

AFFAIRES



PORTFOLIO L'INDUSTRIE AÉRONAUTIQUE SECTION DÉTACHABLE À L'INTÉRIEUR

S&P/TSX 12 378,20 +67,99 (+0,55%)
TSX CROISSANCE 2631,78 -7,04 (-0,27%)
QUÉBEC 30 1209,04 -0,49 (-0,04%)
DOW JONES 12 176,54 +19,77 (+0,16%)
DOLLAR 88,51 c.US -0,06 c

Gare au protectionnisme
L'élection des démocrates au Congrès pourrait raviver le spectre du protectionnisme aux États-Unis.
PAGE 2

Payante, la réorganisation
Les efforts de réorganisation de Cascades lui ont permis de tripler ses profits au troisième trimestre.
PAGE 3

L'économie américaine en péril
Le scénario d'une chute brutale de la croissance américaine est plus probable que bien des analystes ne le croient, selon le chef mondial du change étranger de BNP Paribas.
PAGE 5

LE CHIFFRE DU JOUR
23,83 milliards
La Chine a annoncé hier un nouveau record d'excédent commercial en octobre, bien supérieur au dernier. Il atteint 23,83 milliards de dollars américains. Les exportations ont progressé deux fois plus vite (+29,6%) que les importations (+14,7%) sur un an.
Source: AFP

RECHERCHONS PROJETS D'AFFAIRES
COMPOSEZ MAINTENANT LE
1 866 499 0334
AcquiZition.biz

« Les entreprises paralysées »

Les grands consommateurs d'électricité sonnent l'alarme

HÉLÈNE BARIL

Après avoir perdu ses usines textiles et celles à forte intensité de main-d'œuvre, le Québec risque maintenant de voir les entreprises grandes consommatrices d'électricité plier bagage, à cause de sa politique énergétique.

La fermeture prochaine de Norsk Hydro, fabricant de magnésium de Bécancour, est un signal d'alarme, s'inquiète Luc Boulanger, directeur gé-

ral de l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité, qui regroupe les gros canons de l'économie québécoise dans les secteurs des mines et métaux, des pâtes et papiers, de la pétrochimie et des produits chimiques.

Ensemble, ces entreprises emploient 45 000 personnes, soit 15 % de tous les emplois manufacturiers au Québec, et paient des salaires supérieurs à la moyenne québécoise.

Installées surtout en région,

ces entreprises sont responsables de la moitié de l'investissement industriel du Québec, mais depuis 2000, leurs investissements ne cessent de diminuer.

« Les entreprises sont paralysées depuis la fin du gel des tarifs d'Hydro-Québec et l'imposition de quatre hausses successives supérieures à l'inflation », explique Luc Boulanger. Cette forte hausse de leur facture d'électricité, qui compte pour 25 % des coûts totaux de production

dans leur cas, a freiné les projets d'expansion.

En 2006, le Québec se retrouve avant-dernier parmi les 10 provinces canadiennes pour ce qui est de l'investissement moyen par travailleur.

Les membres de l'Association investissent davantage dans le maintien de leurs installations plutôt que dans l'expansion, selon un sondage mené par l'Association.

» Voir ÉLECTRICITÉ en page 4

QUE RESTE-T-IL DE L'EFFET FLAHERTY?



SOURCE: BLOOMBERG PHOTO IVANOHO DEMERS, LA PRESSE

Entre la fête et la gueule de bois

MAXIME BERGERON

Une semaine après la fin du party des fiducies de revenu, les détenteurs de parts ont toujours mal à la tête. La valeur du sous-indice des fiducies continue à perdre des plumes à la Bourse de Toronto.

Les investisseurs n'ont cependant pas tous la mine basse, loin de là. L'indice S&P/TSX, qui avait encaissé mercredi dernier son pire recul depuis la mi-2004, a effacé toutes ses pertes en une semaine, grâce aux gains d'autres secteurs.

Le 31 octobre dernier, après la fermeture des marchés, le ministre fédéral des Finances a provoqué

une onde de choc en décrétant la fin de l'avantage fiscal dont bénéficient les fiducies de revenus. Au lendemain de son annonce, le sous-indice des fiducies a dégringolé de 12,4 %, rayant de la carte l'équivalent de 24 milliards de dollars en capitalisation boursière.

Une semaine plus tard, le S&P/TSX a repris du tonus. Il a clôturé à 12 378 points hier, en hausse de 0,27 % par rapport à la fermeture du 31 octobre. Le sous-indice des fiducies de revenu, lui, a terminé hier en baisse de 12,71 % par rapport au 31 octobre.

« Les fiducies ont bénéficié d'un avantage fiscal substantiel qui est maintenant disparu, alors cette

prime (sur le cours des parts) ne reviendra jamais », explique l'économiste David Wolf, de Merrill Lynch, joint à Toronto.

Même si la fête est finie, les fiducies pourraient remonter légèrement en Bourse d'ici 2011, moment où elles cesseront de bénéficier du congé fiscal octroyé par Ottawa pour atténuer l'impact de sa nouvelle loi.

Pour satisfaire les investisseurs et voir leurs titres s'apprécier en Bourse, elles devront toutefois revenir au b.a.-ba de la saine gestion, ont répété tous les experts que nous avons consultés.

» Voir FLAHERTY en page 4

HEURES D'OUVERTURE Bachand propose un compromis

DENIS LESSARD

QUÉBEC — Le gouvernement Charest veut forcer le jeu pour obtenir un règlement entre syndicats et détaillants dans le dossier délicat des heures d'ouverture des magasins. Pour fermer le débat, le gouvernement a fait circuler auprès des deux parties une formule de compromis.

Hier, à la sortie d'un caucus des députés allongé par de nombreux échanges sur la question des heures d'ouverture, le ministre du Développement économique, Raymond Bachand a souligné qu'il « n'y a pas de consensus au moment où on se parle ».

Mais il paraissait clairement confiant quant à la suite des choses.

Le principal inconvénient de la loi adoptée au terme d'un pénible débat en 1992 reste la limite de quatre employés le week-end à compter de 17h.

Québec pousse en faveur d'une entente ou les commerces ferment à 21h les fins de semaine, comme le réclament les syndiqués, et non à 22h, comme le souhaitaient publiquement les employeurs. Les chaînes étaient toutefois disposées à ce compromis indique-t-on dans les coulisses. Elles sont déterminées à ce qu'on révoque la limite des quatre employés, une disposition qui crée des lignes d'attente interminables aux caisses dès 17h les fins de semaine.

Les chaînes offrent aussi quatre jours fériés aux syndiqués, le syndicat en réclame sept. Il n'y en a aucun de prévu dans la loi actuelle. On vise une entente pour permettre le dépôt d'un projet de loi le 15 novembre, date limite où ces projets peuvent être approuvés sans le consentement de l'opposition, avant les Fêtes.

» Voir BACHAND en page 4

STÉPHANE LAPORTE

... partage ses souvenirs d'enfance, ses réflexions, son humour et son récent journal de vacances en Provence dans le troisième tome de ...

Les Éditions **LA PRESSE**

Chroniques du dimanche

OFFERT EN LIBRAIRIE

ABONNÉS **LA PRESSE** privilèges

JUSQU'À 30% DE RABAIS

Vous êtes abonné à La Presse? OBTENEZ DE 10% À 30% de rabais sur l'achat en ligne de ce livre. Livraison à domicile gratuite. C'est facile : www.cyberpresse.ca/privilèges

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

88,51 ¢US

VARIATION -0,06 ¢

0,6937 €

VARIATION +0,0010 €

SOMME REQUISE POUR ACHETER

UN DOLLAR US **1,1298** \$UN EURO **1,4414** \$

AUTRES DEVICES

Australie	dollar	0,8700
Chine	renminbi	0,1436
Grande-Bretagne	livre	2,1522
Hong Kong	dollar	0,1451
Inde	roupie	0,0253
Japon	yen	0,0096
Mexique	peso	0,1040
Norvège	couronne	0,1752
Nouvelle-Zélande	dollar	0,7533
Suède	couronne	0,1578
Suisse	franc	0,9029

PÉTROLE

(WTI, contrat terme rapproché)

59,84 \$USVARIATION **0,90** \$USLight Sweet Crude **61,34** \$USNorth Sea Brent **60,06** \$US

OR (NY Gold)

616,40 \$US

696,41 \$CAN

VARIATION **-9,30** \$US

MES VACANCES AU SAHARA

Vaste étendue désertique de deux millions de km², le Sahara, qui recouvre les trois quarts du territoire algérien, veut devenir la force de frappe d'une stratégie de développement du tourisme en Algérie.

Le ministre algérien du Tourisme, Noureddine Moussa, a affiché cette ambition au cours du « Forum arabe du tourisme saharien », qui s'est déroulé entre lundi et hier à Ghardaïa, à 600 km au sud d'Alger. « Le tourisme saharien est à même de donner une grande impulsion au tourisme arabe, car toutes les études indiquent que le tourisme culturel et le tourisme de découverte et d'aventure se tailleront la part du lion (sur le marché touristique international) dans les prochaines années », a déclaré M. Moussa à l'ouverture de ce Forum, organisé en coopération avec la Ligue arabe.

Le tourisme saharien sera la « force de frappe » pour réhabiliter l'Algérie en tant que « nouvelle destination touristique » et mieux la positionner sur le marché international du loisir, a insisté le ministre.

Sur les 800 millions de touristes recensés dans le monde en 2005, qui ont généré une manne de près de 700 milliards de dollars de revenus, les pays arabes ont capté à peine 5% (35 milliards de dollars), a rappelé M. Moussa.

— Agence France Presse

LES BOURSES DANS LE MONDE

	FERMETURE	VARIATION NET	EN %
AMÉRIQUE DU NORD/SUD			
NASDAQ	2384,94	9,06	0,38
S&P 500 (New York)	1385,72	2,88	0,21
Mexico Bolsa	23930,64	345,00	1,47
Brazil Bovespa Stock	41334,23	285,92	0,70
EUROPE/AFRIQUE			
DJ Euro Stoxx 50 P	3731,05	-8,36	-0,22
FTSE 100 (Angleterre)	6239,00	-5,00	-0,08
CAC 40 (France)	5437,16	-0,62	-0,01
DAX (Allemagne)	6349,26	-12,70	-0,20
IBEX 35 (Espagne)	14090,40	32,10	0,23
Milan MIB30 (Italie)	40556,00	108,00	0,27
Amsterdam Exchanges	497,51	0,83	0,17
OMX (Stockholm)	1107,58	-1,13	-0,10
Swiss Market (Suisse)	8776,72	-58,91	-0,67
ASIE/PACIFIQUE			
NIKKEI 225 (Japon)	16215,74	-177,67	-1,08
Hang Seng (Hong Kong)	18811,24	-128,07	-0,68
S&P/ASX 200 (Australie)	5459,20	-32,40	-0,59

ÉLECTIONS AMÉRICAINES

Gare au protectionnisme

MARIE TISON

L'élection d'une majorité démocrate à la Chambre des représentants pourrait permettre au spectre du protectionnisme de revenir hanter le Congrès américain.

« Je pense qu'il peut y avoir de sérieux problèmes pour le Canada », déclare Thomas James Velk, professeur d'économie à l'Université McGill.

Il rappelle que les démocrates ont tendance à être plus protectionnistes que les républicains, à favoriser davantage l'imposition de tarifs élevés sur les biens provenant de l'étranger.

Francis Généreux, économiste au Mouvement Desjardins, explique que les démocrates sont historiquement plus proches des milieux syndicaux, du secteur manufacturier. Donc, plus protectionnistes. Mais c'est peut-être un peu moins vrai aujourd'hui.

« Les démocrates sont peut-être un peu plus à droite depuis l'ère Clinton », avance M. Généreux. Clinton avait appuyé l'accord de libre-échange nord-américain au début de son premier mandat.

Le professeur Velk abonde dans le même sens : à part quelques exceptions, les nouveaux démocrates sont un peu plus conservateurs que leurs aînés, plus favorables à la libéralisation des marchés. Mais voilà, ceux qui auront plus de pouvoir dans le nouveau régime, ceux qui présideront les comités les plus importants de la Chambre des représentants, seront les démo-

crates de la vieille garde, plus protectionnistes.

Protectionnisme

M. Velk estime toutefois que le maintien d'une majorité républicaine au Sénat pourrait permettre d'endiguer une vague de protectionnisme. En outre, il rappelle que le président américain a un pouvoir de veto sur certaines législations émanant du Congrès.

« Mais même si George W. Bush est idéologiquement un libre-échangiste, il pourrait

« Les démocrates sont peut-être un peu plus à droite depuis l'ère Clinton. Clinton avait appuyé l'accord de libre-échange nord-américain au début de son premier mandat. »

décider de ne pas s'opposer au protectionnisme des démocrates afin de conserver son énergie pour d'autres batailles, déclare M. Velk. Il a d'autres soucis plus importants à ses yeux, comme la guerre.

Un professeur de science politique à l'UQAM, Christian Deblock, ne craint pas un déferlement d'attitudes protectionnistes. Ce qu'il entrevoit, par contre, c'est un congrès qui refuse de renouveler le mandat spécial de négociation, le Trade Promotion Authority (TPA), accordé au président américain.

Ce mandat, qui viendra à échéance le 1^{er} juillet prochain, permet au président de négocier

des traités commerciaux à l'abri des ingérences du Congrès. Les traités ainsi négociés sont soumis au Sénat et à la Chambre des représentants qui ont un délai plutôt court pour les approuver ou les rejeter en bloc.

M. Deblock rappelle que M. Bush avait eu de la difficulté à obtenir ce mandat au début des années 2000, alors qu'il y avait une majorité républicaine dans les deux chambres.

« Là, ce sera beaucoup plus difficile, soutient-il. Sans ce

sur l'économie canadienne.

« Il faut que l'économie américaine soit en santé pour que nous soyons en santé », rappelle M. Velk.

Historiquement, les gouvernements démocrates ont tendance à dépenser davantage que les gouvernements républicains. L'administration Bush n'a cependant pas donné sa place en fait de dépenses ces dernières années, notamment en raison de la guerre en Irak, ce qui a généré un important déficit qui inquiète de ce côté-ci de la frontière.

« L'assez bonne situation économique de l'année dernière a aidé le déficit américain à se résorber un peu, mais ça reste un gros déficit par rapport aux surplus budgétaires de la fin des années 90 », indique Francis Généreux, du Mouvement Desjardins.

Il s'attend à ce que les « nouveaux démocrates », qui ont pu apprécier les effets des surplus budgétaires de l'administration Clinton, favorisent des budgets équilibrés.

« On ne s'attend pas à de grosses coupes dans les dépenses, mais on s'attend à un gouvernement fédéral qui va y aller un peu plus lentement avec les nouvelles dépenses », déclare-t-il.

Le professeur Velk, lui, craint que les démocrates ne favorisent des hausses d'impôts, ce qui pourrait ralentir la croissance de l'économie américaine.

« Et ça, ce serait mauvais pour le Canada. »



« Notre programme n'est pas sans ambition et la voie à suivre ne sera pas sans difficultés », disait Eliot Spitzer mardi soir.

PHOTO TIMOTHY A. CLARY, AFP ©

Une tâche ardue Pour Spitzer

D'APRÈS THE NEW YORK TIMES

Eliot Spitzer, qui s'est bâti une solide réputation en s'attaquant aux malversations à Wall Street à titre procureur général, fait maintenant face à une formidable tâche à titre de gouverneur de l'État de New York : remanier un gouvernement que l'on dit le plus dysfonctionnel aux États-Unis.

