ÉCLECTIQUE QUI, AU BOUT DU COMPTE, POURRAIT S'AVÉRER ÊTRE LA FIN DES LONGUES SOIRÉES PASSÉES AU BUREAU. APRÈS TOUT, IL EST PERMIS DE RÊVER...

ALAIN MC KENNA
COLLABORATION SPÉCIALE



Imprimante multifonction

Si l'expression utopique du bureau sans papier vous fait esquisser un sourire en coin, c'est que vous vous êtes rendu compte, comme plusieurs autres, que plus on informatise un lieu de travail, plus il se crée de piles de documents divers sur le coin des bureaux : notes de service, épreuves, télécopies, etc.

Pour éviter que la multiplication des périphériques ne soit du même ordre, la solution prend la forme d'une imprimante multifonction. Ainsi, on fusionne les prouesses d'un photocopieur, d'un numériseur, d'un télécopieur et d'une imprimante en un seul appareil dont on peut partager l'usage, à travers un réseau informatique.

Après les appareils de musique et de photo numérique, les imprimantes multifonctions sont les produits les plus *hot* sur le marché de l'électronique, en ce moment. L'utilisation de ces appareils peut se faire avec ou sans l'intervention d'un PC, et certains modèles, comme la série Color Laserjet 2840 de HP, incorpore même un lecteur pour la carte-mémoire d'appareil photo numérique.

Dans tous les cas, utiliser une imprimante multifonction de ce type permet d'éliminer certaines étapes d'une opération donnée. Par exemple, plus besoin d'imprimer un document dans le but de le télécopier. Ou plus besoin d'un ordinateur pour imprimer des photos.

Par ailleurs, la qualité des documents générés s'améliore sans cesse. La récente chute du prix de détail des imprimantes laser couleur (Xerox vend au moins un modèle de ce type pour un peu plus de 2000\$) les rend attrayantes même pour les petites PME ou les travailleurs à la maison.



PRODUCTIVITÉ

Numériseur de cartes professionnelles

L'un des bons côtés de la convergence électronique réside dans la capacité qu'ont les divers appareils de bureau à se parler, ce qui permet de mettre à jour ses données partout à la fois. Un carnet d'adresses, par exemple, peut être reproduit dans un PC, dans un ordinateur de poche et sur son téléphone cellulaire en un clin d'oeil.

Là où ça se gâte, c'est lorsqu'il est question d'y ajouter le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de nouveaux contacts. Il est possible de faire en une seule journée de congrès plus d'une dizaine de nouvelles connaissances, mais l'échange de cartes d'affaires devient fastidieux si on ne possède pas ce petit appareil miracle qu'est un numériseur de cartes de visite.

Ceux qui possèdent déjà un numériseur à plat (flatbed) peuvent aussi télécharger certains logiciels de reconnaissance optique qui sont spécialement conçus pour numériser des cartes professionnelles en lot, en extraire l'information automatiquement et l'insérer dans les bonnes cases de carnet d'adresses de votre PC.

Le logiciel Readiris Pro est un bon exemple. Qui plus est, pour nous francophones, ce logiciel a l'avantage d'avoir été développé par une société française, ce qui assure une meilleure compréhension des caractères accentués méconnus de la langue de Shakespeare.

D'autres produits sont aussi livrés avec un petit numériseur qui se branche en connexion USB à un ordinateur. Ils sont un peu plus chers, évidemment, et on les retrouve sur les tablettes des boutiques d'équipement de bureau.

Pour l'homme ou la femme d'affaires qui estime que le temps, c'est de l'argent, investir dans un tel accessoire de bureau, c'est réaliser toute une aubaine.

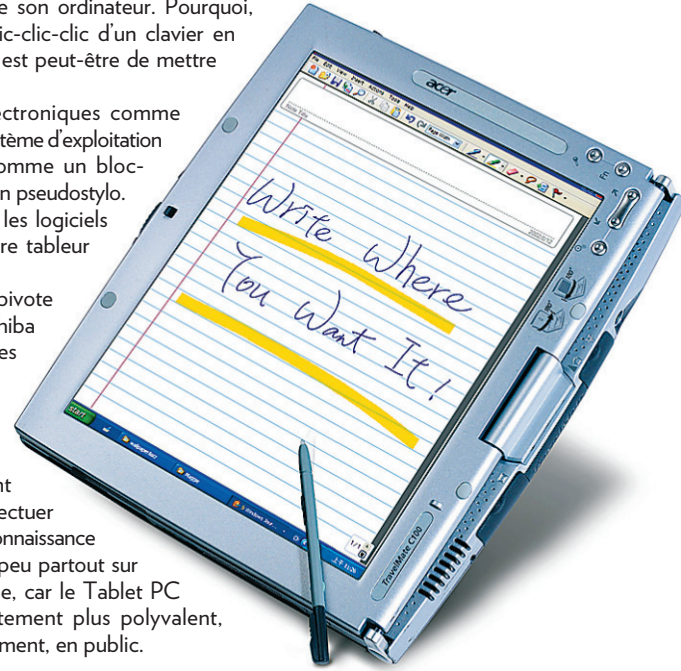
Tablet PC

Les notes prises à une conférence sont un autre type de document qu'on aimerait bien, parfois, pouvoir transférer dans le traitement de texte de son ordinateur. Pourquoi, alors, ne pas les prendre directement sur un PC? Le clic-clic-clic d'un clavier en pleine salle de congrès peut être gênant, mais la solution est peut-être de mettre la main sur un ordinateur de type Tablet PC.

En collaboration avec des fabricants d'appareils électroniques comme Toshiba, Microsoft a développé une édition spéciale de son système d'exploitation Windows qui permet d'utiliser un ordinateur portable comme un bloc-notes, sur lequel on gribouille ses notes à la main, à l'aide d'un pseudostylo. L'appareil les traduit ensuite en un format utilisable dans les logiciels de la suite bureautique Office de Microsoft, ou tout autre tableur ou traitement de texte.

Le Tablet PC est un ordinateur portable dont l'écran pivote de 180 degrés. Des fabricants comme Acer, HP et Toshiba détaillent un tel appareil. Fermé, il a toutes les apparences d'un portable compact et robuste. Quand on retourne l'écran, on obtient un bloc-notes léger et fiable sur lequel on peut transcrire des notes, rédiger un courriel ou un texte à la main, sans utiliser de clavier.

Le seul détail, hormis son prix de détail sensiblement supérieur à celui d'un portable ordinaire, est qu'il faut effectuer quelques cabrioles logicielles pour arriver à configurer la reconnaissance des mots accentués en français. Il existe des solutions un peu partout sur Internet, mais elles ne sont pas officielles. C'est dommage, car le Tablet PC est une invention qui rend un ordinateur portable nettement plus polyvalent, surtout lorsqu'il est question de prendre des notes discrètement, en public.



SÉCURITÉ

Bornes sans fil sécurisées

Comme la tendance, dans les bureaux de moyenne taille, est d'installer des réseaux informatiques sans fil, grâce auxquels il est possible d'accéder au serveur de la compagnie ou à Internet, peut-être serait-il intéressant de s'attarder à la sécurité de ces appareils. C'est en se promenant dans les rues du centre-ville montréalais avec un ordinateur portable qu'on mesure la quantité de réseaux sans fil laissés sans protection et dont on pourrait abuser à souhait.

D'abord, les bornes un peu plus âgées sont pour la plupart compatibles avec un niveau de sécurité WEP (Wired Equivalent Privacy). C'est en réalité un niveau de sécurité jugé nettement insuffisant par plusieurs experts, puisqu'il est très facile à pirater.

Pour échanger des données en réseau en toute sécurité, l'industrie recommande fortement d'opter pour une protection WPA (Wi-Fi Protected Access). En fait, depuis septembre 2004, la norme WPA2 (aussi appelée IEEE 802.11i) est mise de l'avant par l'Alliance Wi-Fi. Cette norme ajoute au réseau sécurisé WPA un niveau d'encodage des données encore plus complexe, ce qui empêche les pirates éventuels de pouvoir deviner le mot de passe du réseau d'un seul coup d'oeil (problème par ailleurs notoire du protocole WEP).