M. Spitzer, démocrate, est sur le point d'apprendre que sa promesse faite durant la campagne (« le premier jour, tout change ») pourrait ne pas être aussi facile à réaliser lorsqu'il s'attaquera à une législature d'État célèbre pour son intransigence et pour ses intérêts bien ancrés et dont les membres sont habitués depuis longtemps à faire la pluie et le beau temps à Albany, la capitale.

Étant donné les réalités en cours à Albany, changer les choses au cours des premiers 100 jours de son mandat, ou pendant la première année ou pendant son premier mandat est susceptible de s'avérer une œuvre de taille.

Le programme de M. Spitzer est fort ambitieux : pendant sa campagne, il a parlé de requinquer l'économie stagnante du nord de l'État, de résoudre la poursuite qui exige que l'on consacre des

milliards de dollars supplémentaires dans les écoles de la ville de New York, d'abaisser les impôts fonciers, d'augmenter la couverture des soins de santé tout en maîtrisant les coûts de ces mêmes soins et enfin, de réformer le gouvernement d'État à Albany.

Pour accomplir une bonne partie de ce qu'il souhaite faire, M. Spitzer devra non seulement accepter d'affronter les groupes de pression et les puissants intérêts particuliers qui ont fait pleuvoir de l'argent sur sa campagne, mais il lui faudra aussi gagner à sa cause une législature divisée politiquement et qui sera probablement encore dominée par les mêmes leaders responsables de la tristement célèbre impasse qui a prévalu au cours des trois mandats du gouverneur George E. Pataki.

M. Spitzer interprète sa victoire écrasante comme un mandat pour le changement.

« Notre programme n'est pas sans ambition et la voie à suivre ne sera pas sans difficulté », disait-il mardi soir. Et c'est pourquoi, pour y arriver, je crois vraiment qu'il faudra plus que tout simplement un nouveau gouverneur ou un nouveau parti. L'État de New York dont nous rêvons demande une nouvelle sorte de politique,

une approche différente de celle ayant cours à l'époque où le progrès se mesurait par des points partisans remportés ou par des adversaires battus. Dorénavant, nous avons besoin d'une politique qui nous unit, une politique orientée vers l'avenir, une politique qui ne demande pas ce qu'il y a pour moi, mais toujours ce qu'il y a pour nous. »

Sur papier du moins, le poste de gouverneur de l'État de New York est l'un des plus puissants des États-Unis et il attire de ce fait des personnalités de haute stature telles que Theodore et Franklin D. Roosevelt, Al Smith et Nelson A. Rockefeller. Mais au cours des dernières décennies, la législature a fait des pieds et des mains pour retrouver vigoureusement sa place en amenuisant le pouvoir du gouverneur.

Si, dans le passé, la législature était réticente à adopter des lois qu'un gouverneur menaçait de son veto, elle n'a pas hésité ces dernières années à passer outre à des veto encore et encore. Mais voici que M. Spitzer entre en scène.

À titre de procureur général de l'État, il s'était acquis la réputation d'être plus main de fer que gant de velours comme peuvent en témoigner nombre d'acteurs

sur Wall Street. Mais les lieutenants de M. Spitzer assurent qu'il dispose de trois stratégies pour tenter de faire passer son programme à la Législature.

M. Spitzer, disent-ils, espère partager les louanges et faire en sorte que tout le monde soit gagnant lorsque viendra le temps de régler de gros dossiers. Il tentera de donner l'exemple en faisant les choses selon leurs mérites, d'une manière non partisane, pour obtenir les appuis voulus. Et si ces deux premières stratégies ne fonctionnent pas, il a l'intention de se battre bec et ongles.

Mais ce qui complique la tâche de M. Spitzer est la réalité suivante : la législature est devenue extrêmement habile à s'isoler de la responsabilité envers les électeurs grâce à des lois permettant aux législateurs en exercice de tracer les lignes de leur propre district pour s'assurer virtuellement leur réélection ou grâce à des lois laxistes sur le financement des campagnes électorales permettant de gros dons, lois dont se servent les partis politiques pour canaliser d'énormes sommes destinées à aider les rares législateurs en exercice menacés de ne pas être réélus.

PARADIS FISCAUX

Merck confirme son litige avec le fisc

FRANCIS VAILLES

La pharmacie Merck Frosst a officiellement confirmé avoir un litige de deux milliards de dollars avec Revenu Canada, tel que rapporté dans *La Presse* il y a deux semaines.

Dans ses états financiers du 3^e trimestre, publiés mardi, l'entreprise pharmaceutique indique avoir reçu un avis de cotisation de l'Agence du revenu du Canada le 10 octobre. Dans cet avis, le fisc réclame 1,4 milliard de dollars US à Merck pour des impôts impayés entre 1998 et 2004, plus 360 millions US d'intérêts. La facture globale s'élève à 1,76 milliard US (2 milliards de dollars CAN).

Selon nos informations, l'avis de cotisation porte sur des rede-

vances mondiales de 5 milliards de dollars CAN que Merck a réalisées entre 1998 et 2004 avec le médicament *Singulair*, entre autres. Ce médicament contre l'asthme a été développé à Montréal, mais l'entreprise a transféré le brevet dans le paradis fiscal de la Barbade, il y a quelques années, pour réduire sa facture d'impôts, selon les informations obtenues par *La Presse Affaires*. Le porte-parole de Merck Frosst à Montréal, Vincent Lamoureux, confirme que le litige porte sur le *Singulair*.

«L'entreprise est en désaccord avec les positions de l'Agence et croit qu'elles sont sans fondement», écrit Merck dans ses états financiers du 7 novembre. L'entreprise entend contester l'avis par le truchement du processus d'appel de l'Agence ou devant

les tribunaux, si nécessaire.»

Il est possible que Merck doive acquitter prochainement la moitié des sommes réclamées, même si le litige n'est pas réglé, écrit encore Merck. Ce déboursé «aurait des effets significatifs sur les flux de trésorerie de l'entreprise durant le trimestre où cette sortie de fonds serait faite».

Selon trois sources de l'industrie, Revenu Canada est plus active depuis un an concernant la Barbade. Le fisc cible en particulier les entreprises qui transfèrent des actifs intangibles dans ce paradis fiscal, nous explique-t-on. Merck Frosst n'est donc pas la seule entreprise dans la mire du fisc, d'autres pharmaceutiques pourraient être visées.

Dans le cas de Merck, tout

indique que le fisc considère que la filiale de Barbade verse trop peu à la filiale canadienne, à chaque année, pour le droit qui lui a été conféré de collecter les redevances mondiales du *Singulair*, selon un fiscaliste de l'industrie. La réclamation du fisc serait donc basée sur la différence entre ce que reçoit annuellement la filiale canadienne et ce que le fisc considère qu'elle devrait plutôt recevoir.

3,8 milliards US dus au fisc américain

Merck n'a pas seulement des problèmes avec Revenu Canada. Le fisc américain réclame 3,8 milliards de dollars US à la multinationale pour des impôts impayés depuis 1993. Une partie de ce montant était connu (2,3 milliards), mais voilà que

les derniers états financiers ont ajouté 1,5 milliard de dollars US à cette somme.

Ces nouvelles réclamations ont été transmises à Merck le 26 septembre par l'Internal Revenue Service (IRS), l'équivalent de l'Agence du Revenu du Canada aux États-Unis. Elles portent notamment sur des questions de financement entre Merck et ses filiales étrangères.

Par ailleurs, Merck rappelle qu'elle a rapatrié aux États-Unis 15,9 milliards de dollars US qui dormaient à l'extérieur du pays. L'argent a été rapatrié en 2005 en vertu d'une loi incitative aux États-Unis, dont l'objectif est la création d'emplois. Grâce à cette loi, Merck n'a dû payer que 740 millions de dollars US d'impôts à cet égard au deuxième trimestre de 2005.



L'homme d'affaires Pierre Parent devant une esquisse du projet de condo-hôtel qu'il fera construire sur la Côte d'Azur.

PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©

Un condo-hôtel québécois à Cannes

LAURIER CLOUTIER

La construction d'un condo-hôtel québécois de luxe sur la Côte d'Azur, près de Cannes, sera annoncée la semaine prochaine.

Le promoteur derrière le projet, c'est Pierre Parent, président de Resort One qui a réalisé l'hôtel Saint-Sulpice et est en train de terminer les travaux du Crystal de la Montagne, à Montréal.

Il doit mettre en chantier, en juin ou septembre prochain, Les Mas du Grand Vallon, à Mougins, dans le sud de la France, entre Saint-Tropez et Nice. C'est son premier projet en Europe, après celui du Valero Beach Resort, en République Dominicaine.

Le projet cannois de 25 millions de dollars permettra sans doute à des dizaines de Québécois de réaliser leur rêve de posséder une propriété sur la Côte d'Azur en faisant un placement qui prendrait de la valeur, soutient M. Parent.

Les Mas du Grand Vallon suscite d'ailleurs l'intérêt de quelques dizaines d'acheteurs potentiels du Québec, des États-Unis et de l'Europe qui ont déjà inscrit leur nom dans la banque d'investisseurs de Resort One, avant son lancement.

C'est seulement dans deux semaines, soit les 21 et 22 novem-

bre prochains, que les intéressés participeront à une rencontre au Saint-Sulpice, dans le Vieux-Montréal, pour éventuellement concrétiser leur achat d'hôtel-résidence, près de la Méditerranée. La liste des preneurs potentiels comprend jusqu'ici 10 Européens de la Grande-Bretagne et de la Scandinavie, mais les trois quarts sont des

Grand Vallon donne sur le Royal Mougins Golf Club. Le promoteur a déjà négocié un «accès privilégié à ce club de golf privé le plus prestigieux du sud de la France» et à une fraction du prix, a-t-il assuré.

C'est après trois ans de recherche que Pierre Parent a trouvé le terrain de 10000 mètres carrés pour son projet. Il a reconnu avoir

Les Mas du Grand Vallon suscite d'ailleurs l'intérêt de quelques dizaines d'acheteurs potentiels du Québec, des États-Unis et de l'Europe qui ont déjà inscrit leur nom dans la banque d'investisseurs.

baby-boomers du Québec, a précisé à *La Presse Affaires*, M. Parent, ex-propriétaire de Promexpo et du Salon de l'habitation.

À cinq minutes de l'autoroute de la Côte d'Azur, mais juste à l'entrée de l'arrière pays de Cannes, Les Mas du Grand Vallon n'obligera pas les clients à se taper la circulation lourde. Les intéressés voudront plutôt profiter de la tranquillité, des arômes et de la vie de Provence, dans le confort nord-américain, soutient Pierre Parent.

À 260 mètres d'altitude sur les hauteurs de Mougins, Les Mas du

pris un risque, car il fallait attendre un changement de zonage avant d'amorcer la construction. Il s'attend à recevoir les permis en avril prochain.

Pierre Parent a ainsi payé le terrain moins cher et il pourrait déjà le revendre trois fois son prix, affirme-t-il, depuis qu'il a obtenu le changement de zonage, il y a à peine un mois. Cela l'amène par ailleurs à demander aux acheteurs des prix moins élevés, de 350000 à 850000 euros, parce que son prix par condo-hôtel meublé sera environ 50% inférieur.

Les Mas du Grand Vallon ne comprendra que 50 unités de quatre étoiles, sur trois niveaux, mais il deviendra tout de même le principal hôtel de Mougins. Les acheteurs choisiront entre des condos-hôtel d'une, de deux ou de trois chambres. C'est Philippe Caron, architecte renommé de Cannes, qui a réalisé les plans et va coordonner les travaux.

Pierre Parent s'attend à ce que les acheteurs profitent d'un rendement de 20% sur leur investissement dès la deuxième année d'exploitation. Les unités seront gérées par Resort One, de Montréal, comme les chambres d'un hôtel de luxe, et la location va générer des revenus dont une partie sera versée aux propriétaires. Le rendement sur le capital de 20% s'explique par les prix des unités un peu inférieurs à la moyenne du marché cannois et à un taux d'occupation beaucoup plus élevé qu'au Canada.

Les 186 unités du Crystal de la Montagne ont été vendues en cinq mois, a souligné Pierre Parent, et le taux d'occupation du Saint-Sulpice a atteint 78% l'an dernier, un niveau supérieur à la moyenne.

Après Tim, le Cirque

MICHEL MUNGER
LAPRESSEAFFAIRES.COM
COLLABORATION SPÉCIALE

Le Cirque du Soleil se qualifie à titre de quatrième marque la mieux gérée au Canada, devancée seulement par Tim Hortons, Canadian Tire et WestJet.

C'est ce que révèle un sondage réalisé par la firme Strategic Counsel auprès de 1000 gestionnaires et professionnels au Canada pour le compte de l'Agence de communication Cundari. Les répondants devaient faire part de leurs choix pour les sociétés canadiennes ou créées au Canada dont les marques sont les mieux gérées et les moins bien gérées.

Le Cirque du Soleil recueille 18% de la faveur. Tim Hortons demeure en tête du classement pour une troisième année de suite avec 38% des «votes» alors que Canadian Tire et WestJet suivent avec respectivement 20% et 19% des choix des sondés.

Parmi les marques les plus admirées on trouve aussi Le Choix du président (14%), Molson Canadian (11%), Loblaw's (11%) et TD Canada Trust (9%).

La marque réputée comme la moins bien gérée au Canada est toujours Air Canada. Paradoxalement, Bell/Bell Mobilité se trouve deuxième au palmarès des moins bien gérées, mais aussi huitième parmi... les mieux gérées.

Il reste que Tim Hortons semble avoir pris un abonnement pour la tête du classement. «Le fait qu'elle est première pour une troisième année consécutive ne fait que renforcer ce que le public sait déjà: que le Canada est le pays de Tim», commente Jeanette Hanna, vice-présidente à la stratégie des marques chez Cundari.



PHOTO ARCHIVES LA PRESSE ©
Ce sont seulement les acrobates qui sont en équilibre précaire. Par la gestion du Cirque du Soleil.

Cascades tire profit de sa réorganisation

KARINE FORTIN
PRESSE CANADIENNE

Les efforts de réorganisation de la société papetière Cascades semblent donner des résultats. L'entreprise a en effet réalisé au troisième trimestre des profits de 10 millions de dollars, ou 0,12\$ par action, trois fois plus élevés que ceux de 3 millions enregistrés un an plus tôt.

Ces résultats tiennent notamment compte d'une charge de restructuration liée à la fermeture d'une usine de produits

spécialisés en Europe, à la suspension des activités d'une scierie et d'une usine de pâte vierge au Québec.

Si l'on exclut ces éléments exceptionnels, le profit se chiffre à 17 millions, ou 0,21\$ par action. Il était de 0,04\$ par action à la période correspondante l'an dernier.

L'action de la compagnie a néanmoins perdu 19 cents, ou 1,3%, à 14,11\$ hier à la Bourse de Toronto.

Le PDG de la compagnie, Alain Lemaire, a indiqué que l'amélioration de la rentabilité

était le résultat d'une hausse du prix du papier, d'une augmentation des volumes et d'une diminution du coût de l'énergie, des dépenses d'amortissement et des frais d'exploitation.

«Tout en bénéficiant de conditions de marché relativement stables dans nos principaux secteurs que constituent l'emballage et le tissu, nous avons réussi à réduire notre structure de coûts et, avec l'aide de nos employés, nous continuerons dans cette voie afin d'être en meilleure position pour le futur», a-t-il indiqué dans un communiqué.