Plusieurs détaillants ont dans leur catalogue des bornes sans fil munies d'une sécurité WPA ou WPA2, dont Linksys et Apple. Les ordinateurs de bureau utilisant le système d'exploitation Windows, de Microsoft, peuvent télécharger la mise à jour adéquate, au besoin, du site de Microsoft. Idem pour Apple.

Déchiquteuse à papier

La bonne vieille déchiquteuse à papier est un incontournable dans tout bureau qui a à coeur la confidentialité de ses données. Après tout, les brèches dans la sécurité d'une entreprise commencent neuf fois sur dix à l'intérieur même du bureau.

En réduisant les documents à jeter en fines lamelles de papier illisibles, on s'assure que personne n'en récupérera l'information. C'est aussi vrai des travailleurs à la maison qui dévident leur courrier indésiré directement dans la boîte de recyclage. N'oubliez pas que les enveloppes vous promettant un prêt préautorisé à votre nom, par exemple, contiennent assez d'information pour vous mettre dans une situation délicate si quelque passant décide de vous en subtiliser le contenu...

Il existe plusieurs types de déchiquteuses, selon les besoins : certaines découpent en lanières, d'autres en confettis carrés. Celles-ci sont plus sécuritaires, mais sont plus coûteuses. La largeur de l'ouverture doit aussi être considérée en fonction du type de papier qui est utilisé dans le bureau, ainsi que le volume du bac de récupération et la vitesse de déchiquteuse.

Il faut s'attendre à déboursier quelques centaines de dollars pour une bonne déchiquteuse. C'est un achat qui peut paraître superflu, mais qui ne l'est pas pour autant.

Protecteur d'écran PC

Ironiquement, l'un des principaux défauts des premiers écrans à cristaux liquides est devenu aujourd'hui l'une des mesures de sécurité les plus méconnues des utilisateurs de PC. À l'époque des premiers portables à écran couleur et des premiers écrans plats pour le bureau, on pouvait difficilement voir ce qui était affiché si on n'était pas situé directement en face de l'écran.

Cette particularité a disparu des critiques d'écrans plats, mais demeure néanmoins une mesure de sécurité que quelques fabricants tentent de reproduire en vendant des filtres de protection pour écrans d'ordinateur. Les marques 3M et Fellowes produisent des filtres qui se fixent simplement sur votre moniteur de bureau et brouillent l'image si on la regarde d'un angle trop prononcé.

Ainsi, les curieux qui passent tout près ne peuvent pas glaner d'information sur ce qui apparaît à l'écran. De plus, ces accessoires ont aussi l'avantage de réduire l'illumination que subissent les yeux, ce qui les fatigue moins. Ils protègent aussi l'écran des égratignures éventuelles. On trouve des filtres protecteurs de ce genre dans les boutiques d'équipement de bureau et leur prix peut aller jusqu'à 250 dollars.



MOBILITÉ

Clé USB

De plus en plus courante, la clé USB est ce petit accessoire pas plus gros qu'un porte-clés qui est, en réalité, une carte-mémoire de plusieurs mégaoctets (mo). On la branche à un ordinateur via le port USB et on peut y télécharger n'importe quel type de documents, qu'on peut ensuite transporter sur soi, comme copie de sauvegarde, ou transférer sur un autre appareil.

De par sa simplicité inhérente, la clé USB possède toutes les qualités pour remplacer le CD-Rom dans le bureau. Surtout s'il s'agit d'une clé USB 2.0, dont le débit de transfert des données est nettement supérieur à tout autre type de périphérique amovible. À noter qu'un PC doit aussi posséder un port USB 2.0 pour qu'on puisse profiter de sa rapidité, sinon le transfert se fait à la vitesse d'un port USB traditionnel, qui est d'environ 500 kilooctets par seconde, soit environ dix fois moins vite.

Quoi qu'il en soit, les clés USB prennent généralement l'allure d'un bâtonnet qui ne fait guère plus de deux ou trois centimètres de longueur, mais leur utilité est telle qu'il est désormais possible d'acheter l'un de ces fameux couteaux suisses munis d'une clé USB de 256 mégaoctets (l'équivalent, disons, d'environ 100 photos numériques de très bonne résolution ou d'une cinquantaine de pièces musicales en format MP3).

Les formats de 512 mo et de 1 gigaoctet (un peu plus de 1000 mo) sont le nec plus ultra, en ce moment. Ils se détaillent entre 100 et 200 dollars, selon le modèle, la marque ou le design.



Appareil photo/vidéo et enregistreuse sonore numérique

Les gens des médias imprimés que nous sommes ne peuvent faire autrement qu'apprécier les qualités d'un appareil de la trempe du Miniket, de Samsung. Il s'agit d'une caméra numérique capable de réaliser des images de résolution plutôt moyenne, ou des extraits vidéo de qualité tout aussi ordinaire.

L'autout de cet appareil est la petite touche qui permet de prendre en mémoire des notes sonores, comme une enregistreuse de poche. La combinaison de ces trois fonctions est particulièrement efficace lorsqu'il est question de réaliser des entrevues à l'occasion d'un congrès ou d'une conférence où plusieurs intervenants défilent à une vitesse qui dépasse souvent la capacité mnémotechnique de tout être humain.

Dans ces conditions, filmer certains extraits d'un discours, photographier un tableau affiché au mur et enregistrer l'entrevue réalisée avec un expert devient un jeu d'enfant. La polyvalence d'un appareil de ce type permet de gagner un temps précieux et de rester concentrer sur l'essentiel : la collecte d'information.

Malheureusement, ses limites sont la taille limitée de la mémoire interne et l'autonomie souvent insuffisante de la pile. Le prix de détail n'est pas négligeable non plus, bien que dans le cas du petit enregistreur de Samsung, ce ne soit pas si mal.

Appareils cellulaires multifonctions

Les gens d'affaires les plus sophistiqués ne peuvent plus se passer de leur BlackBerry, ce gros téléavertisseur multifonction qui fait maintenant figure de téléphone, d'agenda numérique et de centre de messagerie électronique de poche.

Face à sa popularité, d'autres fabricants d'appareils électroniques ont décidé de lancer des produits similaires, et c'est à qui lancera l'appareil le plus polyvalent. Les deux plus récentes nouveautés dans ce marché sont le Sony P910a et le iPaq h6325, de HP. Ces deux appareils jumellent tous les accessoires potentiellement utiles ainsi que quelques fonctions plus ludiques dans un format plus ou moins compact qui s'avère un peu gros pour la poche revolver, mais idéal pour la mallette de travail.

De plus, les deux sont équipés du protocole de connexion sans fil Bluetooth, ce qui permet d'y connecter une oreillette pour les fonctions téléphoniques. Dans le cas du iPaq, cet accessoire est incontournable, compte tenu des proportions de son boîtier, qui font plus ordinateur de poche que téléphone sans fil.

Pour les gens d'affaires qui voient du pays de façon continue et qui doivent rendre compte par écrit de leurs activités, cet appareil est particulièrement efficace. Surtout si on lui adjoint les services d'un clavier alphanumérique sans fil complet, puisqu'il est déjà équipé de la suite bureautique Pocket Office, de Microsoft, compatible avec les logiciels Word et Excel.

Ainsi, plus besoin de traîner un cellulaire et un ordinateur portable, puisqu'on a les deux dans un seul appareil. Voilà une bonne façon d'éviter les ennuis lors de la fouille rituelle à la douane des aéroports nord-américains.

Surtout que pour la moitié du prix de détail d'un bon portable (un millier de dollars environ), on a droit à ce qui se fait de mieux quant à la portabilité et l'efficacité.



PDA et claviers sans fil

Les agendas numériques personnels (ANP), ou ordinateurs de poche, est un complément de plus en plus important à l'ordinateur de bureau et au portable. En fait, dans les salons d'affaires de la plupart des aéroports, on voit rarement l'un sans l'autre : les gens d'affaires parlent au cellulaire, consultent les notes dans leur portable et recherchent le numéro de téléphone d'un tiers dans leur ANP.

Pourquoi ne pas jumeler tous ces appareils en un seul? Grâce au protocole sans fil Bluetooth, certains détaillants ont commencé à vendre des claviers sans fil de format régulier qui se replient et deviennent un accessoire incontournable à tout ANP. Adjoignez-lui une suite bureautique de poche, comme Pocket Office ou Documents to go et l'ordinateur portable peut rester à la maison.

Palmone, la société qui vend le populaire téléphone-ANP Treo ainsi que plusieurs autres ANP, a justement lancé un clavier sans fil universel qui permet d'utiliser ces petits appareils comme de véritables ordinateurs miniatures. En plus, grâce à sa connexion cellulaire numérique, il est en mesure de s'occuper de la messagerie électronique et peut aussi servir à fureter la Toile.

Dell fabrique aussi un petit clavier rétractable sans fil, nommé le clavier Think Outside Stowaway XT. Comme ils se connectent via Bluetooth, ces claviers sont compatibles avec à peu près n'importe quel ordinateur de poche ou téléphone multifonction. Pour les voyages ou le travail à l'extérieur du bureau, cette combinaison s'avère très utile. Un clavier sans fil pour ANP peut coûter environ 200 dollars.



DIVERTISSEMENT

Casque d'écoute ambiophonique sans fil

Les qualités sonores d'un système ambiophonique sont agréables à l'oreille, à moins d'être dans le rôle du voisin qui essaie de piquer un roupillon au même moment. Pas de problème, la solution vient d'être mise sur le marché. Il s'agit du casque d'écoute ambiophonique sans fil RS136 de Sennheiser, un accessoire qui en surprendra plusieurs par la qualité du son qu'il produit et par sa simplicité d'utilisation.

C'est évidemment l'accessoire idéal pour l'amateur de films de fin de soirée qui désire ne pas déranger les voisins ou les enfants, mais c'est aussi un compagnon de jeu vidéo particulièrement apprécié.

Malheureusement, il est possible que les ondes d'un téléphone sans fil viennent interférer avec de tels écouteurs, mais les chances demeurent relativement minces que cela se produise. Dans le domaine des appareils électroniques sans fil, il est recommandé d'en faire l'inventaire et de s'assurer que tout est compatible, dans une certaine mesure.

Par exemple, les casques sans fil de marque Sennheiser balaient un spectre d'ondes assez large, afin de trouver la meilleure fréquence pour sa fonction. Assurez-vous, par exemple, que votre réseau ou que votre téléphone sans fil n'opèrent pas dans les mêmes fréquences.

Imprimante à photos numériques

Pour profiter à fond de la photographie numérique, rien de tel qu'une imprimante capable de coucher sur papier les plus beaux clichés de sa collection personnelle. De plus, les fabricants d'imprimantes ont commencé à vendre des appareils de format variable dont la fonction principale est justement d'imprimer des photos dans des styles qui s'apparentent drôlement à ce qu'on obtenait en faisant de la photo sur film : des clichés 4 x 6, 8 x 10, etc.

Ces imprimantes sont toutes munies d'un système à jet d'encre et viennent avec la recommandation d'usage concernant le papier à utiliser : idéalement, celui de même marque est conseillé. Évidemment.

Malgré des résultats souvent très satisfaisants, il faut savoir que les clichés imprimés de cette façon ne sont pas impérissables : ils craignent très fortement l'eau et la lumière intense du soleil. Dans tous les cas, leur place est derrière le film mica d'un bon vieil album photo.

Ce qui est plaisant, avec ces imprimantes, outre leur format souvent compact, c'est leur prix : pour environ 100 dollars, on a droit à une petite usine à souvenirs qui permet de faire soi-même l'inventaire de ce qui mérite d'être imprimé.



Serveur de musique sans fil

Les télétravailleurs qui ont la chance de travailler à partir de leur maison possèdent généralement un seul ordinateur qui fait l'affaire pour toutes les activités reliées à l'informatique : traitement de texte, messagerie, musique, photo et vidéo (sans parler des jeux).

Dans le cas de la musique, pourquoi ne pas relier le PC à la chaîne stéréo du salon ou de la chambre à coucher? Il est même possible de le faire sans fil grâce à quelques appareils conçus à cet effet, comme le serveur Sound Blaster Wireless Music, de Creative. On configure le récepteur, on le place tout près de la chaîne stéréo et on utilise la télécommande livrée d'office pour sélectionner les pièces musicales qui nous intéressent. Il suffit d'avoir un réseau sans fil dans la maison, grâce auquel le récepteur se connecte à un ordinateur distant.

D'autres produits similaires existent sous des formes variées; même Apple détaille la borne AirPort Express avec le service AirTunes, qui permet au logiciel iTunes de jouer de la musique à distance, sans fil. Dans ce cas-ci, par contre, pas de possibilité de contrôler l'ordre des pistes jouées, à moins d'acheter en plus la télécommande AirTunes que la société Keyspan a récemment mise sur le marché. C'est la solution tout indiquée pour les propriétaires de Macintosh, mais ce n'est pas l'idéal.

Dans tous les cas, il faut déboursier au moins 250 dollars pour avoir un système capable de jouer à distance les fichiers musicaux, comme les MP3, enregistrés sur un ordinateur.

Découvrez nos pages Techno dès demain.

Ce dossier sur la vie au bureau inaugure une nouvelle façon de couvrir les informations sur la technologie dans *La Presse*. Dès demain, découvrez nos pages Techno dans les cahiers Affaires et Arts Spectacles/Radar. Au programme, un dossier sur les encyclopédies virtuelles et une critique du jeu vidéo *Madden NFL 06*.

LA PRESSE AFFAIRES

DES FAITS, JUSTE DES FAITS

POUR COMMENCER

Pas moins de 85 % des réserves pétrolières mondiales se trouvent dans des pays en voie de développement.

— *Washington Post*

LES AMÉRIQUES



PHOTO PHILIPPE DESMAZES, AFP ©

Contrairement aux prévisions, le dollar américain a connu une croissance pondérée à l'échelle mondiale de 2,5 % entre janvier et août. Il s'est apprécié de 11,5 % face à l'euro et de 7,6 % face au yen. — *Bank of America Capital Management*

Le contenu importé entrant dans la fabrication des produits chinois exportés vers les États-Unis compte pour de **70 à 80 %** de leur valeur.

— *Université Columbia*

Au Canada, la production pétrolière a augmenté de **14 %** en 2004 pour atteindre un million de barils par jour. Si le prix de l'or noir se maintient à un niveau élevé, les sables bitumineux compteront pour **la moitié de la production de brut au Canada d'ici la fin de 2007** — et la production doublera à deux millions de barils par jour d'ici 2013. — *Financial Times*

En 1984, le taux d'épargne personnel était de **10,8 %** aux États-Unis. Il a depuis chuté à **4,6 %** en 1995, **1,8 %** en 2004 et **0,0 %** en juin dernier. En comparaison, le taux d'épargne global des pays asiatiques en voie de développement était de **38,2 %** l'an dernier, alors qu'il s'élevait en moyenne à **28,8 %** entre 1983 et 2000. — *Washington Post et Morgan Stanley*

Les États-Unis ne délivrent chaque année que **5000 visas de travail** permanents pour les travailleurs étrangers non spécialisés. En comparaison, le pays délivre 65 000 visas de travail permanents pour les professionnels ou les travailleurs hautement spécialisés. Du coup, on estime à **500 000 le nombre d'immigrants illégaux** qui s'installent chaque année en permanence aux États-Unis. — *Wall Street Journal*

EUROPE

Les pays de l'Union européenne sont liés directement par pipeline à la plupart des réserves mondiales de gaz et de pétrole, de l'Afrique du Nord au Caucase, en passant par le Moyen-Orient. — *Centre de géopolitique de l'énergie et des matières premières*

La production sucrière de l'Europe équivaut à **20 millions de tonnes par année**, ce qui en fait le troisième producteur de sucre au monde après le Brésil et l'Inde. — *International Herald Tribune*

D'ici la fin de 2006, la République tchèque et la Slovaquie produiront **deux millions de voitures par année**, comparativement à seulement 170 000 en 1990. — *Business Week*

ASIE



PHOTO ROSLAN RAHMAN, AFP ©

Les économies asiatiques énergivores dépendent davantage du pétrole que les États-Unis. La Thaïlande est 3,3 fois plus dépendante de l'or noir, la Corée du Sud 1,8 fois plus, et Taiwan 1,6 fois plus. — *Morgan Stanley*

Avec une capitalisation qui s'élève à **500 milliards US**, l'Arabie Saoudite est maintenant le plus important marché boursier en émergence. Depuis le début de l'année, l'indice de la Bourse saoudienne, le Tadawul All-Share, a bondi de **70 %**. — *HSBC*

En août 2005, **200 000** ménages chinois détiennent des avoirs liquides de plus de **1 million US**. — *UBS*

EN RELIEF : NOUVELLE ÉCONOMIE À TROIS

Selon les prévisions, les États-Unis seront le pays le plus riche de la planète en 2020, avec un PIB par habitant de **50 000 \$ US**, suivi par l'Irlande et le Canada avec un PIB par habitant de **40 000 \$ US**.