Pour le trimestre terminé le 30 septembre, Cascades a vu ses revenus grimper à 868 millions, comparativement à 834 millions en 2005.

Même s'il se dit encouragé par les plus récents résultats de son entreprise, Alain Lemaire prêche la prudence pour les prochains mois «étant donné l'incertitude entourant les perspectives économiques américaines et en raison des effets saisonniers normalement associés au quatrième trimestre».

Depuis le début de l'exercice, Cascades a réalisé un béné-

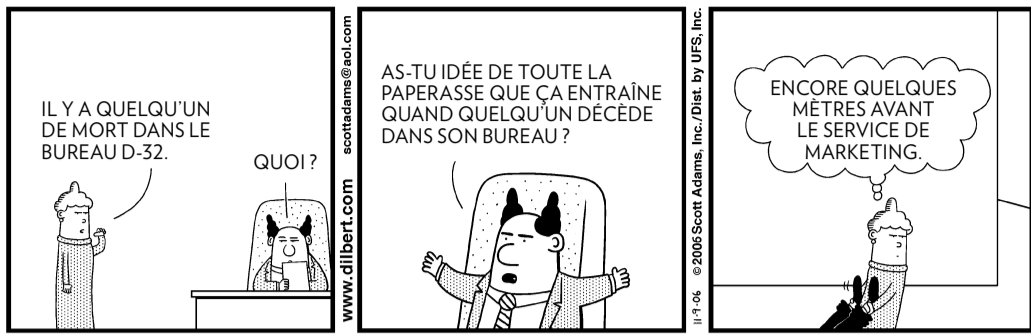
ficie net de 49 millions (0,60 \$ par action). Cela se compare à un bénéfice net de 7 millions (0,09 \$ par action) pour la même période en 2005.

Les revenus de la société ont atteint 2,53 milliards, en hausse par rapport aux 2,50 milliards engrangés au cours des trois premiers trimestres de 2005.

Cascades fabrique et commercialise des produits d'emballage, des papiers tissu et des papiers fins. La société emploie environ 14 300 personnes en Amérique du Nord et en Europe.

LA PRESSE AFFAIRES

DILBERT



À BIEN Y PENSER...

« L'autocritique est un art pour lequel peu de gens sont qualifiés. »
— Joyce Carol Oates, auteur

POUR NOUS JOINDRE

La Presse Affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9
lpa@lapresseaffaires.com

SUDOKU

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

Niveau de difficulté : MOYEN

0467

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

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

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

ÉTUDE DE LA BANQUE MONDIALE

Les forêts pourraient rapporter plus

AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON — La Banque mondiale a estimé à 30 milliards de dollars américains le coût annuel à l'échelle mondiale des pratiques non respectueuses de l'environnement, dans un rapport publié hier.

Les pays en voie de développement perdent notamment entre 4 et 8 % de leur produit intérieur brut (PIB) chaque année, faute de protéger leurs richesses naturelles ou d'en tirer le meilleur parti, a indiqué la Banque mondiale dans un communiqué.

« De récentes estimations de la Banque mondiale révèlent que les pratiques illégales ou la corruption en matière d'abattage forestier, de pêche et de biodiversité, occasionnent des pertes évaluées à 30 milliards US par année », est-il précisé.

Sur ce total, de 15 à 20 milliards US recouvrent un manque à gagner fiscal en matière d'exploitation forestière, 9 milliards US sont le produit de la pêche sauvage et de 6 à 10 milliards US celui du trafic d'espèces naturelles, détaille la Banque mondiale.

«Les entreprises paralysées»

ÉLECTRICITÉ

suite de la page 1

À elle seule, cette donnée en dit beaucoup sur l'avenir du Québec, estime Luc Boulanger. « C'est souvent le début de la fin, dit-il. Quand une entreprise ne prend plus d'expansion et qu'elle se contente de maintenir ses installations, ce n'est jamais bon signe. »

Autre statistique préoccupante, plus de 50 % des usines québécoises ont plus de 40 ans. Dans la course à la productivité, le

« On ne veut pas de subventions, mais des tarifs raisonnables et prévisibles. »

Québec est handicapé. « Tous les gains de productivité des dernières années ont été engloutis par les hausses successives des tarifs d'électricité », déplore-t-il. Pire encore, la politique tarifaire d'Hydro est impossible à comprendre, avec des hausses prévues qui diminuent et d'autres qui sont étalées sur plusieurs années. « On ne sait jamais ce qui nous pend au bout du nez. Il n'y a aucune prévisibilité possible pour les entreprises. »

Les membres de l'AQCIE espèrent beaucoup de la politique énergétique du gouvernement, publiée plus tôt cette année. Ils ont été déçus de constater que le

gouvernement de Jean Charest veut faire d'Hydro-Québec « une machine à dividendes » plutôt que de se servir de l'électricité pour continuer de faire du développement économique.

« On ne veut pas de subventions, mais des tarifs raisonnables et prévisibles qui nous permettraient de continuer de jouer un rôle important dans l'économie du Québec », résume Luc Boulanger.

Le tarif L payé par la grande entreprise n'est pas une subvention, s'insurge-t-il, puisqu'il permet à Hydro de faire des milliards de profits. La société pourrait faire plus d'argent, mais ce serait au détriment des régions, qui paieront le prix des fermetures d'usines. « Il n'y aurait pas plus d'argent au total, mais il serait réparti autrement. »

L'exportation massive d'électricité est une illusion, croit aussi le directeur général de l'AQCIE, parce que les interconnexions limitent beaucoup la quantité d'énergie qui peut être vendue sur les marchés voisins. Il déplore que l'opinion publique croit de plus en plus aux vertus de l'exportation, à force d'écouter des économistes comme Pierre Fortin ou l'ancien président d'Hydro-Québec, André Caillé qui, encore récemment, plaide pour une augmentation des prix de l'électricité au Québec.

« Ce n'est pas la panacée, mais on n'arrête pas de nous présenter ça comme la meilleure invention depuis le pain tranché. »

Dell: nouveau centre d'appels à Ottawa

PRESSE CANADIENNE

OTTAWA — Le fabricant d'ordinateurs Dell a fait part, hier, de son projet d'ouvrir un deuxième centre d'appels à Ottawa. Les travaux devraient débuter d'ici la fin du mois, a indiqué Greg Davis, président de la filiale Dell Canada.

Les nouvelles installations d'environ 15 000 mètres carrés jouxteront le premier centre d'appels de Dell, dans l'ouest de la capitale.

L'équipementier de Round Rock, au Texas, accroîtra ainsi ses activités à Ottawa, où il compte déjà 1 200 employés.

L'embauche d'un nouvel effectif ne commencera pas avant

que soient achevés les locaux du second centre d'appels, lequel pourra recevoir un millier d'employés, a noté M. Davis.

Les travaux devraient être terminés en septembre 2007.

Outre son premier centre d'appels à Ottawa, Dell en possède un autre à Edmonton, lesquels font partie d'un réseau de 30 dans le monde.

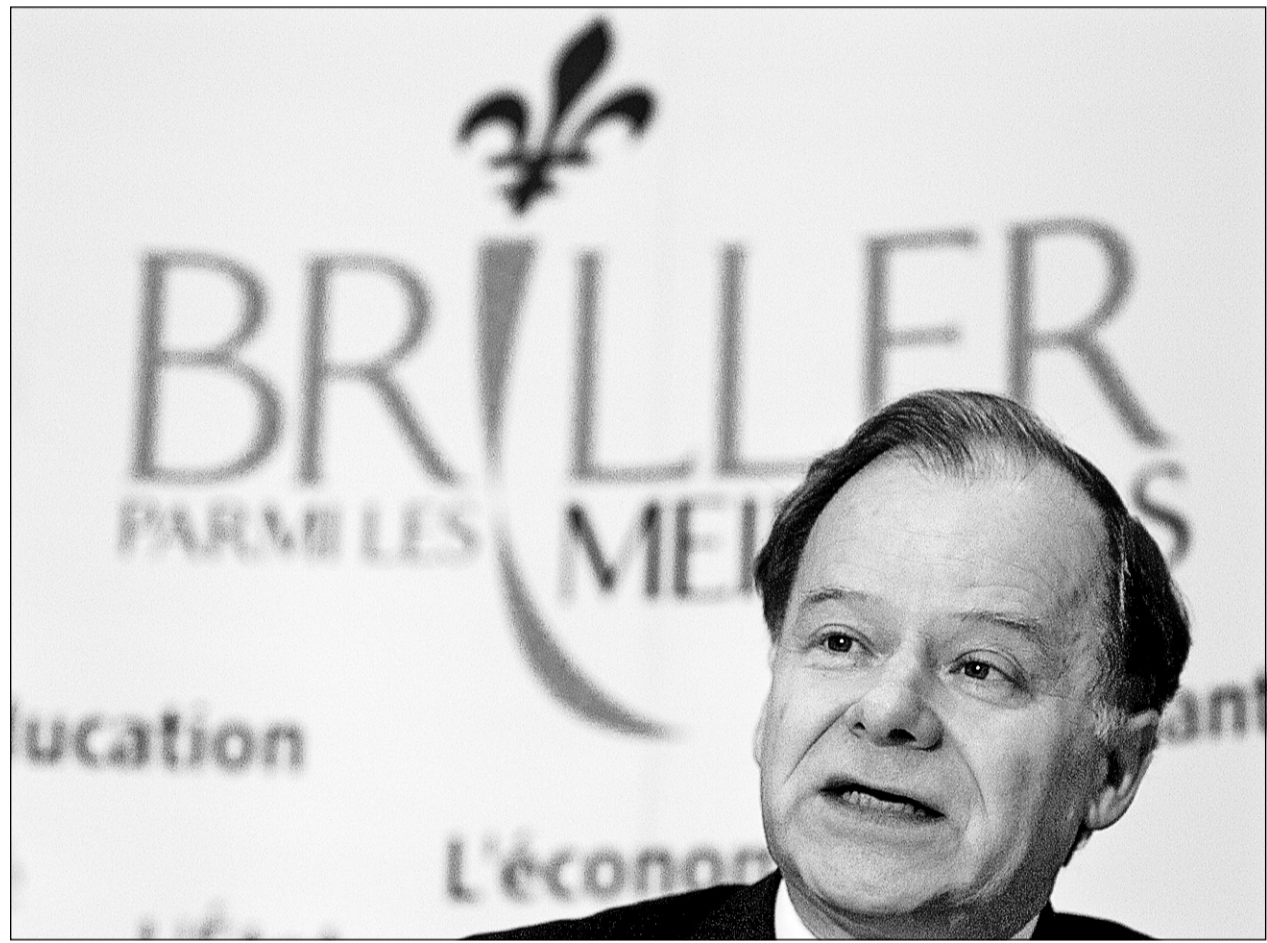


PHOTO PAUL CHIASSON, PC ©

Hier, le ministre Raymond Bachand a dit espérer un consensus, « pour le consommateur, mais aussi pour les travailleurs qui se font intimider et harceler par des clients qui ne sont pas satisfaits ».

Bachand propose un compromis

BACHAND

suite de la page 1

Hier, le ministre Raymond Bachand, longtemps muet dans ce dossier, était subitement loquace. Il disait espérer un consensus, « pour le consommateur, mais aussi pour les travailleurs qui se font intimider et harceler par des clients qui ne sont pas satisfaits, et qui n'ont pas de journée fériée » a-t-il rappelé.

Il sortait d'un caucus où la

question des heures d'ouverture avait déclenché bon nombre d'interventions, retardant de près d'une heure la fin de la réunion. Parmi plusieurs intervenants, des députés comme Karl Blackburn (Roberval), Alain Paquet (Laval-des-Rapides) et Raymond Bernier (Montmorency) sont intervenus en faveur de la levée de la limite de quatre employés en soirée les week end, a appris *La Presse*.

Du côté syndical, le leader

des Travailleurs unis de l'alimentation (FTQ), Louis Bolduc, soulignait hier qu'il n'y avait pas eu d'échanges avec les représentants des grandes chaînes depuis la conférence de presse donnée lundi par la centrale.

Pour les travailleurs, il n'est pas question de céder: les magasins devront fermer à 21 h toute la semaine, soutient-il.

Actuellement, il n'y a aucune limite quant à l'heure de fermeture des magasins d'alimentation.

Entre la fête et la gueule de bois

FLAHERTY

suite de la page 1

« On revient un peu à la réalité d'avant: les gens vont devoir regarder les entreprises qui peuvent assurer leur croissance, réinvestir et qui ont la possibilité d'augmenter leurs dividendes », a souligné Denis Durand, associé principal chez Jarislowsky Fraser, pendant un entretien téléphonique.

La fin des fiducies

La conversion d'entreprises en nouvelles fiducies de revenu est désormais impensable, car seules celles formées avant le 31 octobre dernier bénéficieront du congé d'impôt jusqu'en 2011 accordé par le ministre Flaherty. Déjà, Bell et Telus, qui avaient annoncé cet automne leurs transformations prochaines, remettent fortement en question ce geste.

CI Financial Fiducie de revenu, deuxième société canadienne de fonds communs de placement, a même annoncé sa reconversion en société par actions à la fin de

2010. Un geste qui sera maintes fois imité, croit Denis Durand.

« J'ai moi-même fait mes enquêtes auprès de fiscalistes, et ils disent que c'est plus facile de se reconvertir en corporation qui paie des impôts que ça peut l'être de se convertir en fiducie de revenu. »

Christopher Sears, vice-président et directeur adjoint à la recherche chez MacDougall, MacDougall & MacTier, va plus loin: il prévoit carrément la disparition des fiducies de revenu en 2011. « C'est comme un congé fiscal, elles vont en profiter. Mais après quatre ans, je pense qu'il n'y aura plus de fiducies (...) il n'y aura pas d'avantages. »

Malgré la fermeté d'Ottawa dans sa décision de stopper la prolifération des fiducies de revenu, les représentants de ces industries ne lâchent pas le morceau. Dans une lettre envoyée hier à *La Presse*, George Kesteven, président de l'Association canadienne des fonds de revenu, y est allé d'un long réquisitoire contre le gouvernement.

« Le ministre des Finances affirme avoir agi dans le but d'éviter une perte de 500 millions de dollars en impôts corporatifs. En réalité, cette décision va plutôt faire en sorte que 25 milliards d'avoirs financiers s'envolent en fumée », a déploré M. Kesteven.

Denis Durand, de Jarislowsky Fraser, réfute cette vision des choses, qu'il juge quelque peu fallacieuse.

« Oui, c'est une perte, à condition que vous ayez acheté (vos parts) la journée avant. Mais les gens avaient acheté ça bien avant. Il oublie de dire que pendant l'année précédente, les fiducies de revenu se sont peut-être appréciées de 25 milliards. On ne perd pas ce qu'on n'a pas. Elles ont perdu l'appréciation qu'elles avaient déjà gagnée. »

David Wolf en rajoute. « Un jour ordinaire, si le marché grimpe de 100 points, on ne voit pas les gens sortir et clamer: *les Canadiens sont plus riches de 10 milliards!* Ça semble quelque peu incompatible de retenir ce nombre et de s'enlever avec », a-t-il tranché.

AFFAIRES
700

715 FINANCEMENT

INVESTISSEUR OU PROPRIO OCCUPANT
Achat/refinancement 100 %, bungalow au 4plex.
Aussi prêts privés à partir de 8 %. 514-923-8978.

PRÊTEZ votre argent particulier à particulier
par PRETBEC ctrr imm Agréé et Finances
Gestion d'argent intérêt 7 à 15 % 450-688-7212

AVIS
800

AVIS LÉGAUX

AVIS de clôture d'inventaire
Prenez avis qu'un inventaire des biens de madame GERTRUDE PAQUETTE GERVAIS, décédée le 3 septembre 2006 à Montréal, a été dressé et peut être consulté par les intéressés au bureau de Me Suzanne Hotte, 7077 rue Beaubien Est, bureau 201, Anjou (Québec) H1M 2Y2

AVIS
800

AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM

AVIS DE DEMANDE DE DISSOLUTION PRENEZ AVIS que la société par actions 9049-5896 QUÉBEC INC. demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre. Montréal le 7 novembre 2006 Les procureurs de la Société Normandin, Lafleur & Associés.

PRENEZ AVIS que la compagnie E-LISTE CANADA INC. ayant son siège au 53, De Belcaro, Blairville, Qc. J7B 1N1 a l'intention de demander sa dissolution au Registraire des entreprises et, à cet effet, produit la présente déclaration requise par les dispositions de l'article 37 de la Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales et conformément à l'article 28 de la Loi sur les compagnies.

Et de deux pour Bombardier

AGENCE FRANCE-PRESSE

Le groupe canadien Bombardier a annoncé hier qu'il allait fournir 100 locomotives aux chemins de fer espagnols (Renfe), pour quelque 419 millions d'euros (601 millions de dollars canadiens).

La signature du contrat, remporté à la suite d'un appel d'offres lancé en 2005, devrait intervenir « prochainement », affirme le groupe dans un communiqué.

La livraison des premières locomotives doit débuter au cours du second semestre 2008 et s'échelonne jusqu'en 2010.

Le contrat inclut également un accord de service de maintenance de cette flotte de locomotives durant 14 ans.

Une partie des véhicules – des TRAXX F 140 DC – sera fabriquée par Bombardier sur le site de Renfe de Villaverde, près de Madrid. Les systèmes de propulsion seront également fabriqués par Bombardier en Espagne par son site de Trapaga, en Biscaye.

Le président de Bombardier Transport André Navarri a souligné, à l'annonce du contrat, que ces « nouvelles locomotives contribueront à optimiser les services de fret de Renfe ».

Bombardier emploie actuellement plus de 500 personnes sur ses sites de Trapaga, Alcobendas, Madrid et Barcelone et participe aux principaux projets ferroviaires dans le pays, dont les trains à grande vitesse AVE S102 et AVE S130 ainsi que le système de transport automatique de passagers de l'aéroport de Madrid Barajas.

Bombardier, associé en consortium avec le français Alstom, a aussi annoncé hier avoir remporté un contrat de 58 millions d'euros pour la fabrication de 13 rames de trains de banlieue en Suisse.

La part revenant à Bombardier s'élève à environ 38 millions et les livraisons des voitures sont prévues entre le printemps 2008 et décembre 2008, est-il précisé.

Le contrat est assorti d'une option pour 20 rames supplémentaires, ce qui ferait passer la valeur de la commande à environ 143 millions d'euros, ajoute le groupe canadien.



Hans-Gunter Redeker, chef mondial des stratégies de change chez BNP Paribas, était de passage à Montréal hier.

L'économie américaine pourrait bien culbuter

RUDY LE COURS

Le scénario d'une chute brutale de la croissance américaine est sous-évalué par les analystes financiers qui croient encore en une poussée des marchés boursiers, l'an prochain.

« Il y eu affaïssement de la croissance, voire récession dans la foulée d'un sommet du taux directeur de la Fed, 14 fois sur 15 », souligne en entrevue Hans-Gunter Redeker, chef mondial des stratégies de change chez BNP Paribas. Établi à Londres, il était de passage à Montréal hier, ultime étape d'une tournée pan-canadienne.

M. Redeker définit l'affaïssement de la croissance (*hard landing*) par une expansion maximum de 1 % alors qu'il retient la définition classique de récession, soit deux trimestres d'affilée de croissance négative.

Devant pareille éventualité,

la Réserve fédérale, qui navigue à vue plutôt que de se fixer une cible d'inflation comme la Banque du Canada n'aura d'autre choix que d'abaisser de manière dramatique son taux directeur

« Le degré de faiblesse des exportations vers les États-Unis déterminera l'ampleur du ralentissement de l'économie canadienne. »

afin de relancer la croissance et stimuler la confiance des investisseurs promis à des jours orageux. De 5,25 % qu'il est aujourd'hui, le taux des *Fed funds* pourrait ne s'élever qu'à 3 % à la fin de l'an prochain.

Pareil revirement aura l'effet

d'une douche froide sur le dollar américain qui devrait se déprécier au profit du yen et de l'euro, mais pas du dollar canadien à court terme.

Le marasme américain fera tache d'huile sur l'économie canadienne en provoquant une correction sur les prix des biens industriels (les métaux de base notamment), du pétrole et du gaz naturel. La valeur des exportations canadiennes devrait faiblir puisque nos expéditions à l'étranger sont surtout destinées au marché américain.

« Le degré de faiblesse des exportations vers les États-Unis déterminera l'ampleur du ralentissement de l'économie canadienne », prédit M. Redeker.

Le marché de l'habitation remplace la Bourse NASDAQ comme déclencheur des perturbations de l'économie américaine. Tout comme elle au début de la décen-

nie, il a créé une bulle entre 2002 et 2005 qui ne se dégonflera pas, mais qui éclatera. L'effet de richesse des ménages s'évanouira du coup.

Leur confiance diminuera, suivra leur consommation, d'autant plus que les faibles hausses de salaire ont toutes été absorbées par la poussée des prix de l'énergie. Leur repli des derniers mois ne compensera pas la perte de l'effet de richesse.

De ce côté-ci de la frontière, le dollar canadien a dépassé sa parité de pouvoir d'achat, signe qu'il est surévalué par rapport à d'autres devises.

M. Redeker le voit à 80 cents US d'équivalence à la fin de 2007. « Il reprendra sa poussée en 2008 jusqu'à 90 cents parce que le pétrole ne peut que s'apprécier à long terme. Or, le Canada dispose des réserves prouvées les plus importantes après celles de l'Arabie Saoudite. »

Si elle s'avérait, cette prévision aurait de quoi réjouir les exportateurs canadiens. Pourtant, Stephen Poloz économiste en chef d'Exportations et développement Canada leur suggère de ne pas pavoiser. « Les exportations canadiennes devraient augmenter de 3 % en 2006, avant de reculer de 1 % en 2007 », prédit-il.

Au Québec, si le matériel de transport devrait bien faire, ce ne sera pas le cas encore du secteur forestier où le marasme américain fera fondre les livraisons de bois, de pâtes et de papier journal.

M. Poloz fonde ce scénario en prévoyant une croissance de 2,4 % de l'économie canadienne l'an prochain, soit bien près du scénario de référence de 2,5 % de la Banque du Canada. Comme elle cependant, il est d'avis que le risque à la baisse d'un tel scénario serait un ralentissement plus prononcé de l'économie américaine.

En pareil cas, le scénario noir de M. Redeker pourrait bien se matérialiser.

En attendant, on regardera avec soin les chiffres de la balance commerciale en septembre, ce matin. Depuis plusieurs mois, notre surplus est attribuable aux exportations d'énergie. Or, le prix du pétrole a baissé au cours du mois, ce qui devrait réduire à la fois nos exportations et nos importations. Quant au gaz naturel, principal élément du surplus commercial, son prix a baissé en septembre par rapport à août. Par bonheur, il remonte depuis.

Avis de nomination

MERCER DELTA

Organizational Consulting

Michel Bernier, Ph.D., responsable des activités de Mercer Delta Conseil au Québec, est heureux d'annoncer la nomination de Philippe Carpentier.



Philippe Carpentier, M.Sc.

M. Carpentier possède plus de dix années d'expérience dans la prestation de conseils stratégie et en changement organisationnel. Au cours de sa carrière, il a oeuvré au sein de plusieurs sociétés d'envergure en Amérique du Nord et en Europe, appuyant des équipes de direction dans le développement de leurs orientations stratégiques ainsi que dans la conception et la mise en oeuvre de changements stratégiques complexes.

Avant de se joindre à Mercer Delta, il a oeuvré au sein d'importants cabinets spécialisés en stratégie et en management à Montréal et à Paris. De plus, M. Carpentier a travaillé au sein de grandes entreprises canadiennes et internationales.

M. Carpentier détient une maîtrise en science de la gestion spécialisée en stratégie et en management ainsi qu'un baccalauréat en finance de HEC Montréal où il a également enseigné et participé à des programmes de recherche sur le changement stratégique et la performance des organisations.

Mercer Delta conseille les chefs de la direction, les cadres supérieurs et les conseils d'administration de grandes sociétés, d'organismes gouvernementaux et d'organismes privés à l'échelle du Canada. Mercer Delta assure la prestation de services-conseils dans différents domaines visant à aider les organisations à définir et implanter des changements stratégiques importants: planification stratégique, gouvernance d'entreprise et opérationnelle, fusions et acquisitions, architecture organisationnelle, culturelle et efficacité des équipes de haute direction.

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants

Séminaires

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/

Dans la turbulence du changement : interprétez les réactions et agissez judicieusement

7 et 8 décembre 2006 - 9h à 17h

Céline Bareil (Ph. D. psycho. industrielle / organisations) est professeure agrégée au Service de l'enseignement du management à HEC Montréal et contribue au Centre d'études en transformation des organisations.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/dtc.htm

Psychopathologies Organisationnelles¹ la psychologie au service de la gestion

7 et 8 décembre 2006 - 9h à 16h 30

Gérard Ouimet (Ph. D. science politique) est professeur agrégé de psychologie organisationnelle et de management à HEC Montréal. Il est psychologue et politologue.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/po.htm

La gestion de projets : approche, méthodologie et outils

4, 5 et 6 décembre 2006 - 8h 30 à 17h 30

Daniel Carroué (CRHA; MBA) est président d'un cabinet de consultants œuvrant principalement sur des projets de développement organisationnel.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/gp.htm

Psychologie du pouvoir²

les habiletés politiques du leader

6 et 7 décembre 2006 - 9h à 17h

Pierre Lainey (MBA, Adm.A., CMC, CRHA) est chargé de formation en management à la direction des programmes de certificat à HEC Montréal.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/pp.htm

Pensez mieux avec « Les six chapeaux » d'Edward de Bono

7 décembre 2006 - 9h à 17h

Eugène Roditi (B. Eng.) est conseiller en leadership, créativité et planification stratégique.

www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/pmsc.htm

SESSIONS EN ENTREPRISE : Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.

Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

514 340-6001

tenuta
restaurant.bar

CUISINE ITALIENNE ACTUALISÉE
VINS INTERNATIONAUX
SALON PRIVÉ • BAR • LOUNGE

310, montée des Pionniers, Lachenaie (Québec)
450-585-6606 www.restauranttenuta.com

CANALI

RETOUCHES FAITES PAR TAILLEUR PROFESSIONNEL

italmoda Inc

6873, Plaza St-Hubert
(514) 276-1360

PORTFOLIO

LES DOSSIERS SPÉCIAUX DE LA PRESSE AFFAIRES

LE NOUVEL ENVOL DE L'INDUSTRIE AÉRONAUTIQUE



PHOTO ROBERT SKINNER, LA PRESSE ©

« Depuis que je suis dans l'aéronautique, soit depuis 1982, c'est la première fois qu'on peut voir du beau temps aussi loin que ça dans notre boule de cristal », dit Michel Legault, directeur du développement des affaires de Bell Helicopter Textron Canada.

Des emplois malgré les mises à pied

MARIE TISON

Il y a quelques semaines, Bombardier Aéronautique a semé la consternation au sein de son personnel en annonçant 1330 mises à pied, dont plus de 500 dans la région montréalaise.

Le téléphone s'est alors mis à sonner au CAMAQ, le Comité sectoriel de la main-d'œuvre en aérospatiale.

« Trois entreprises m'ont appelé pour savoir qui était mon contact à Bombardier parce qu'elles voulaient savoir s'il y avait des gens qui pouvaient correspondre à leurs besoins », dit le directeur général du CAMAQ, Serge Tremblay.

L'anecdote illustre bien le paradoxe que vit l'industrie aéronautique québécoise à l'heure actuelle: alors que Bombardier Aéronautique fait des mises à pied, le reste de l'industrie a parfois de la difficulté à trouver la main d'œuvre nécessaire pour faire face à la croissance.

« Il y a beaucoup d'entreprises qui recrutent, note Louise Péloquin, directrice de l'École des métiers de l'aérospatiale (EMAM). Ça ne se fait pas à coup de centaines, comme ça se faisait avec Bombardier, mais ce sont quand même des emplois, et de bons emplois. »

Si le recrutement représente un défi pour de grandes entreprises qui offrent des conditions salariales supérieures, comme Bell Helicopter Textron Canada et Pratt & Whitney Canada, c'est encore plus difficile pour les PME. Non seulement ont-elles de la difficulté à attirer de nouveaux employés, mais elles perdent parfois des acteurs, qu'elles ont formés elles-mêmes à grand prix, au profit des grands donneurs d'ordres.

« Éventuellement, il faudra s'asseoir avec les grosses sociétés, peut-être par l'entremise de l'Association québécoise de l'aérospatiale, pour s'aider au lieu de se nuire », déclare Eduardo Minicozzi, président de Minicut International, entreprise montréalaise spécialisée dans la fabrication d'outils de coupe pour l'industrie aéronautique.

Le directeur du développement des affaires de Bell Helicopter, Michel Legault, reconnaît que c'est une question importante pour l'ensemble de l'industrie.

« Si nos fournisseurs, comme présentement, ne parviennent pas à recruter, ils ne pourront pas nous fournir les pièces nécessaires. »

Chez Héroux-Devtek, entreprise de Longueuil qui fabrique des composantes pour l'industrie aéronautique, comme des trains d'atterrissage, on essaie de conserver les employés en leur confiant des défis intéressants, en créant une culture d'entreprise attrayante.

« Ce n'est pas juste l'argent, il faut que ce soit le fun de venir travailler le matin », lance le président et chef de la direction d'Héroux-Devtek, Gilles Labbé.

Il s'attend toutefois à ce que la question de la main-d'œuvre devienne plus délicate avec les années. « Il y a eu beaucoup moins d'étudiants qui se sont inscrits dans les écoles au cours des dernières années, explique-t-il. Et il y a la question de la démographie, chez Héroux comme ailleurs: les gens vont à la retraite graduellement. »

Peu de nuages à l'horizon

L'industrie aéronautique est de nouveau en pleine croissance après plusieurs années de marasme. L'avenir s'annonce radieux pour les grandes entreprises et les PME du secteur. Portrait d'une industrie qui a su traverser les turbulences.

MARIE TISON

Il n'y a pas beaucoup de nuages dans la boule de cristal de Michel Legault.

Le directeur du développement des affaires de Bell Helicopter Textron Canada est convaincu que l'industrie aéronautique québécoise poursuivra son essor dans les années à venir.

« Depuis que je suis dans l'aéronautique, soit depuis 1982, c'est la première fois qu'on peut voir du beau temps aussi loin que ça dans notre boule de cristal, affirme-t-il. Ça semble très prometteur, il n'y a pas de nuages à l'horizon pour les cinq à 10 prochaines années. »

Line Harvey, responsable des ressources humaines et du marketing d'Abipa, penche également du côté de l'optimisme.