Trois pays nordiques — la Suède, la Norvège et le Danemark — de même que l'Autriche auront un PIB par habitant d'environ **35 000 \$ US**.

L'Allemagne, les Pays-Bas, l'Australie, la Finlande et l'Espagne devraient avoir un PIB par habitant de **30 000 \$ US** en 2020, légèrement inférieur à celui de l'Italie. — *Source : Deutsche Bank Research*

ET FINALEMENT...

Le Japon utilise depuis le Moyen Âge le tatami — une natte de paille de 190 cm sur 95 cm — comme unité de mesure des surfaces. Ce n'est qu'au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale que le reste de la planète a adopté une unité normalisée pour la mesure des surfaces. — *Financial Times*

COMPILATION EFFECTUÉE PAR THE GLOBALIST (theglobalist.com)

La vente des lunetteries Farhat déclenche un conflit

MARIE TISON

La populaire chaîne de lunetteries F. Farhat vient d'être vendue, mais la transaction provoque une dispute juridique avec un autre acteur de l'industrie.

La Presse Affaires a appris que le réseau de franchises avait été acquis par le Groupe Aspek, l'entreprise montréalaise qui distribue les fameuses lunettes Easyclip. La transaction n'a toutefois pas eu l'heur de plaire à un des principaux fournisseurs du Groupe F. Farhat, le Groupe Safilo, qui a récemment perdu une bataille juridique contre le Groupe Aspek.

Safilo a communiqué avec les franchisés « F. Farhat, opticien d'ordonnance » pour leur faire savoir qu'ils ne pouvaient plus vendre de lunettes Safilo, à moins de quitter le réseau de lunetterie F. Farhat. Le problème, c'est que les lunettes distribuées par Safilo, des lignes de luxe comme Dior, Gucci ou Jack Spade, sont très prisées des consommateurs et garantissent des marges intéressantes aux franchisés.

Le Groupe F. Farhat a répliqué en obtenant hier une injonction interlocutoire provisoire en Cour supérieure pour forcer Safilo à reprendre l'approvisionnement des franchisés.

« Farhat est un client important et achète beaucoup chez Safilo, a rappelé le principal actionnaire du Groupe Aspek, Nonu Ifergan. Je ne comprends pas pourquoi ils ont essayé de perdre un client de cette envergure. Ce n'est pas logique. »

Aspek croit que Safilo a simplement voulu se venger. Personne chez Safilo n'était cependant disponible pour répondre aux questions de *La Presse Affaires* hier.

58 succursales

Le Groupe F. Farhat regroupe plus de 58 succursales de lunetteries, la plupart exploitées par des franchisés, dans toute la province. Le président et fondateur du groupe, M. Fouad Farhat, est mort en juillet 2004 à l'âge de 67 ans, laissant l'entreprise à son fils Francis Farhat.

Le propriétaire du Groupe Aspek, Nonu Ifergan, a fait l'acquisition du Groupe F. Farhat le 31 août dernier pour une somme qu'il n'a pas voulu révéler pour l'instant, certains ajustements devant encore être apportés.

« Nous ne voulions pas perdre ce marché aux mains des gens de l'Ontario ou de l'ouest, a déclaré M. Ifergan. Il y a des gens de l'Ontario qui étaient intéressés. Nous voulions garder cela pour nous. »

Le Groupe Aspek n'est pas un nouveau venu dans le marché des lunettes d'ordonnance. Depuis 1997, il se spécialise dans la distribution de lunettes à clips magnétiques, les lunettes Easyclip. Ce type de lunettes, protégé par des brevets exclusifs à Aspek, permet de superposer des lunettes soleil sur les lunettes d'ordonnance grâce à des éléments magnétiques.

En mai 2004, Safilo a commencé à commercialiser des lunettes avec des clips magnétiques. Aspek a immédiatement entrepris des pro-

cédures juridiques et a obtenu une injonction interdisant à Safilo de vendre au Canada de telles lunettes.

Lorsque Aspek a fait l'acquisition de F. Farhat, la semaine dernière, Safilo a écrit une lettre aux franchisés de F. Farhat pour leur faire savoir que ses objectifs d'affaires étaient « incompatibles avec ceux du groupe Aspek » et qu'elle avait décidé « de ne pas faire affaire avec les composantes directes ou indirectes du groupe Aspek ».

« Ainsi, nous désirons vous aviser que dans la mesure où votre entreprise se retrouve associée d'une façon ou d'une autre à ce groupe, Safilo Canada n'est plus en mesure d'honorer vos commandes », a indiqué la direction de Safilo, avant de préciser que les franchisés pourraient à nouveau commander des lunettes Safilo s'ils mettaient fin à leur association avec F. Farhat et Aspek.

Or, en vertu des contrats de franchise, les franchisés ne peuvent résilier leur entente avec F. Farhat sans subir d'importantes pénalités et s'exposer à des procédures en injonction.

Safilo a cessé d'honorer les commandes des franchisés mardi dernier mais l'injonction obtenue par F. Farhat en Cour supérieure hier lui ordonne de reprendre les approvisionnements.

En 2003, rappelons-le, le réseau de cliniques d'optométrie Greiche & Scaff avait été vendu. Une firme d'investissement privée de Toronto, Borealis Capital, avait fait l'acquisition des 60 cliniques, dont neuf franchisés, pour la somme de 35 millions de dollars.

Bénéfice net en hausse de 65 % pour Le Château

PRESSE CANADIENNE

Le détaillant de vêtements Le Château a enregistré une hausse de 65 % de son bénéfice net, qui a atteint 6 240 000 \$ au deuxième trimestre, grâce à une augmentation de 22,1 % de ses ventes, a-t-on annoncé hier.

Le bénéfice net réalisé lors de la période de trois mois terminée le 30 juillet a représenté 1,05 \$ par action. Lors de la même période en 2004,

le bénéfice net avait été de 3 780 000 \$ (0,71 \$ par action).

Cette hausse est principalement attribuable « à l'amélioration continue de la marge bénéficiaire brute et du levier d'exploitation des magasins et du siège social de la société », a expliqué l'entreprise de Montréal par voie de communiqué.

Les ventes de la chaîne de magasins ont atteint 69 millions de dollars au cours du deuxième trimestre de l'exercice en cours, comparative-

ment à 56,5 millions lors du même trimestre un an auparavant.

« La croissance des ventes est attribuable à la fois à la grande popularité de la sélection de marchandises printanières offerte par la société, ainsi qu'à l'augmentation de sa superficie », a-t-on expliqué.

Le bénéfice net de la société au premier semestre a connu une hausse de 82 % pour se chiffrer à 10 878 000 \$ (1,84 \$ par action), en regard de 5 968 000 \$ l'an dernier.

REVUE BOURSIÈRE

Toronto atteint un sommet de l'année

PRESSE CANADIENNE

TORONTO — L'indice boursier père du Canada a clôturé hier à son niveau le plus élevé de l'année — un niveau sans précédent depuis l'automne 2000 — grâce à des hausses provoquées par une série de nouvelles corporatives et économiques.

Le dollar canadien s'est quant à lui élevé à un sommet jamais atteint en milieu de journée depuis 13 ans, franchissant la barre des 85 cents US, après que Statistique Canada eut fait état d'un taux de chômage stable au mois d'août, à la suite de l'annonce par la Banque du Canada, la veille, d'une

hausse des taux d'intérêt.

À Wall Street, l'annonce de nouvelles prévisions par Texas Instruments Inc. et Intel Corp. a porté ombrage aux cours du pétrole, et ce, même après que le département américain de l'Énergie eut laissé entendre que le coût de l'énergie pourrait atteindre cet hiver un niveau jamais vu depuis 10 ans.

À la Bourse de Toronto, l'indice S&P/TSX a augmenté de 120,97 points, à 10 898,20, grâce aux résultats enregistrés au sein des secteurs de l'énergie et des finances. L'indice a non seulement surpassé le Dow Jones de plus de 200 points, il a également ajouté

126,32 points à sa récolte hebdomadaire.

La Bourse de croissance TSX a clôturé à 1991,22, en hausse de 18,95 points.

À New York, l'indice Dow Jones des 30 valeurs industrielles a augmenté de 82,63 points, à 10 678,56, pour un gain de 231 points tout au long de la semaine.

Le composite NASDAQ a progressé de 9,48 points, à 2175,51, tandis que l'indice S&P 500 gagnait 9,81 points, à 1241,48.

Le dollar canadien a terminé la journée à 84,93 cents US, en hausse de 0,32 cent US, soit son niveau le plus élevé depuis novembre.

DiagnoCure continue de creuser sa perte

LE SOLEIL

Malgré une hausse importante de ses revenus, DiagnoCure (CUR) continue de perdre de l'argent de façon importante. Au troisième trimestre terminé le 31 juillet, la société de Québec spécialisée dans le développement de tests de dépistage du cancer a fait état d'une perte de 884 000 \$ ou 3 cents par action.

Les résultats financiers de l'entreprise dévoilés hier n'ont pas ébranlé le président et chef de direction, Pierre Désy, qui soutient que tout est « conforme à son plan d'affaires ».

Pour la même période l'an dernier, DiagnoCure avait perdu 166 000 \$. La pharmaceutique de Québec a notamment vu ses frais d'exploitation et les coûts des ventes grimper passablement (+830 000 \$) au troisième trimestre, passant à 2,5 millions comparativement à 1,7 million en 2004. L'entreprise soutient que cette augmentation des coûts est le fruit d'une accélération de l'ensemble des activités de développement de ses produits, d'investissement et d'exploitation.

À eux seuls, les frais de recherche et de développement ont connu une augmentation nette de 275 000 \$.

En hausse de 7 %, les revenus de DiagnoCure ont atteint 1,68 million au troisième trimestre. Environ un million proviennent des paiements de Gen-Probe grâce à une collaboration pour la technologie du gène PCA3.

La FDA donne des ailes à Biovail

PRESSE CANADIENNE

Biovail a obtenu l'approbation de la Food and Drug Administration (FDA) pour la commercialisation aux États-Unis de sa version à dose quotidienne de l'analésique tramadol, ce qui a eu pour effet de doper de 24 % le cours de son action et de déprécier d'autant la valeur boursière de son concurrent Labopharm.

Le titre de la société torontoise Biovail a clôturé en hausse de 5,15 \$, à 26,61 \$ hier, fracassant ainsi son précédent sommet des 52 dernières semaines de 24,80 \$.

En contrepartie, Labopharm, de Laval, a vu le cours de son action chuter de plus de 25 % ou 1,27 \$, à 3,67 \$. Biovail, Labopharm et CIPHER Pharmaceuticals, de Mississauga en Ontario, travaillent toutes trois au développement d'une version à dose quotidienne du tramadol.

Labopharm avait fait savoir plus tôt cette semaine que 22 pays européens lui ont accordé leur feu vert pour la commercialisation de son médicament. Aux États-Unis, cette entreprise n'en est toutefois encore qu'à l'étape des essais cliniques de phase trois, même si une entente de distribution a déjà été conclue avec la firme Purdue Pharma.

INVESTIR

LA PRESSE AFFAIRES

Pas encore de bulle immobilière ?



MICHEL GIRARD
FINANCES
PERSONNELLES

Pour la neuvième année consécutive, le prix des propriétés résidentielles continue d'augmenter de façon sensible. De 1996 à la fin de juin 2005, le prix moyen des propriétés a doublé sur le territoire du Montréal Métropolitain.

Selon les statistiques compilées par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) et la Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM), le prix moyen des maisons unifamiliales est passé de 111 989 \$ (1996) à 228 076 \$. Il s'agit donc d'une augmentation de près de 104 %.

Pendant ce temps-là, le prix moyen des condominiums grimpait de 96 %, passant de 95 945 \$ (1996) à un prix record de 187 978 \$ à la fin de juin dernier. Et du côté des plex (deux à cinq logements), le prix moyen dans la région métropolitaine connaissait la plus forte hausse, soit 119 %. D'un prix moyen de 131 512 \$, on devait payer à la fin du mois de juin quelque 288 055 \$ pour un plex.

Le gros de la forte hausse immobilière qui a été enregistrée depuis 1996 est survenue lors des trois dernières années et demi, soit de 2002 à juin dernier. À preuve, le prix moyen des maisons unifamiliales bondissait de 65,4 % au cours de cette période. Pour sa part, le prix moyen des plex explosait de 76,6 % et celui des condominiums de 61,4 %.

On notera au passage que le début de la forte hausse du prix moyen des propriétés résidentielles coïncidait avec le creux de la grande déprime boursière du début des années 2000. La déprime boursière avait débuté au printemps 2000, moment où la bulle Internet a commencé à se dégonfler sur le NASDAQ. Tous les indices boursiers de par le monde ont littéralement chuté par la suite... L'effondrement boursier a pris fin vers le 10 octobre 2002.

Même si la débandade boursière a fait perdre des milliers de milliards de dollars aux investisseurs, ceux-ci ont pu « conserver » un bon moral grâce notamment au boom immobilier qui s'amorçait à l'échelle mondiale en 2002.

Prenons la grande région de Montréal. En 2002, le prix moyen des maisons unifamiliales bondissait de 14 %, gagnant ainsi près de 20 000 \$ en une année. Du côté des condominiums, les propriétaires voyaient leur investissement exploser de 20 % en 2002, pour un gain sur papier de l'ordre de 23 000 \$. Et chez les plex, les propriétaires s'enrichissaient momentanément de 21 000 \$, le prix moyen grimpaient de 13 %.

Mais ce qui devait redonner davantage confiance aux propriétaires qui s'étaient fait échauder avec leurs placements boursiers (portefeuilles d'actions et de fonds communs), c'est la forte hausse immo-



Le début de la forte hausse du prix moyen des propriétés résidentielles coïncide avec le creux de la grande déprime boursière du début des années 2000.

bilière qui devait suivre par la suite. Personne ne s'attendait à ce que le marché immobilier puisse continuer à croître à un rythme endiablé après la folle hausse de 2002. Eh bien ! quelle « enrichissante » surprise attendait les propriétaires. Le prix moyen des maisons unifamiliales dans le grand Montréal enregistrerait par la suite des hausses annuelles de 18 % en 2003, de 14 % en 2004 et 7,8 %

Personne ne s'attendait à ce que le marché immobilier puisse continuer à croître à un rythme endiablé après la folle hausse de 2002.

lors des six premiers mois de 2005. Dans le secteur du condominium, on notait des augmentations respectives de 18 % (2003), 10 % (2004) et 3,2 % (six premiers mois de 2005). Chez les propriétaires de plex, c'est la « richesse » qui s'accumule à un rythme effréné : hausse du prix moyen de 23 % en 2003, une autre hausse de 17 % en 2004 et rien de moins que 10,6 % de plus au cours du premier semestre de 2005.

Compte tenu de la très forte hausse enregistrée depuis 2002, risque-t-on de voir le marché immobilier éclater sous peu ?

La plupart des économistes (et analystes spécialisés) qui suivent de près l'évolution du marché immobilier demeurent relativement optimistes. Dans les faits, ils ne craignent pas l'éclatement d'une bulle immobilière. La raison en est

bien simple : malgré la forte hausse du prix des propriétés enregistrées ces dernières années, ils estiment qu'il n'y a pas encore de bulle immobilière. Eh bien ! je dois m'en faire pour rien...

Cela dit, à l'instar du grand manitou de la Réserve fédérale américaine, Alan Greenspan, la plupart des économistes reconnaissent qu'il y a des endroits au Canada et aux États-Unis qui sont aux prises avec une mini-bulle immobilière, mais sans plus.

L'économiste Hélène Bégin, du service des études économiques de Desjardins, fait partie des économistes qui ne voient pas de bulle immobilière à l'horizon.