« Nous sommes en pleine recrudescence », déclare-t-elle. Il y a de nouveaux avions qui vont sortir, de nouveaux modèles. La concurrence est très forte au niveau d'Airbus et de Boeing, de Bombardier et d'Embraer. Ça apporte de l'ouvrage ici. »

Abipa, petite entreprise d'usinage et de soudure de Laval,

dessert essentiellement des clients établis au Québec, comme Bombardier, Pratt & Whitney Canada, Rolls-Royce Canada et Messier-Dowty.

Mais M^{me} Harvey veut également faire preuve de prudence. Elle rappelle qu'on parle souvent de cycles de 10 ans dans l'aéronautique.

« En 2001, un ralentissement était dû. Le 11 septembre, c'est la goutte qui a fait déborder le vase, soutient-elle. Peut-être qu'en 2011, il y aura un autre ralentissement. »

Le vice-président du développement des affaires au Groupe

« Nous sommes en pleine recrudescence. Il y a de nouveaux avions qui vont sortir, de nouveaux modèles. La concurrence est très forte au niveau d'Airbus et de Boeing, de Bombardier et d'Embraer. Ça apporte de l'ouvrage ici. »

d'essais Amériques de Bodycote, Don Tambling, s'attend à un essoufflement un peu plus précoce.

« Je pense que l'industrie aéronautique va passer à travers une période difficile d'ici un an, un an et demi, mais elle va poursuivre son essor par la suite », déclare-t-il.

Des diversifications en perspective

Les prochaines années devraient quand même apporter leur lot de changements dans l'industrie, notamment au niveau des PME et des équipementiers.

« Ceux qui seront encore là dans cinq ou dix ans vont avoir une taille plus importante et ils auront des capacités plus diversifiées, estime le président et chef de la direction d'Héroux-Devtek, Gilles Labbé. Ceux qui seront encore en affaires dans 10 ans ne feront plus uniquement de l'usinage. Ils offriront une panoplie de services beaucoup plus grande. »

Il s'attend également à ce que les PME québécoises exportent davantage qu'à l'heure actuelle.

« On voit les PME essayer de percer le marché américain et même le marché européen, affirme-t-il. Les gens ont compris

qu'on ne peut pas toujours dépendre de Bombardier et de Pratt & Whitney. Il faut développer des marchés à l'extérieur. »

Héroux-Devtek, fabricant de trains d'atterrissage et de structures aéronautiques de Longueuil, est un important fournisseur de Bombardier, mais il compte également parmi ses clients Boeing et Lockheed Martin.

La directrice générale de l'Association québécoise de l'aérospatiale (AQA), Sue Dabrowski, croit de son côté que les PME devront se regrouper pour survivre et qu'elles devront viser les secteurs de plus haute technologie. Les

simples ateliers d'usinage général ne suffiront peut-être pas.

La directrice des relations publiques de CMC Electronique, Janka Dvornik, considère que les entreprises québécoises sont bien placées pour prendre la voie de la croissance, avantagées par la main-d'œuvre québécoise, les infrastructures en place et les réseaux qu'elles ont su tisser.

Il faudra cependant un peu plus pour faire face à la concurrence et à la mondialisation.

« Ça prend un partenariat entre l'industrie, les gouvernements et les universités, affirme-t-elle. Il faut plusieurs piliers pour faire en sorte que l'industrie continue de croître. »

La vice-présidente aux communications du fabricant de simulateurs de vol CAE, Nathalie Bourque, insiste également sur le rôle des gouvernements.

« L'avenir de notre industrie dépend d'une réalisation de la part de nos gouvernements de l'importance du secteur aéronautique au Québec », énonce-t-elle.

Comme CMC et Héroux-Devtek, CAE tire une importante partie de ses revenus du secteur de la défense. Ces entreprises fondent beaucoup d'espoirs sur les retombées industrielles du programme d'achats militaires annoncé ce printemps par le gouvernement Harper.

« Le gouvernement fédéral donne des contrats pour la première fois en 30 ans, souligne-t-elle. Il faut qu'il y ait des contrats qui aillent à des compagnies canadiennes. Grâce à cela, notre industrie va continuer à progresser. »

Acheter un concurrent, faire une alliance stratégique, conquérir un nouveau marché, imaginez les possibilités.

1 866 870-0437
www.investquebec.com



Des matières premières rares et précieuses

MARIE TISON

Dans un passé pas si lointain, Abipa, petite entreprise d'usinage et de soudure de composantes aéronautiques de Laval, pouvait recevoir en quelques mois les métaux qui constituaient sa matière première.

À l'heure actuelle, Abipa doit attendre un an et demi, parfois même deux ans, avant de recevoir certains métaux qu'elle a commandés.

« Les délais de livraison ont doublé et même triplé », déplore Line Harvey, responsable des ressources humaines et du marketing de l'entreprise d'une centaine d'employés.

Le problème se pose surtout pour l'aluminium et le titane, des métaux prisés dans l'industrie aéronautique, mais aussi pour certains types d'acier.

« Nous n'achetons pas de titane ou d'aluminium, mais nous achetons de l'acier hautement spécialisé, note Eduardo Minicozzi, président de Minicut International, entreprise montréalaise spécialisée dans la fabrication d'outils de coupe. Le problème, ce sont les prix: ils ont augmenté de 150% en deux ans. »

Délais de livraison, explosion des prix: ce sont les symptômes d'une pénurie de matières premières dans l'industrie aéronautique. Pour 2006, Alcan prévoit qu'il manquera 300000 tonnes d'aluminium pour satisfaire la demande mondiale. L'aluminium destiné à l'industrie aéronautique ressent évidemment les contrecoups de cette pénurie générale.

Or, ce métal est particulièrement important pour l'aéronautique. Il représente ainsi 90% de la structure d'un appareil de Bombardier, alors que le titane en représente 5%. « Avec la capacité qui se met en place, par l'entremise de producteurs comme Alcoa, Kaiser ou Pechiney, ça va aller mieux à partir de 2008 du côté de l'aluminium, affirme le président et chef de la direction d'Héroux-Devtek, Gilles Labbé. Mais ce sera encore diffi-

cile en 2007. » Le porte-parole de Bombardier Aéronautique, Marc Duchesne, indique que les nouveaux matériaux vont peut-être réduire les besoins en aluminium dans l'avenir.

« Mais nous ne sommes pas rendus là », constate-t-il.

Négociateur, encore et toujours

En attendant un assouplissement du marché, il n'y a pas de solutions magiques.

« On négocie avec les fournisseurs de matières premières, les grands de ce monde, on travaille étroitement avec nos clients », indique M. Labbé. On n'a pas le choix. Les grandes entreprises comme Bombardier et Pratt & Whitney Canada font face au même problème, mais les PME sont particulièrement désavantagées.

« C'est toujours un défi, mais quand tu es une petite entreprise, tu n'as pas le même pouvoir que Bombardier ou Boeing, explique Fabien Digenova, vice-président d'Aerospace Welding, entreprise de Blainville spécialisée dans la fabrication et la réparation de composantes aéronautiques. Elles peuvent conclure des ententes à long terme. »

Bell Helicopter Textron Canada a signé de telles offres d'achat.

« Lorsque que nous recevrons ces matériaux, dans un ou deux ans, il va falloir s'ajuster aux prix du marché, déclare Michel Legault, directeur du développement des affaires chez Bell Helicopter. C'est Boeing qui a ouvert le bal il y a environ trois ans. Nous avons dû suivre. Nous devons acheter longtemps d'avance, ce que nous n'avions pas tendance à faire. »

Bombardier a aussi conclu des contrats à long terme avec Alcoa pour son approvisionnement en aluminium. L'avionneur vient toutefois de donner un coup de pouce à ses sous-traitants en concluant un contrat à long terme avec Alcan pour la fourniture de quelques centaines de tonnes d'aluminium par année à prix déterminé.

CMC électronique



Suivez la voie de l'innovation avec un leader dans l'électronique d'aviation

Perspectives d'emploi :

- Ingénieur logiciel
- Chef de produit/programme
- Assembleur
- Ingénieur de projet
- Chef, ventes/compte de vente
- Inspecteur
- Ingénieur système
- Chef, soumissions et propositions
- Ingénieur sécurité des systèmes

Faites parvenir votre CV à : reft@cmcelectronics.ca
Veuillez indiquer votre spécialisation dans le titre du courriel.



Depuis plus de 100 ans, CMC Électronique est reconnue mondialement comme chef de file dans la conception et la fabrication de produits électroniques destinés au marché de l'aérospatiale.



MONTRÉAL • OTTAWA • CHICAGO www.cmcelectronics.ca

AVIONS EN MULTIPROPRIÉTÉ AIRSPRINT : LES VOYAGES D'AFFAIRES REDEVIENNENT PRODUCTIFS



Les voyages d'affaires redeviennent productifs quand on choisit de voler dans le confort de son propre avion privé. Grâce au programme d'avions en multipropriété AirSprint, vous pouvez dire adieu aux problèmes d'enregistrement, aux files d'attente et à toutes les contrariétés caractéristiques des vols commerciaux. Vous obtenez les vols les plus sûrs, les plus efficaces, les plus souples et les plus personnels qui soient pour les villes d'Amérique du Nord.

Avec AirSprint, vous avez accès à un service clés en main et à la souplesse des vols sur demande avec des pilotes professionnels qui sont là quand vous en avez besoin.

Les voyages d'affaires de plusieurs jours peuvent maintenant être complétés en un seul jour.

Laissez-nous vous montrer une meilleure façon de maximiser votre temps pour les affaires et la famille sans sacrifier votre agenda bien rempli.

**Multipropriété d'avions AirSprint :
Votre accélérateur de réussite !**

Contactez **Fernand Croisette** 450.441.7212
fpc@airsprint.com
www.airsprint.com



Des carnets de commandes bien garnis

MARIE TISON

Les mauvaises nouvelles ont tendance à monopoliser les manchettes. C'est ainsi que les difficultés que connaît Bombardier dans le domaine de l'aviation régionale occultent le reste de l'industrie aéronautique québécoise. Une industrie qui se porte très bien, merci.

En fait, Bombardier elle-même connaît une période faste en ce qui concerne les avions d'affaires et les turbopropulseurs.

Il y a quelques années seulement, on pensait que les turbopropulseurs régionaux étaient une espèce en voie de disparition. Bombardier songeait même à mettre fin à leur production. L'explosion des prix du carburant a cependant contribué à la renaissance des turbopropulseurs, des appareils plus économiques que les biréacteurs.

Résultat, Bombardier devrait livrer 50 turbopropulseurs cette année, comparativement à 28 l'année dernière, permettant ainsi l'embauche de 800 travailleurs additionnels à l'usine de Havilland, en banlieue de Toronto.

Même si les turbopropulseurs de Bombardier sont fabriqués à Toronto, leur essor a des conséquences positives pour l'industrie aéronautique québécoise: ces appareils sont notamment propulsés par des moteurs Pratt & Whitney Canada, de Longueuil.

L'aviation d'affaires, un marché porteur

L'aviation d'affaires est également en plein boom. Selon des données rendues publiques par la General Aviation Manufacturers Association, les livraisons ont atteint plus de 13 milliards US pendant les neuf premiers mois de 2006, soit un bond de plus de 28% par rapport à la même période de l'année dernière.

Bombardier a évidemment bénéficié de cette croissance.



PHOTO FOURNIE PAR BOMBARDIER

Le tout nouveau Challenger 605, un biréacteur de Bombardier qui devrait bénéficier de l'essor de l'aviation d'affaires.

L'entreprise a livré 160 biréacteurs d'affaires pendant les neuf premiers mois de 2006, comparativement à 136 pendant la même période l'année précédente. Les revenus que Bombardier a tirés de l'aviation d'affaires ont augmenté de plus de 29% pour atteindre 3,6 milliards US.

« Nous sommes bien positionnés pour avoir une autre année record », commente Leo Knaapen, responsable des communications chez Bombardier Avions d'affaires.

Cet envol a permis à Bombardier de réduire quelque peu l'impact de la stagnation du marché des biréacteurs régionaux. C'est ainsi qu'au début de 2006, l'avionneur a pu remettre en marche la chaîne de production du biréacteur régional CRJ200 à Dorval, interrompue

en octobre 2005, pour fabriquer des Challenger 850, la version « affaires » du CRJ200. Cette décision a permis de sauver une cinquantaine d'emplois.

Pratt & Whitney Canada (P&WC) profite également à plein du boom de l'aviation d'affaires. L'entreprise de Longueuil, filiale de la multinationale américaine United Technologies Corporation, fabrique des moteurs pour plusieurs appareils d'affaires, comme le Learjet 60 de Bombardier et le Dassault Falcon 2000EX. Mais surtout, P&WC a développé des moteurs pour une nouvelle catégorie d'avions d'affaires, les biréacteurs très légers. Les trois nouveaux appareils qui seront propulsés par P&WC, l'Eclipse 500, le Citation Mustang de Cessna et le Phantom 100, font

déjà l'objet de près de 3000 commandes.

« C'est une année record pour nous en termes de ventes et de nombre de moteurs, affirme la vice-présidente aux communications du motoriste, Nancy German. Ce devrait aussi être le cas l'année prochaine. Cela démontre que nous avons suivi une bonne stratégie: en dépit du ralentissement de 2001-2002, nous avons maintenu nos activités en recherche et développement. »

Des embellies prometteuses

P&WC profite également du regain d'activité du marché de l'hélicoptère. L'entreprise motorise plusieurs appareils d'AgustaWestland et de Bell Helicopter Textron Canada, dont le tout nouveau Bell 429, qui fait déjà

l'objet de plus d'une centaine de commandes.

Le manufacturier d'hélicoptères de Mirabel a définitivement le vent dans les pales: l'entreprise bénéficie de la bonne tenue de l'économie en général, qui permet aux entreprises et aux organismes de remplacer les appareils vieillissants. Bell profite aussi du niveau élevé des prix du pétrole, qui favorise l'exploitation des plateformes en haute mer, et donc l'utilisation d'hélicoptères.

Comme si ce n'était pas assez, Bell a remporté l'année dernière un contrat de l'armée américaine pour 368 appareils Bell 407. L'entreprise, qui comptait alors 1600 employés, devrait en compter 2200 d'ici la fin de 2007.

L'autre grand nom de l'industrie aéronautique québécoise, CAE, a également mis le cap sur la croissance après une douloureuse restructuration. En 2005, peu de temps après son arrivée à la barre du fabricant de simulateurs de vol, Robert Brown avait annoncé l'élimination de 450 postes, dont 350 à Montréal, et la réorganisation de ses divisions.

Entre 2005 et 2006, la perte nette de 200 millions de dollars de CAE s'est transformée en bénéfice net de 65 millions. Sa dette a fondu de 286 millions à 190 millions.

Plus intéressant encore, CAE a lancé un vaste programme de recherche et développement qui nécessitera des investissements de 630 millions de dollars au cours des six prochaines années.

Il n'y a pas que les grands donneurs d'ordres qui prennent également de l'altitude. CMC Electronique, entreprise qui fabrique notamment des antennes par satellites et des systèmes électroniques pour les postes de pilote, est un bon exemple: elle a dû ajouter des mezzanines à l'intérieur de son usine montréalaise pour accommoder une centaine de nouveaux employés.