Son explication : « Le fait d'enregistrer une forte hausse de prix dans un court laps de temps ne suffit pas à justifier l'existence d'une bulle. Celle-ci se manifeste plutôt lorsque les transactions sont uniquement effectuées dans le but de revendre avec profit dans un bref délai. Bien que quelques cas aient été décelés dans certains quartiers centraux de la région de Montréal, notamment le Plateau Mont-Royal, Outremont et Notre-Dame-de-Grâce, ils n'ont pas été suffisants pour généraliser le phénomène à certains secteurs et encore moins à l'ensemble du marché. »

« L'achat d'une propriété visait, à quelques exceptions près, l'occupation des lieux sur une période assez longue qui ne concordait pas avec des comportements spéculatifs. Il reste, disait-elle dans le numéro de mars 2005 de la revue « En perspective » de Desjardins, que la croissance des prix a été in-

soutenable jusqu'à tout récemment, ce qui a donné lieu à une phase de surchauffe. »

Pour Mme Bégin, il n'y a pas de doute que le spectre d'une cassure semblable à l'après-boom des années 80 peut être carrément écarté. Elle s'attend tout au plus à un certain ralentissement, marqué par une hausse de prix modérée et un marché de revente plus calme.

Dans les années 80, le prix moyen des propriétés avait en effet très fortement augmenté en raison de la folle spéculation qui battait son plein. Conséquence : après le sommet atteint en 1988-1989, sept années de vaches maigres ont suivi. D'ailleurs, en 1996, le prix moyen des propriétés résidentielles se négociait en dessous du prix moyen de 1989.

Quoi qu'il en soit, le marché immobilier devrait rester dans sa bulle tant que les taux d'intérêt hypothécaires resteront bas, comme c'est le cas actuellement.

Mais le jour où le terme de cinq ans aura gagné deux points de pourcentage, pour passer de 5,8 % à 7,8 %, bien des nouveaux propriétaires commenceront à se sentir carrément étouffés par la facture de l'hypothèque.

Par tranche d'hypothèque de 100 000 \$, amortie sur 25 ans, au taux de 5,8 % pour un terme de cinq ans, il en coûte actuellement 627,97 \$ par mois.

Chaque point d'intérêt additionnel, coûte un supplément mensuel d'environ 60 \$. Deux points d'augmentation d'intérêt, augmentera donc la facture mensuelle de l'hypothèque de 120 \$ par tranche de 100 000 \$.

À combien s'élève votre hypothèque déjà ?

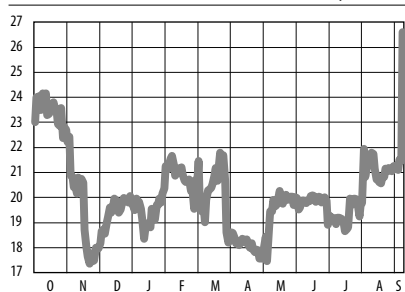
LA SEMAINE EN BOURSE

TITRES GAGNANTS

BIOVAIL

(BVF)

26,61 \$ +25,11 %

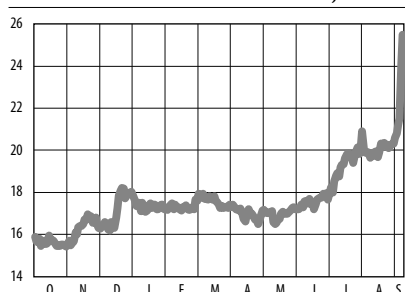


La plus importante société pharmaceutique canadienne cotée en bourse a annoncé que la Food and Drug Administration, aux États-Unis, avait approuvé la nouvelle version à dose unique quotidienne de son analgésique Tramadol.

PLACEMENTS CI

(CIX)

25,49 \$ +22,55 %

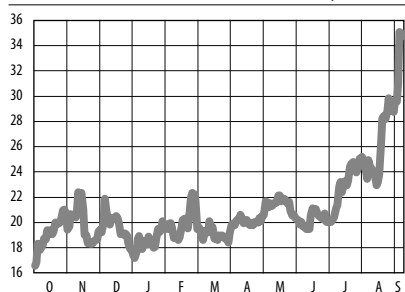


Le deuxième plus important gestionnaire indépendant de fonds de placement au Canada a annoncé son intention de se convertir en fiducie de revenus, ce qui réduirait les frais de ses actionnaires.

ID BIOMEDICAL

(IDB)

34,77 \$ +17,63 %



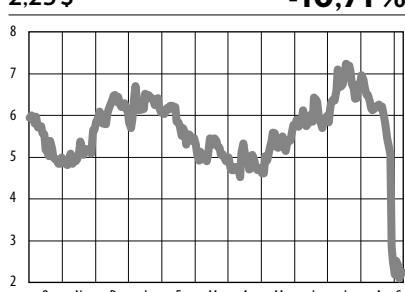
GlaxoSmithKline, première société pharmaceutique en Europe, a convenu de déboursier 1,7 milliard pour acquérir le concepteur de médicaments.

TITRES PERDANTS

VASOGEN

(VAS)

2,25 \$ -10,71 %

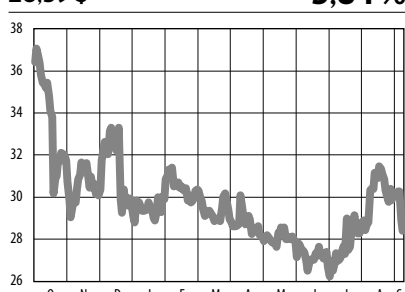


Le titre de la société pharmaceutique a reculé pour une deuxième semaine consécutive après qu'elle eut annoncé la fin des essais cliniques de son produit vedette, le Celacade. Certains patients ont développé des cancers et les essais ont démontré que ce traitement contre l'artériosclérose était peut-être inefficace.

COTT

(BCB)

28,39 \$ -5,84 %

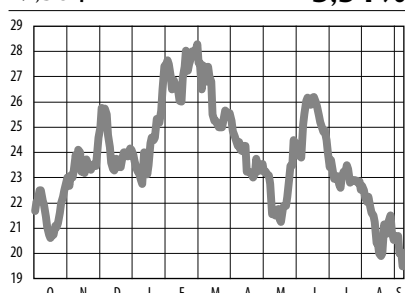


Le titre du fabricant de boissons gazeuses a chuté après que sa rivale, Coca-Cola Enterprises, eut annoncé que ses bénéfices seront inférieures aux prévisions des analystes, en raison de la faible demande européenne et de la hausse des coûts du carburant et des bouteilles de plastique.

TRANSAT A.T.

(TRZ/B)

19,50 \$ -5,34 %



Valeurs mobilières Desjardins a abaissé la cote du transporteur aérien en recommandant de « conserver » et non plus d'« acheter » son titre après que Transat eut annoncé un repli de 94% du bénéfice au troisième trimestre, en raison d'une augmentation de la concurrence et du prix du carburant.

RÉSULTATS FINANCIERS

		REVENUS (000 \$)			BÉNÉFICE NET (000 \$)			BÉN. / ACTION	
		Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.
DiagnoCure Inc. (CUR / TSX)	31 juil. - 3e trim.	1 683	1 571	7	(884)	(166)	—	(0.03)	0.00
Médical/Produits pharm., Québec	9 mois	5 427	4 351	25	(2 119)	(735)	—	(0.07)	(0.02)
Geac Computer Corp. Ltd. (GAC / TSX)	31 juil. - 1er trim.	103 722	106 868	-3	11 290	13 512	-16	0.13	0.16
Ordi./Électron./Logiciels, Ontario									
Le Chateau Inc. (CTU.SV.A / TSX)	30 juil. - 2e trim.	69 007	56 528	22	6 240	3 780	65	1.05	0.71
Détail, Québec	6 mois	129 608	107 205	21	10 878	5 968	82	1.84	1.13
Rentcash Inc. (RCS / TSX)	30 juin - 4e trim.	32 307	8 368	286	243	589	-59	0.01	0.04
Détail, Alberta	12 mois	77 343	22 258	247	7 315	(219)	—	0.43	(0.01)
Wall Financial Corp. (WFC / TSX)	31 juil. - 2e trim.	42 995	40 917	5	11 846	8 857	34	0.37	0.28
Banques/Services fin., C.-B.									
Xceed Mortgage Corp. (XMC / TSX)	31 juil. - 3e trim.	17 020	11 107	53	8 606	4 203	105	0.30	0.17
Banques/Services fin., Ontario	9 mois	35 808	22 953	56	15 149	7 769	95	0.54	0.37
Source: CNW Group									

Inscrivez-vous au site www.lapresseaffaires.com et découvrez une foule d'informations sur les entreprises inscrites en bourse.