Vous voulez accroître vos exportations? Nous pouvons vous aider. En tant que spécialiste canadien du commerce extérieur, nous aidons chaque année des milliers d'entreprises canadiennes et leurs clients internationaux sur plus de 200 marchés dans le monde. Notre gamme étendue de produits et de services financiers, incluant des solutions de financement et de gestion de fonds de roulement, peut contribuer au succès de votre entreprise à l'étranger. Nous pouvons également vous aider à gérer les risques à l'exportation avec nos produits d'assurance, nos garanties et notre connaissance intime des marchés. Pour savoir comment Exportation et développement Canada (EDC) peut vous aider à accroître vos exportations, communiquez avec nous.

FINANCEMENT À L'EXPORTATION • GESTION DU RISQUE

SI VOUS EXPORTEZ, SOYEZ PRÊT À CE QUE VOTRE CROISSANCE DÉPASSE VOS ATTENTES.

RECETTES 4^e ANNÉE

RECETTES 1^{re} ANNÉE



www.allez.edc.ca | 1 888 969-6903

Un monde d'opportunités à saisir

Canada

EDC



Fière de contribuer à l'économie du Québec depuis 60 ans

CAE est un chef de file mondial en simulation, modélisation et en formation de pilotes

- 5 000 employés dont 3 000 à Montréal
- 155 M\$ de retombées au Québec
- 500 fournisseurs québécois
- 90 % de la production exportée
- 630 M\$ investis sur six ans en R-D
- Plus de 20 centres de formation sur cinq continents
- 3 500 clients pour la formation (compagnies aériennes, constructeurs et exploitants aériens)
- 700 simulateurs et systèmes de formation vendus dans plus de 40 pays



cae.com

CAE

Les PME, des acteurs indispensables

MICHEL MUNGER
COLLABORATION SPÉCIALE

Les PME québécoises sont un acteur clé dans l'industrie aéronautique de la province. Avec environ 230 de ces entreprises installées sur le territoire, les grands constructeurs et leurs intégrateurs sont choyés.

Aussi, le secteur a créé ses propres regroupements qui aident les PME à garder leur place.

Fondée en 1997 et siégeant à Montréal, l'Association québécoise de l'aérospatiale (AQA) compte 229 membres de toutes les provenances: gouvernements, institutions et entreprises commerciales.

Sa directrice générale, Sue Dabrowski, fait partie des premiers soldats à monter au front pour défendre les intérêts des PME du milieu.

M^{me} Dabrowski ne sous-estime pas leur importance. «À Montréal, nous sommes la deuxième ville du monde après Seattle et avant Toulouse pour l'importance de l'infrastructure en aéronautique. Nous comptons 40 000 employés dans le domaine, ce qui est énorme.»

Le poids des PME ne résume pas tout. Il faut aussi comprendre le rôle qu'elles jouent pour faire progresser leur industrie à travers leur créativité.

«D'un point de vue technologique et économique, leur contribution est cruciale», estime Jean Nicolas, membre du conseil d'administration du Consortium de recherche et d'innovation en aérospatiale au Québec (CRIAQ).

«Ce sont souvent les PME qui proposent des innovations qui font avancer le marché, ajoute M. Nicolas. Au Québec, elles jouent un rôle majeur.»

Les intégrateurs qui brassent des affaires avec ces petites compagnies le reconnaissent sans détour.

«À Montréal, la main-d'œuvre est extrêmement compétente dans le domaine, souligne Gilles Labbé, président et chef de la direction d'Héroux-Devtek. Les entrepreneurs démontrent leur capacité d'en faire plus.»

Même si justement, les intégrateurs jouent maintenant un rôle important dans la fabrication et l'assemblage pour



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE ©
Pour Sue Dabrowski, directrice de l'AQA, les PME ont besoin d'aide pour faire face aux délocalisations.

les constructeurs, les plus petits acteurs sont vus comme indispensables.

«Nous ne voyons pas les PME comme autre chose que des partenaires, précise M. Labbé. Nous ne pouvons pas tout faire nous-mêmes et nous avons besoin d'un réseau à la fine pointe, capable de nous soutenir dans les projets que nous entreprenons. Elles peuvent fabriquer des composantes, traiter des surfaces, etc.»

Les PME ont besoin d'aide

Avec la menace des délocalisations, l'avenir n'est pas encore assuré. À moins que les PME s'organisent.

Sue Dabrowski milite pour

une meilleure compréhension de la mondialisation, et pour une intervention rapide de la part des gouvernements afin d'aider les fleurons québécois.

«Si l'on se croise les bras, quelqu'un d'autre prendra la place», avertit la directrice générale de l'Association québécoise de l'aérospatiale.

M^{me} Dabrowski voit trois façons pour les PME de prospérer, incluant de faire leurs propres délocalisations!

«Si une PME vend déjà ses produits à une compagnie étrangère et qu'elle s'installe au Mexique, dit-elle, les produits spécialisés continueront à se vendre. Il faut aussi regrouper nos forces avec des joueurs là-

bas. S'il faut trouver une compagnie dont les activités sont complémentaires au Mexique, on peut lancer de nouveaux produits.»

La directrice estime que des pays comme le Mexique, une fois adoptés par les «grands», peuvent devenir incontournables.

«Si une entreprise québécoise s'installe là, précise-t-elle, Bombardier a l'occasion de créer une grappe comprenant les sous-traitants qui pourraient produire pour moins cher. Et les gouvernements doivent les aider. Ils ne peuvent pas se limiter à donner un coup de main aux grands donneurs d'ordres.»

Mais comment y arriver? Sue Dabrowski propose par

exemple la création d'un FIER-Partenariat sectoriel avec Investissement Québec et la Société générale de financement. Cela pourrait permettre de mettre sur pied une structure et un plan stratégique à long terme pour les compagnies familiales afin de stimuler leur innovation.

Jean Nicolas, du CRIAQ, semble d'accord sur le besoin criant d'une intervention.

«Nos PME ont besoin d'aide technologique et au niveau des affaires, observe-t-il. Ce qui est important, c'est de les renforcer pour qu'elles en profitent et répondent aux grands acteurs. Le défi n'est pas spectaculaire. Pour acheter des équipements, il faut en comprendre l'intérêt afin de produire davantage et plus vite.»

Dynamiser les PME passe aussi par l'investissement dans les employés.

«Je crois au capital humain, dit Jean Nicolas. Si nous avions les moyens de faciliter l'intégration des gens qualifiés au plan technologique mais aussi commercial dans les PME, nous pourrions les aider à embaucher et faire un gros pas en avant.»

De son côté, Gilles Labbé, PDG d'Héroux-Devtek, voit dans l'expertise et les produits à haute valeur ajoutée une bouée de sauvetage.

«L'avenir, avance M. Labbé, c'est de se spécialiser dans un créneau et d'y devenir très performant. Ça prend des produits et services à haute valeur ajoutée, très difficiles à fabriquer que l'on ne peut pas délocaliser. Il faut devancer la parade.»

Après cela, il faudra savoir où trouver les meilleurs débouchés.

«Ça va passer par l'exportation, tranche Gilles Labbé. Ces joueurs-là ont commencé à exporter hors du Québec, trouvant d'autres clients que Bombardier. Il y a une pléiade de clients comme Boeing, Lockheed Martin et des clients européens avec qui on peut s'entendre.»

Bref, c'est une question de diversification.

«Il faut moins dépendre d'une compagnie, même si le secteur de l'aéronautique ne nous permet pas de confier 20% de votre chiffre d'affaires à une centaine de clients», conclut le patron d'Héroux-Devtek.

COMPÉTENCE INDÉNIABLE • FIERTÉ INCONTESTABLE

#1

"L-3 Communications Canada
première entreprise en défense au Canada"
Canadian Defence Review magazine

SOUTIEN DE LA FLOTTE DES CF-18
20 ANS
FIERTÉ ET PERFORMANCE



communications
L-3 MAS

Chez L-3 MAS, une division de L-3 Communications Canada, nous sommes fiers de servir les Forces canadiennes depuis maintenant 20 ans. Nous sommes d'ailleurs la première entreprise canadienne en défense. Nous concevons et implantons des programmes de mise à niveau et de modernisation des structures qui permettent de maintenir la flotte canadienne d'appareils F-18 à un niveau de performance optimal et à la fine pointe de la technologie. En plus d'offrir un programme diversifié de soutien en service au ministère de la Défense nationale (MDN), nous multiplions aujourd'hui les réussites dans les marchés internationaux.

Nous sommes reconnaissants au MDN pour sa confiance en nos capacités et son appui dans nos projets internationaux. De plus, nous remercions nos partenaires pour leur précieux apport et nous rendons hommage à nos employés pour leur engagement envers l'excellence et la satisfaction de la clientèle. C'est avec grande fierté que nous continuerons à offrir, dans les années à venir, des services innovateurs et un soutien de qualité aux effectifs du parc d'appareils F-18 du Canada et de ses alliés.

www.l-3com.com/mas

L'intégrateur, un nouvel intermédiaire

MICHEL MUNGER
COLLABORATION SPÉCIALE

Le monde de l'aéronautique a changé. Si les « donneurs d'ordre » que sont les Bombardier et autres grands acteurs installés au Québec ont déjà noué des liens d'affaires directs avec les PME, ils préfèrent maintenant confier des commandes à des intégrateurs.

Ces intégrateurs acceptent les demandes des grands fabricants et assemblent une partie des produits. Ils laissent souvent l'assemblage final de composantes et de pièces de l'appareil à la compagnie qui vendra ses avions aux transporteurs aériens.

De cette façon, les donneurs d'ordres économisent temps et démarches au quotidien auprès de centaines d'entreprises, sans oublier de l'argent. Au lieu d'avoir des milliers de fournisseurs pour un seul projet, elles peuvent se limiter à environ 500 partenaires.

« C'est clair que les Bombardier, Pratt & Whitney, Boeing et Lockheed Martin veulent réduire la base des fournisseurs », constate Gilles Labbé, président et chef de la direction d'Héroux-Devtek. Sa compagnie effectue de l'intégration en plus de la fabrication de pièces.

« Elles demandent à des gens comme nous de prendre plus de responsabilités: de faire livrer des pièces et de fournir des services intégrés, ajoute le dirigeant. Ça peut prendre différentes formes: des pièces, des kits déjà assemblés ou des ensembles complets. Ça peut comprendre la conception et le développement. »

L'industrie a dû apprendre à mieux regrouper son travail et à créer des intermédiaires.

« Si un fournisseur fait une petite pièce pour le train d'atterrissage, précise pour sa part Sue Dabrowski, directrice générale de l'Association québécoise de l'aérospatiale. C'est un intégrateur comme Héroux-Devtek qui en fera l'achat. »

Selon M. Labbé, il est tout à fait normal pour un géant de gérer ses affaires ainsi.

« Mettez-vous dans leurs souliers, suggère le PDG. Ils recherchent des compagnies pouvant leur livrer la marchandise. Au-delà de savoir fabriquer une pièce, il faut savoir livrer un équipement complet. »

Pour un constructeur aéronautique, il s'agit aussi de sécuriser son approvisionnement afin de pouvoir garantir aux clients des livraisons ponctuelles. La fiabilité se trouve donc parmi les grandes priorités.

« Pour le fabricant, c'est un grand risque

de faire affaire avec vous si vous n'êtes pas habitué à faire un tel travail, soutient Gilles Labbé. Leur métier est de concevoir des avions et de les assembler, et nous, notre survie passe par la réponse aux besoins de ces clients-là. »

Un changement important

Devant cette réalité, les PME doivent s'adapter afin de ne pas céder du terrain. Surtout en sachant que les intégrateurs peuvent se tourner vers n'importe qui dans le monde pour acheter leurs équipements.

Le secteur se mondialisant, les constructeurs regardent de plus en plus ailleurs pour voir si la pelouse y est plus verte.

« Les PME se sont formées autour des quatre donneurs d'ordre, raconte Sue Dabrowski. Avec Bombardier et les autres qui s'en vont ailleurs comme au Mexique, les PME perdent des contrats. »

Il faut donc réagir vite et le besoin se fait déjà sentir.

« Le Québec manque d'intégrateurs, affirme M^{me} Dabrowski. Nous en avons seulement une douzaine. Nous allons donc à l'extérieur du pays pour trouver des partenariats. Le Québec est une porte d'entrée sur le continent. »

Mais une PME peut-elle se convertir en intégrateur facilement? Par exemple, des compagnies comme Alta Précision ont uni leurs forces dans JSR2 Aérospatiale afin d'y arriver.

« C'est possible, répond M. Labbé. Mais ça demande des efforts. Héroux, il y a 20 ans, était vraiment un sous-traitant et fabricant de pièces. Aujourd'hui, nous faisons de tout. Il y a plusieurs éléments requis. Ça prend du savoir-faire. L'argent n'est pas le seul facteur important. »

Évidemment, il faut au moins pouvoir investir et trouver du financement afin de lancer les activités et prendre sa place.

« Après cela, ajoute M. Labbé, il faut produire à un coût concurrentiel. Si le dollar canadien prend beaucoup de vigueur, des sociétés américaines deviennent plus concurrentielles, et n'oublions pas que des pays comme la Chine et le Mexique émergent. »

Si le monde québécois des petites entreprises a déjà été alerté, certains dirigeants ont l'impression de pouvoir s'en sortir sans bouleversements.

« Quelques-uns ne croient pas encore être affectés, affirme Sue Dabrowski. D'autres sont visionnaires. Certaines PME cherchent des partenaires. L'AQA veut créer des occasions et éduquer les gens d'affaires sur ces possibilités. »



PHOTO IVANO H. DEMERS. LA PRESSE ©
Pour Gilles Labbé, président d'Héroux-Devtek, l'intégration permet aux grandes entreprises aéronautiques d'assurer leur approvisionnement.

La passion est notre moteur

11 800, rue Helen-Bristol • Mirabel • Québec • Canada • J7N 3G8
Téléphone : (450) 476-2550 • Télécopieur : (450) 476-1449
www.turbomeca.com

Turbomeca Canada
Groupe SAFRAN

you and us, worldwide



PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE ©
Rares sont les PME qui se sont transformées en intégrateurs. Alta Précision, qui fabrique notamment des pièces destinées à l'armée de l'air américaine, est l'une d'entre elles.

« JE SUIS DE LA NOUVELLE GÉNÉRATION ! »

*Marilou Dufresne, technicienne –
Montage et essais, PW600*

Pratt & Whitney Canada et ses employés sont fiers de leur nouvelle famille de moteurs PW600. Nous redéfinissons les normes de l'industrie en matière de coûts de propriété, de rendement et de fiabilité pour la nouvelle génération de jets très légers. Voilà une belle façon d'investir dans l'avenir.

L'IMAGINATION en PUISSANCE



Pratt & Whitney Canada

Une société de United Technologies

www.pwc.ca



L'ASSEMBLAGE D'UN CHALLENGER, UN JEU D'ENFANT?

MICHEL MUNGER
COLLABORATION SPÉCIALE
LA VISITE DE L'USINE
BOMBARDIER DE
DORVAL PERMET
DE FAIRE UN TOUR
D'HORIZON DU
TRAVAIL EFFECTUÉ
À L'ASSEMBLAGE DES
CHALLENGER ET
DE REMONTER LES
ÉTAPES EN PHOTOS.

PHOTOS ANDRÉ PICHETTE, LA PRESSE



PHOTO FOURNIE PAR BOMBARDIER

Avant de pouvoir voler, chaque Challenger nécessite l'implication de 100 à 600 fournisseurs d'équipements et de pièces, selon la commande.



Éric Martel, qui dirige la division des avions d'affaires de Bombardier, explique en détail la personnalisation de l'intérieur de la cabine principale pour les clients.



Les ailes, commandées séparément du fuselage, du cockpit et des autres composantes, nécessitent du travail d'assemblage avant de pouvoir être « greffées » à un Challenger. Bombardier y pose entre autres du câblage, scelle l'espace contenant du carburant et pose un revêtement métallique extérieur.



À cette étape, le Challenger est en bonne partie fini. La finition intérieure et extérieure est toutefois inachevée. Chaque avion nécessite de 30 à 54 semaines de travaux.



Avant l'installation des ailes, la cabine de pilotage et la cabine des passagers sont déjà réunies. Une panoplie d'équipements tels que des câbles et fils pour les systèmes électrique et électronique sont posés.



Les riches clients qui achètent les avions d'affaires pour des fins de travail ou de loisirs se font traiter aux petits oignons. Ils peuvent choisir la maquette, les meubles, les matériaux et les couleurs de la finition intérieure de l'appareil. Ceux qui achètent le Global Express peuvent payer jusqu'à 45 M\$ US pour un avion.



Au choix de finition intérieure s'ajoute le choix d'éléments tels que la vaisselle. Cela peut nécessiter une adaptation du design d'intérieur, car l'avion doit pouvoir décoller et atterrir sans que la vaisselle ne casse !



Saviez-vous que ?

- Héroux-Devtek est un chef de file canadien spécialisé dans la fabrication de produits destinés au secteur de l'aérospatiale
- Héroux-Devtek, entreprise québécoise, possède aussi des installations en Ontario et aux États-Unis
- Héroux-Devtek participe au programme d'avions Joint Strike Fighter, le plus important programme militaire américain en cours
- Héroux-Devtek a fourni les trains d'atterrissage pour les modules lunaires Apollo

Héroux-Devtek : un fournisseur privilégié auprès des grands manufacturiers aéronautiques dans le monde

NOUS SOMMES EN PLEIN VOL

HÉROUX DEVTEK

WWW.HEROUXDEVTEK.COM 450.679.5450

Le cycle de construction

MICHEL MUNGER
COLLABORATION SPÉCIALE

Les étapes de la commande et de l'assemblage des avions d'affaires de la division Aéronautique chez Bombardier sont suivies à la lettre, affirme Éric Martel, vice-président et directeur général des appareils Challenger et Global.

Voilà le chemin suivi pour chaque avion d'affaires qui sortira des usines Bombardier :

1- Bombardier prévoit la production et les ventes pour les trois prochaines années, incluant la cadence d'assemblage, qui peut par exemple être d'un avion aux 10 jours.

2- L'entreprise aligne sa chaîne d'approvisionnement, incluant des centaines de fournisseurs et de PME au Québec. Bombardier se met donc à la recherche de pièces de pointe pour ses appareils.

3- Les fournisseurs reçoivent des commandes au moins un an avant l'assemblage. Les PME et Bombardier doivent s'entendre sur ce qui peut être fourni, ce qui inclut des modifications effectuées aux pièces proposées par les PME. Sur les cinq années de développement total d'un modèle avion, le moment le plus crucial pour le choix des composantes se déroule de deux ou trois ans avant l'assemblage.

4- Les autres usines de Bombardier reçoivent aussi

des commandes de composantes, comme pour les fuselages construits à Belfast, de 6 à 12 mois avant l'assemblage final.

5- Les fournisseurs doivent livrer les pièces avant l'assemblage.

6- L'entreprise construit les cockpits et reçoit des composantes provenant de ses autres usines.

7- Bombardier construit l'avion sans sa finition intérieure.

8- De 30 à 54 semaines avant la livraison de l'avion, le client s'assoit avec Bombardier pour choisir la finition intérieure de son Challenger ou de son Global Express.

9- Les ingénieurs de la division Aéronautique font le dessin de l'intérieur de l'appareil pour respecter les choix du client.

10- Bombardier se tourne vers ses fournisseurs pour commander les matériaux (tissus, meubles, fauteuils, vaisselle, etc.) à inclure dans les appareils. Cela peut comprendre du bois et des matières qui n'ont jamais été utilisés pour un avion. Beaucoup de matériaux et de pièces de finition sont achetés au Québec.

11- Bombardier Aéronautique assemble l'avion et le livre.

SANS LIGNE ROUGE



Le blogue de
François Gagnon sur
cyberpresse.ca

Les rêves de grandeur d'Alta Précision

MICHEL MUNGER
COLLABORATION SPÉCIALE

Ayant l'œil sur le secteur militaire et les grands contrats commerciaux, Alta Précision prend le virage de l'intégration et entend bien faire sa place au soleil.

Le ciel semble être la seule limite pour Guillermo Alonso jr. Le président de la PME d'Anjou veut décrocher un jour de gros contrats avec Airbus, Boeing et autres géants du secteur aérospatial.

Sa compagnie, fondée par son père en 1979, se spécialise dans les trains d'atterrissage et la fabrication de pièces, trouvant surtout ses débouchés dans le domaine militaire avec des clients comme Boeing, Pratt & Whitney et CAE.

Tombé dedans

M. Alonso a pris la relève de son père en novembre 2005, et sa sœur participe à la gestion des affaires. Il fait partie des dirigeants qui semblaient destinés à suivre les traces de leurs parents.

« Je n'ai jamais travaillé ailleurs, lance-t-il. Je suis tombé dedans quand j'étais petit! J'ai commencé à y travailler les fins de semaine pour me faire de l'argent de poche. J'ai aimé ça et j'ai commencé à étudier dans le domaine. Après cela, j'ai appris les rudiments du métier en travaillant sur des pièces. J'ai passé 6 ou 7 ans à la haute direction de la compagnie avant de devenir président. »

Avec un chiffre d'affaires annuel de 10 à 15 millions de dollars et plus d'une cinquantaine d'employés, l'entreprise dirigée par l'homme d'affaires de 39 ans se spécialise dans le secteur militaire depuis plus de 20 ans et ne compte pas vrai-

ment sur les acteurs locaux pour survivre.

Se chercher des débouchés ailleurs

« Aux États-Unis, il y a une foule de compagnies qui peuvent faire vivre les PME québécoises », note M. Alonso.

Selon le jeune PDG, les entreprises d'ici qui concentrent leurs efforts uniquement sur la fourniture de pièces pour les Bombardier, Bell Helicopter et autres gros noms de la province jouent avec le feu.

« Il y a plus de débouchés intéressants aux États-Unis qu'ici, indique M. Alonso. Le domaine commercial, c'est beau, mais quand le secteur connaît des difficultés, le monde militaire devient très intéressant. Quand un Bombardier abolit des centaines d'emplois, ça touche le Québec, mais il y a d'autres issues. »

En pleine tourmente après les attentats terroristes du 11 septembre, Alta Précision a redressé la barre afin de donner une nouvelle orientation à sa stratégie d'affaires. Elle a participé à la mise sur pied de JSR2 Aérospatiale (voir notre texte en page 14). Aussi, depuis un peu plus de cinq ans, la PME a investi plus de 5 millions de dollars pour acheter de la machinerie et agrandir ses installations d'Anjou à environ 37 000 pieds carrés.

Assise sur 20 millions de contrats sur trois ans, Alta Précision entend maintenant se servir de son expertise et de son partenariat dans JSR2 afin d'effectuer un jour une percée auprès des grands fabricants en aviation commerciale.

Elle veut d'abord établir sa crédibilité, notamment avec le travail effectué pour des clients tels que l'industrie militaire des



PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE ©

Guillermo Alonso jr. veut orienter son entreprise, Alta Précision, vers l'intégration, un tremplin à ses yeux.

États-Unis. Aussi, la collaboration avec le manufacturier et intégrateur Héroux-Devtek peut s'avérer cruciale.

« Nous avons un contrat avec l'armée de l'air pour des pièces de F-16, souligne M. Alonso. L'armée a eu besoin d'une centaine de pièces par mois sur deux ans. Nous n'avions pas la capacité de production, Héroux-Devtek non plus. Nous nous sommes regroupés pour soumissionner ensemble et satisfaire les exigences du contrat. »

Cette relation avec les intégrateurs s'avère primordiale, alors que les grands fabricants ne veulent plus gérer la fourniture de dizaines de milliers de pièces.

« L'industrie ne veut plus acheter à gauche et à droite, soutient M. Alonso. Elle ne veut plus de maux de tête, mais donner des commandes à des intégrateurs qui peuvent s'occuper de 500 pièces en même temps. »

Selon les plans de M. Alonso, une belle feuille de route ouvrira des portes. Le président d'Alta Précision voit l'Inde dans sa soupe, notamment pour la fourniture de trains d'atterrissage. Et il ne dirait pas non à être impliqué dans des projets de la taille de l'Airbus A380 dans une dizaine d'années!

« J'aimerais avoir une centaine d'employés, ajoute-t-il. J'aimerais que JSR2 grossisse et devienne un intégrateur de classe mondiale qui brasse des affaires avec les grands comme Boeing. Nous ne voyons aucun obstacle nous empêchant de nous associer avec d'autres et d'obtenir des contrats intéressants. Si l'on reste dans notre coin, on se fait oublier. J'aimerais voir grandir un regroupement qui décrocherait des contrats avec Airbus et se mettrait sur la map. »

Regarnir les bancs d'école

MARIE TISON

Les écoles d'aéronautique ont connu une période particulièrement glorieuse à la fin des années 90 et au début des années 2000.

« Alors que notre école était conçue pour avoir de 400 à 450 élèves, juste avant septembre 2001, nous avions 1200 élèves pour pouvoir répondre aux besoins de main d'œuvre », se rappelle Louise Péloquin, directrice de l'École des métiers de l'aérospatiale (EMAM). « En même temps, nous savions que nous ne pouvions pas maintenir cette cadence : on formait 24 heures sur 24, il y avait des cours de nuit, ça n'avait pas de bon sens », ajoute-t-elle.

À la suite des attentats du 11 septembre 2001, les inscriptions ont diminué.

« Nous avons aussi ralenti notre offre parce que nous ne voulions pas former de chômeurs », déclare M^{me} Péloquin.

Quelques années plus tard, l'EMAM, une institution de niveau secondaire, ne comptait plus que 180 élèves. L'année dernière, les effectifs ont recommencé à augmenter et cette année, on compte 450 élèves.

À l'école nationale d'aéronautique (ENA), institution de niveau collégial, la pente semble plus difficile à remonter.

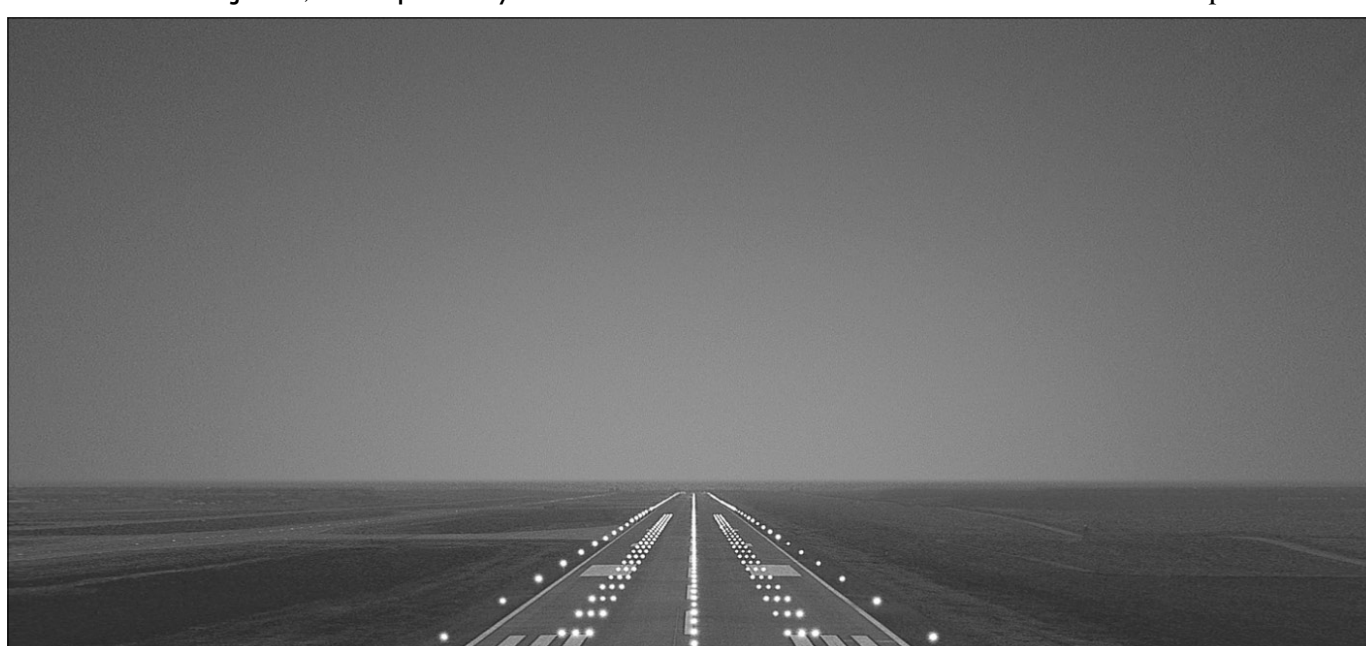
« Nous avons stoppé l'hémorragie l'année dernière au niveau des nouvelles admissions et cette année, nous sommes en légère hausse : nous avons 232 nouveaux étudiants, comparativement à 211 l'année dernière, indique la directrice de l'ENA, Lucie Cousineau. C'est une augmentation de 21 étudiants, ce n'est pas significatif, mais au moins, on sent que la tendance est à la hausse. »

L'annonce de mises à pied chez Bombardier inquiète cependant les directrices des deux institutions.

« Historiquement, chaque fois qu'il y a des mises à pied annoncées, ça a un impact au niveau des admissions », soupire M^{me} Péloquin.

Au printemps dernier, l'industrie a voulu prévenir une éventuelle pénurie de main d'œuvre en organisant un vaste Salon des carrières en aérospace à l'aéroport de Mirabel.

« Ça a permis de faire le plein de candidatures, se réjouit Serge Tremblay, du Comité sectoriel de la main-d'œuvre en aérospace (CAMAQ). Certains entrepreneurs ont reçu plus de 2000 dossiers. »



Où convergent occasions et affaires.



Il y a des occasions d'affaires qu'il ne faut pas laisser passer. Localisations exceptionnelles, partenaires stratégiques de choix, voilà des éléments qui contribuent à améliorer vos services et vos profits. Des centaines d'hectares aux coûts d'installation les plus bas en Amérique du Nord sont à votre disposition. Pour savoir comment nous pouvons vous aider à transformer encore plus d'occasions en affaires, contactez-nous à : adm.mirabel@admtl.com

ÉCOLE de PILOTAGE
FORFAIT
pilote d'un jour

CPAQ.AERO
devenirpilote.com
Saint-Jean - 450.346.0199 - Saint-Hubert - 450.856.0679



ENSEMBLE, VERS DE NOUVEAUX SOMMETS
www.admtl.com

Pas facile de se regrouper

MARIE TISON

JSR2 Aérospatiale est un phénomène rare dans l'industrie aéronautique québécoise. Il ne s'agit pas d'une entreprise conventionnelle. Il s'agit plutôt d'un partenariat forgé par quatre petites entreprises québécoises qui ont décidé d'unir leurs forces pour monter à l'assaut des grands donneurs d'ordres.