LES DIVIDENDES

	Taux	Paiement	Enreg.
Le Chateau Inc. cl B	0,20 trim. C	28-10-05	07-10-05
Xceed Mortgage Corp.	0,03 trim. C	07-11-05	21-10-05

LES MÉTAUX

MARCHE DE LONDRES PRIX EN DOLLARS US PAR TONNE MÉTRIQUE

	FERMETURE
CUIVRE (catégorie-A)	
Comptant	3824-3825
3 mois	3644-3645
15 mois	3035-3045
PLOMB	
comptant	898-900
3 mois	869-870
15 mois	833-838
ALUMINIUM	
comptant	1842-1843
3 mois	1857-1858
15 mois	1815-1820
NICKEL (dollars)	
comptant	14800-14805
3 mois	14600-14625
15 mois	13225-13325
ÉTAIN	
comptant	7030-7050
3 mois	6930-6950
15 mois	6715-6765
ZINC (qualité supérieure)	
comptant	1380-1381
3 mois	1382-1384
15 mois	1342-1347

L'ARGENT

Les courtiers londoniens ont haussé vendredi le prix de l'argent de (0 0400) cents américains par rapport à l'ouverture de la veille. Vendredi: \$7 0150. MONTREAL— Handy & Harman évaluait hier le prix de l'argent canadien à (\$8 553) (—0 037) l'once troy. NEW YORK — Handy & Harman évaluait hier le prix de l'argent américain à (\$ 7 010) (+0 005) l'once troy.

LES OBLIGATIONS

GOVERNEMENT DU CANADA

Émetteur	Coupon	Échéance	Prix	Rend.	Var.
Canada	8.75	1 Déc. 05	101.27	2.71	-0.01
Canada	7.00	1 Déc. 06	104.82	2.92	
Canada	7.25	1 Juin 07	107.02	3.01	
Canada	6.00	1 Juin 08	107.41	3.12	+0.03
Canada	5.50	1 Juin 09	107.79	3.25	+0.08
Canada	9.50	1 Juin 10	126.64	3.34	+0.11
Canada	9.00	1 Mars 11	127.54	3.42	+0.15
Canada	6.00	1 Juin 11	112.90	3.48	+0.15
Canada	10.25	15 Mars 14	147.51	3.68	+0.34
Canada	9.75	1 Juin 21	167.30	3.95	+0.55
Canada	8.00	1 Juin 23	148.72	4.10	+0.55
Canada	8.00	1 Juin 27	154.34	4.17	+0.71
Canada	5.75	1 Juin 29	123.64	4.17	+0.64
Real Ret.	4.25	1 Déc. 21	138.66	1.54	+0.51
Real Ret.	4.25	1 Déc. 26	146.54	1.64	+0.66
PROVINCIAL					
B C M Fin	5.50	24 Mars 08	105.64	3.15	+0.02
Hydro Qué.	11.00	15 Août 20	171.28	4.42	+0.52
Manitoba	7.75	22 Déc. 25	143.60	4.45	+0.59
N Brunswic	5.70	2 Juin 08	106.50	3.17	+0.04
N Brunswic	6.00	27 Déc. 17	117.68	4.14	+0.40
Nfld/Labrd	6.15	17 Avril 28	120.94	4.64	+0.55
Nva Scotia	6.60	1 Juin 27	128.18	4.54	+0.57
Ontario	6.13	12 Sept. 07	105.81	3.09	
Ontario	6.25	25 Août 28	123.25	4.59	+0.57
Hydro Ont.	7.75	3 Nov. 05	100.66	2.56	-0.01
Hydro Ont.	7.45	31 Mars 13	119.58	4.37	+0.14
Hydro Ont.	8.50	26 Mai 25	151.72	4.50	+0.60
Hydro Ont.	8.25	22 Juin 26	149.37	4.54	+0.62
P E I	6.00	3 Oct. 07	105.64	3.13	
P E I	8.25	27 Oct. 15	136.29	4.08	+0.38
Québec	6.50	1 Oct. 07	106.82	3.13	+0.01
Québec	6.00	1 Oct. 29	117.85	4.74	+0.59
Tor-Met	7.75	1 Déc. 05	101.04	2.76	-0.01
CORPORATIONS					
Bk Scotia	5.65	22 Jul. 13/08	106.15	3.36	+0.04
Bell Can.	7.00	24 Sept. 27	118.45	5.53	+0.53
Bombardier	7.35	22 Déc. 26	89.00	8.47	
Can Occ Pet	6.20	2 Juin 08	107.30	3.45	+0.03
Cons Gas	6.10	19 Mai 28	114.23	5.03	+0.54
Glaa	5.95	3 Déc. 07	105.70	3.26	
Glaa	6.45	3 Déc. 27	115.20	5.27	+0.53
Investors Gr	6.65	13 Déc. 27	117.80	5.27	+0.54
Nav Canada	6.60	1 Déc. 06	104.25	2.99	
Nav Canada	7.40	1 Juin 27	134.39	4.82	+0.61
Pcan Pette	8.75	8 Nov. 05	100.91	2.65	-0.01
Poco Petrol	6.60	11 Sept. 07	106.11	3.39	
Precision Dr	6.85	26 Juin 07	106.31	3.17	
Royal Bk Of	6.75	4 Jun 12/07	105.89	3.20	-0.03
Sears Can.	6.55	5 Nov. 07	102.61	3.23	
Suncor Inc	6.10	7 Août 07	105.23	5.23	
Thomson C	6.50	9 Jul. 07	105.78	3.19	-0.02
WCoast En	6.50	16 Avril 08	105.68	3.38	+0.03
WCoast En	6.75	15 Déc. 27	117.50	5.38	+0.53

LA PRESSE AFFAIRES

INVESTIR

En tout temps, consultez les cotes boursières en direct sur lapresseaffaires.com

LPA 50

La Presse Affaires présente une sélection de 50 titres qui suscitent un grand intérêt chez les lecteurs

Table of 50 stock picks with columns for company name, closing price, change, volume, and 52-week high/low. Includes companies like Abitibi-Consolidated, ACE Aviation, and Groupe SNC-Lavalin.

Indique un titre qui a gagné ou perdu 1% et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. Caractère gras Indique une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. IQ 30 Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30.

BOURSE DE TORONTO

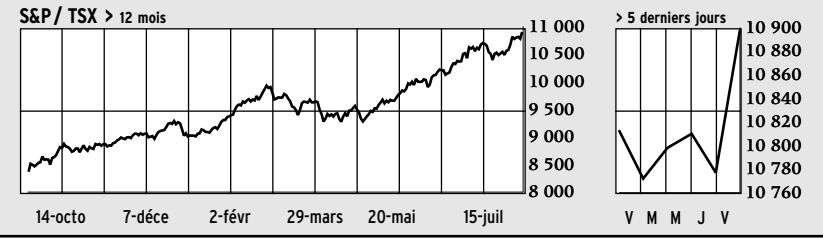


Table with market statistics: HIÉR, OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN.

Table with market statistics: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES.

Table with market statistics: SOUS-INDICES, FERMETURE, VARIATION.

Table with market statistics: AUTRES INDICES CANADIENS, FERMETURE, VAR., VAR. (%)

Table with market statistics: LES 10 PLUS ACTIFS, VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (\$)

Table with market statistics: TITRES GAGNANTS EN %, VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%)

Table with market statistics: TITRES GAGNANTS EN \$, VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (\$)

Table with market statistics: TITRES PERDANTS EN %, VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (%)

Table with market statistics: TITRES PERDANTS EN \$, VOLUME, CLÔT. (\$), VAR. (\$)

BOURSE DE CROISSANCE TSX

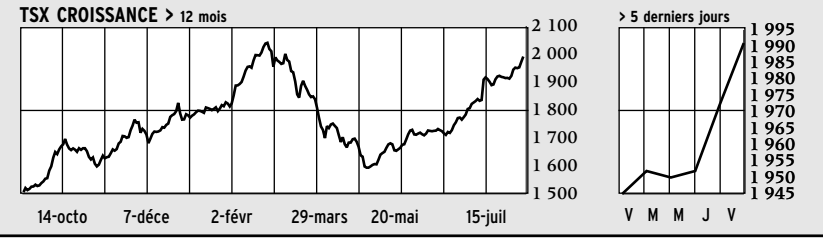


Table with market statistics: HIÉR, OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN.

Table with market statistics: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES.

Table with market statistics: 52 semaines, HAUT, BAS, Volume, HIÉR, JOUR PRÉCÉDENT.

NEW YORK

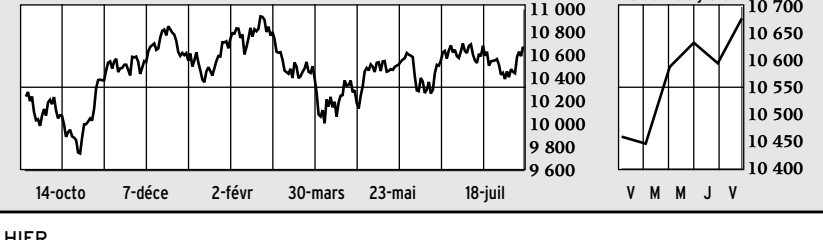


Table with market statistics: HIÉR, OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN.

Table with market statistics: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES.

Table with market statistics: 52 semaines, HAUT, BAS, Volume, HIÉR, JOUR PRÉCÉDENT.

NASDAQ



Table with market statistics: HIÉR, OUVERTURE, HAUT, BAS, FERMETURE, VAR. 1 J, VAR. 1 AN.

Table with market statistics: ACTIONS NÉGOCIÉES, GAINS, PERTES, INCHANGÉES.

TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES

Large table listing 100 growth stocks from Quebec with columns for company name, closing price, change, volume, and 52-week high/low.

ÉTATS-UNIS LES 100 GÉANTS

Large table listing 100 major US stocks with columns for company name, closing price, change, volume, and 52-week high/low.

Liste des 100 sociétés inscrites sur les marchés américains ayant la plus forte valeur boursière. La liste est révisée à chaque trimestre. MM\$: Milliards de dollars US

Main table of stock market data with columns for Société, Div., Volume, and various price metrics. Includes sections for A-B, C, D-F, G, H-J, K-M, N-O, P-R, S-T, U-Z, and various market indices.

Table titled 'LE MARCHÉ OBLIGATAIRE' showing interest rates for various terms: Obligations (30 ans), Obligations (3 mois), Obligations (5 ans), etc.

Table titled 'SOCIÉTÉS EN COMMANDITE' listing various companies and their market data.

Table titled 'DEBENTURES' listing various debenture instruments and their market data.

LA PRESSE AFFAIRES

Encore des obstacles à la relance de Davie

PIERRE PELCHAT
LE SOLEIL

Le dossier de la vente des Industries Davie a connu d'importants rebondissements au cours des dernières heures.

Après l'annonce dans la matinée hier par le syndic du début du démantèlement du chantier naval, l'acheteur de l'entreprise en faillite a fait savoir, quelques heures plus tard, qu'il avait finalement conclu une entente avec le principal créancier garanti des Industries Davie, la firme américaine Samir Financial, afin de lui verser la somme de 4,5 millions US d'ici le 20 septembre.

Samir est en droit depuis le 1^{er} septembre de débiter la liquidation du chantier naval à la suite d'une saga judiciaire et d'une entente l'hiver dernier avec le syndic.

« Nous avons convenu d'un accord très tôt ce matin (vendredi). Nous avons reçu la lettre signée par Samir qui a accepté notre offre », a indiqué, hier, Sylvio Goudreault,

président de Davie Capital. En plus du 4,5 millions, Davie Capital s'est engagée dans la lettre dont *Le Soleil* a obtenu copie à verser une somme supplémentaire de 100 000 \$ au bailleur de fonds dans les 60 jours suivant le paiement de la somme de 4,5 millions. La lettre est datée du 8 septembre. L'offre de remboursement de Davie Capital était valide jusqu'à 9 heures vendredi matin.

En échange de ces sommes, Samir cédera à l'entreprise de M. Goudreault tous ses droits sur le chantier naval, ce qui le placera en bonne position pour compléter l'acquisition de l'entreprise de Lévis. Ainsi, toute vente d'actifs du chantier pourrait être bloquée par Davie Capital une fois que Samir aura été payée.

« Notre intention est toujours de relancer le chantier, pas de le liquider. Les représentants d'armateurs grecs seront ici la semaine prochaine pour des contrats de navires », a certifié M. Goudreault qui s'est dit toujours confiant de signer d'im-

portants contrats pour la construction de navires.

Il a reconnu que les négociations avec Samir Financial avait pris plus de temps que prévu. « Nous leur avons présenté trois propositions afin que Samir soit actionnaire du chantier. Ils ont refusé et j'ai accepté de leur verser le montant », a expliqué M. Goudreault.

Pour sa part, le porte-parole du syndic, Luc Ouellet, a indiqué, hier après-midi, n'avoir pas été informé de l'entente conclue entre Davie Capital et le principal créancier garanti du chantier naval.

« S'il y a un accord, nous regarderons de nouveau la situation mais pour le moment, nous nous proposons de vendre des éléments d'actifs du magasin et des petits outils. On pourrait aller chercher ainsi près de 2 millions », a-t-il indiqué.

Plus tôt en matinée hier, le syndic — le Groupe Thibault Van Houtte — avait fait savoir que Davie Capital n'avait pas rempli les conditions prévues à l'entente de juillet pour la vente du chantier naval, laissant

entendre qu'il était en droit d'entreprendre le démantèlement du chantier et la construction de condominiums.

« Le non-respect par Davie Capital des conditions imposées a pour effet de rendre l'offre d'achat caduque », a déclaré le syndic Patrice Van Houtte par voie de communiqué.

Une de ces conditions était le remboursement du prêt consenti par Samir. « Une autre condition est le paiement par Davie Capital d'un montant de 140 000 \$ par mois au syndic pour le fonctionnement du chantier, ce qui n'a pas été fait », a précisé M. Ouellet.

Respect des conditions

M. Goudreault ne voit pas la situation du même oeil et persiste dans son intention d'acquérir le chantier naval. Il a accusé le syndic de ne pas avoir appliqué certaines conditions prévues à l'entente de juillet de fournir les documents convenus et les titres de propriété clairs. « J'ai demandé qu'on me

donne les explications et des factures pour les dépenses. J'ai reçu le document il y a quelques jours seulement. Je n'avancerai pas un chèque si je n'ai pas les explications nécessaires », a-t-il rétorqué.

Par ailleurs, s'appuyant sur la position du syndic, la Chambre de commerce de Québec a donné son aval à une possible fermeture du chantier pour mettre fin à l'incertitude quand à l'avenir de cette entreprise.

« Les négociations de la dernière chance pour la Davie n'ont pas produit les résultats escomptés. Il vaut mieux peut-être se préparer à faire le deuil du chantier plutôt que s'acharner à le maintenir artificiellement encore longtemps. Il serait peut-être temps qu'on envisage l'avenir autrement et que l'on aide les travailleurs à se trouver de nouveaux emplois », a affirmé le président de la Chambre, Pierre Dolbec, par voie de communiqué.

Il a également déploré le non-respect des conditions de vente par Davie Capital.

ACCÈS TOYOTA Une expérience d'achat tellement plus sympa. Votre nouvelle Toyota part toujours avec le plein d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs. **Votre concessionnaire** www.acces.toyota.ca

Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. ♦ Offre de 0 \$ dépôt de sécurité à la location sur tous les modèles 2005 neufs en stock. † Un chèque de 1 500 \$ sera remis par le concessionnaire à la livraison du véhicule, applicable à la location pour un terme de 48 mois ou à l'achat des modèles Avalon, Tundra, Highlander, 4Runner et Sequoia 2005 neufs en stock. Composez le 1 888 Toyota-8 ou visitez www.acces.toyota.ca. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les offres se terminent le 30 septembre 2005 et sont établies par les concessionnaires participants de la grande région de Montréal. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.

LIQUIDATION
au
Max
TOYOTA

AVALON 2005

TUNDRA 2005

1 500 \$ DE REMISE
À LA LOCATION OU À L'ACHAT†

HIGHLANDER 2005

4RUNNER 2005

0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ
À LA LOCATION SUR TOUS
NOS MODÈLES 2005♦

SEQUOIA 2005