Et c'est justement ce que les grands donneurs d'ordres désirent: faire affaire avec un petit nombre d'intégrateurs, plutôt qu'avec une multitude de petits fournisseurs. Le problème, c'est que les JSR2 Aérospatiale ne sont pas encore légion.

L'Association québécoise de l'aérospatiale (AQA) essaie de favoriser les regroupements. C'est aussi l'un des cinq grands objectifs de la nouvelle Grappe aérospatiale du Montréal métropolitain, un organisme sans but lucratif lancé en mai dernier qui comprend des représentants de l'industrie, de diverses institutions impliquées en aérospatiale et des gouvernements.

«Il faut absolument que ça se produise, lance Michel Legault, directeur du développement des affaires chez Bell Helicopter Textron Canada. Ce n'est pas qu'il n'y a pas eu d'efforts ces dernières années autant du côté des gouvernements que de l'AQA, mais on n'a pas vu de grands résultats.»

Perdre ses réticences

Plusieurs dirigeants de PME rencontrés par *La Presse Affaires* au cours des dernières semaines se sont montrés peu enthousiastes à l'idée de se regrouper.

Chaque entreprise a sa spécialité, sa niche, et ne ressent pas le besoin de s'allier. Tout au plus, certaines entreprises, comme Welding Aerospace, envisagent de former des partenariats dans un avenir plus ou moins éloigné avec des entreprises oeuvrant dans des secteurs un peu différents.

«Mais faire des investissements



Le président d'Héroux-Devtek, Gilles Labbé (à gauche), est l'un des rares à reconnaître les vertus des partenariats. En juin dernier, il a signé avec le président de Lockheed Martin, Ron Covais (à droite), une lettre d'entente portant sur des projets de collaboration future.

PHOTO HÉROUX-DEVTEK

avec eux? Non», tranche Fabien Digenova, vice-président de Welding, entreprise de Blainville spécialisée dans la fabrication

santes aéronautiques, notamment de trains d'atterrissage, est un grand partisan des partenariats.

«Nous l'avons fait à quelques

res qu'Ottawa devrait accorder à Boeing et Lockheed Martin», affirme le président d'Héroux-Devtek, Gilles Labbé.

Il estime que les entreprises auraient avantage à se regrouper pour faire des propositions conjointes à ces grands donneurs d'ordre.

«Nous sommes prêts à jouer un rôle de leadership de ce côté-là avec notre taille, avec notre notoriété dans le milieu», déclare-t-il.

Les retombées industrielles liées aux contrats militaires du gouvernement Harper représentent une occasion en or. «Une occasion

Michel Legault, de Bell Helicopter, affirme que les plus belles réussites de regroupement ont été réalisées lorsque des investisseurs de l'étranger sont venus développer de petites entreprises d'ici.

et la révision de composantes aéronautiques.

Seule exception, Héroux-Devtek, important fabricant de compo-

reprises et nous sommes prêts à continuer à le faire, surtout dans le cadre des retombées industrielles (rattachées aux contrats militai-

L'EXCEPTION

C'est à la suite des événements du 11 septembre 2001, avec la crise qui a frappé le monde de l'aéronautique et la mondialisation croissante, qu'Alta Précision, entreprise d'usinage d'Anjou, et Industries Leesta, entreprise de fabrication de Montréal, ont réalisé l'importance de se regrouper. Elles ont créé un consortium, JSR2 Aérospatiale, auquel se sont joints Mesotec, fabricant de pièces, et Air Terre Equipement, entreprise spécialisée dans les engrenages.

Ensemble, les quatre entreprises comptent près de 300 employés et un chiffre d'affaires de 46 millions de dollars. Elles peuvent offrir une large gamme de composantes hydrauliques et mécaniques ainsi que des services de montage.

«Après quatre ans, qu'avons-nous appris? a lancé le président d'Alta Précision, Guillermo Alonso, au cours d'un dîner-conférence organisé par l'AQA il y a quelques semaines pour justement faire la promotion des regroupements. L'intégration peut sembler facile, mais ce n'est pas le cas.»

Il faut apprendre à travailler ensemble. Mais après quatre ans, les partenaires de JSR2 Aérospatiale commencent à réaliser des synergies. «Nous pensons que c'est l'avenir de l'aéronautique», a soutenu M. Alonso.

comme celle-là se présente une fois aux 30 ans», estime-t-il.

Michel Legault, de Bell Helicopter, affirme que les plus belles réussites de regroupement ont été réalisées lorsque des investisseurs de l'étranger sont venus développer de petites entreprises d'ici. C'est ainsi que se sont établies des entreprises comme Mecaer, Meca-chrome ou Sonaca.

«Certains diront que ce sont des compagnies étrangères, mais c'est quand même intéressant», déclare M. Legault.

«Et nous, en tant que filiale de Bell Helicopter (une entreprise américaine), nous n'avons pas de problèmes avec ça. Ça représente peut-être une des pistes de solution pour aller là où nous voulons aller.»



**PLUS
POUR VOUS**

Qui dit Bombardier dit plus. Faites le calcul. Dix-huit nouveaux types d'appareils conçus depuis 1989. Une gamme unique de biréacteurs d'affaires, biréacteurs régionaux, turbopropulseurs ou avions amphibies pour lutter contre les incendies. Une fiabilité légendaire et une performance incomparable. Et un service de classe internationale à l'échelle planétaire. Quand on fait le total, une évidence s'impose : Bombardier vous en offre plus. Nettement plus.

www.aero.bombardier.com

BOMBARDIER

NOTRE FONCTION « CV CONFIDENTIEL » VOUS



ASSURE CE GENRE D'ANONYMAT PENDANT QUE VOUS CHERCHEZ UN EMPLOI

Du simple fait que vous cherchiez un emploi ne veut pas dire que votre patron doit le savoir. Utilisez « CV confidentiel » et votre nom, vos coordonnées et le nom de votre employeur actuel ne seront pas divulgués aux gens que vous préférez tenir à l'écart.

**Affichez votre CV en toute confidentialité, dès aujourd'hui.
C'est une façon de plus de vous aider à obtenir la carrière et la vie que vous voulez.**

**workopolis.com**

LE PLUS GROS SITE D'EMPLOIS AU QUÉBEC

VOTRE VIE VOUS ATTEND

LA PRESSE AFFAIRES



PHOTO DAVID BOILY, LA PRESSE

Au cours du dernier trimestre, la croissance du prix des maisons a ralenti au Québec et en Ontario.

Acheter une maison devient plus risqué

LAURIER CLOUTIER

Acheter une maison devient plus risqué, au Québec et en Ontario mais encore davantage à Calgary, parce que les prix ont augmenté et que la croissance économique ralentit.

«Ce n'est pas une raison pour ne pas acheter une maison, car il reste des secteurs attrayants, mais il faudra être plus prudent», a déclaré à *La Presse Affaires* Mathieu D'Amour, économiste chez Desjardins, après le lancement de son indice d'abordabilité.

Les risques de payer trop cher et de ne pouvoir assumer les coûts deviennent plus élevés après «les fortes hausses de prix des habitations» et la modération assez évidente de l'économie.

«Le marché de l'habitation reste quand même plus abordable qu'en 1990-1991», soit au moment de la dernière récession économique qui a débouché sur une «correction assez importante du prix des maisons», a expliqué Mathieu D'Amour.

Au cours du dernier trimestre, la croissance du prix des maisons a ralenti au Québec et en Ontario mais le marché de l'habitation ne s'oriente sans doute pas vers une correction importante, a ajouté l'économiste de Desjardins. «Il faudra par contre que les acheteurs de maisons soient prudents.»

Le nouvel indice d'abordabilité Desjardins (IAD) permet aux acheteurs de mieux évaluer les risques qui pèsent sur le marché de l'habitation et d'anticiper les grandes variations de

prix des résidences, selon lui.

Conçu par les économistes du Mouvement des caisses Desjardins, l'IAD «évalue la capacité des ménages à acquérir une propriété et à en supporter les coûts». Il permet de juger si le niveau de prix des maisons est insoutenable en comparant les coûts de possession d'une résidence par rapport aux revenus du ménage.

«Le ralentissement de l'économie canadienne pourrait difficilement composer avec un recul brutal du marché de l'habitation, a souligné Mathieu D'Amour. Cela est encore plus vrai au Québec et en Ontario où la croissance économique a été particulièrement faible dernièrement.»

L'abordabilité de l'habitation a diminué dans la majorité des grandes villes du Québec et de l'Ontario, selon l'économiste. «Les marchés de Montréal, Sherbrooke, Saguenay, St.Catherines-Niagara et Ottawa-Gatineau sont particulièrement à surveiller, puisque l'IAD y est nettement inférieur à sa moyenne historique.» C'est à Montréal que la baisse de l'IAD est la plus marquée, mais la situation y demeure beaucoup moins inquiétante qu'à Calgary où «la surchauffe persistante a fait descendre l'IAD à un nouveau creux historique», a déclaré Mathieu D'Amour.

Desjardins ne réalise pas une première en lançant son indice parce que la Banque Royale en publie déjà un.

CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE

Montréal sauve la mise

PRESSE CANADIENNE

La construction résidentielle a connu une remontée de 17% au Québec le mois dernier par rapport à octobre 2005, grâce à une forte croissance des mises en chantier de logements collectifs dans la région de Montréal.

Ainsi, 4189 logements ont été mis en chantier dans les régions urbaines de 10000 habitants et plus du Québec, a précisé la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) en publiant ses données, hier.

Ce bond de 17% n'est donc dû qu'à la forte croissance de 62% des mises en chantier de logements collectifs dans la RMR (région métropolitaine de recensement) de Montréal, comptés au même mois l'an dernier.

Ailleurs au Québec, le nombre

de nouveaux chantiers était, dans la plupart des cas, inférieur à celui constaté au mois d'octobre 2005. Mais jusqu'ici en 2006, les mises en chantier urbaines au Québec sont au nombre total de 31675, soit 6% de moins qu'au cours des 10 premiers mois de 2005.

Par ailleurs, en Ontario, l'amorce de chantiers en octobre était de 9,7% que le mois précédent, là aussi grâce au segment des immeubles collectifs; par contre l'activité a fléchi de 6,4% en écart mensuel dans la région de l'Atlantique.

De son côté, pour le Québec, le groupe Desjardins observe que si «Montréal vole la vedette en octobre» avec un score élevé, «ce sursaut n'est pas suffisant pour renverser la tendance baissière» et qu'«un certain effet de ressac» est attendu pour novembre.

Cominar améliore ses résultats

PRESSE CANADIENNE

Le Fonds de placement immobilier Cominar a réalisé un profit de 9,1 millions de dollars au troisième trimestre terminé le 30 septembre, en hausse par rapport aux 8,3 millions un an plus tôt.

Le profit s'élève à 37 cents par unité, comparativement à 36 cents par unité au troisième trimestre de 2005. Les revenus d'exploitation du gestionnaire immobilier se sont élevés à 32,7 millions, en hausse de 9,7%.

Cominar possède 139 immeubles, dont 15 immeubles de bureaux, 31 immeubles commerciaux et 93 immeubles à caractère industriel dans les régions

de Québec et de Montréal.

La société qui a récemment fait quelques acquisitions a en outre plusieurs projets en développement.

«Notre orientation stratégique dans un marché immobilier haussier consiste à favoriser le développement de nos propriétés et la construction d'immeubles, tout en continuant à faire des acquisitions répondant à nos critères de qualité et de rentabilité à court et à long termes», a indiqué le PDG, Michel Dallaire.

Au 30 septembre dernier, le taux d'occupation des immeubles de Cominar était de 94,6% comparativement à 95,3% au 30 septembre 2005.

Baisse des profits au Fonds Alexis Nihon

PRESSE CANADIENNE

Le Fonds de placement immobilier Alexis Nihon a réalisé un bénéfice net de 1,7 million de dollars au cours du troisième trimestre terminé le 30 septembre dernier, en baisse par rapport au bénéfice net de 1,8 million enregistré un an plus tôt.

Cette diminution est toutefois entièrement attribuable à une hausse des intérêts et des charges d'amortissement.

Les revenus de location du fonds ont en effet augmenté pour atteindre 33,8 millions pendant le trimestre, comparativement à 30,7 millions à la période correspondante l'an dernier.

Son bénéfice d'exploitation net s'est élevé à 18,2 millions, en hausse par rapport aux 16,1 millions déclarés pour les trois mois terminés le 30 septembre 2005.

Le FPI Alexis Nihon possède actuellement des participations dans 65 immeubles abritant des bureaux, des commerces et des usines, ainsi que dans un immeuble résidentiel multifamilial de 426 logements. Toutes ses propriétés sont situées dans les régions de Montréal et d'Ottawa.

Dans un communiqué, le FPI a précisé qu'il entendait réaliser d'autres acquisitions dans les marchés où il est déjà présent «quand il le jugera opportun».

FONDATION ARMAND-FRAPPIER

Le Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation appuie la recherche

La bourse d'excellence de maîtrise d'une valeur de 14 000 \$ est décernée à Jean-François Hupé pour ses travaux sur la recherche d'enzymes bactériens thermostables d'intérêt industriel.



De gauche à droite : **M. Alain Paquet**, député de Laval-des-Rapides, représentant **M. Raymond Bachand**, ministre du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et député d'Outremont, le boursier **M. Jean-François Hupé**, étudiant à l'INRS-Institut Armand-Frappier, **M. Clément Joly**, FCA, associé RCGT et président de la Fondation

Pour l'avancement de la recherche en santé

www.fondation-afraappier.qc.ca

3412616A



LE GRAND PRIX DE L'ENTREPRENEUR D'ERNST & YOUNG

Lauréats 2006

QUÉBEC

François Dufresne, associé chez Ernst & Young et directeur du Grand Prix de l'Entrepreneur pour le Québec, est heureux de présenter deux des lauréats de 2006. Le 26 octobre, à l'occasion d'un gala à Montréal, sept entrepreneurs québécois ont été honorés dans leur catégorie respective, l'un d'entre eux étant nommé Entrepreneur de l'année au Québec. Pour en savoir davantage, visitez notre site Web à www.eoy.ca.



Produits et services d'entreprise à consommateur

Charles Désourdy

Ski Bromont.com, s.e.c.

Charles Désourdy a imposé son nom à l'industrie récréo-touristique comme synonyme de confiance. Titulaire d'un diplôme d'ingénieur civil, d'un titre de champion de motocross du Québec et d'une troisième place dans cette discipline au Canada, Charles Désourdy a le profil des gens audacieux qui mesurent bien leurs risques. En 1998, il rachète la station touristique familiale acculée à la faillite et la transforme en l'un des centres quatre saisons les plus recherchés du Canada. Innovateur et avant-gardiste, Charles Désourdy présente une vision qui captive son industrie; il accède à la présidence de l'Association des stations de ski du Québec en 1999 et reçoit le Grand Prix de Distinction de la Chambre de commerce Haute-Yamaska en 2005. Charles Désourdy assainit les finances et fait progresser le chiffre d'affaires de Ski Bromont sans hausser la cotisation des membres. L'entreprise rafle les prix : lauréate Or des Grands Prix du tourisme québécois 2004 et gagnante du prix Entreprise de l'année 2006 - PME du concours Les Mercuriades. Charles Désourdy est l'architecte de cette réussite.



Fabrication

David Ahdoot

Hypertec Group

En 1986, David Ahdoot et son frère Robert, consultants en informatique, fondent Hypertec. Ils financent l'entreprise avec leurs propres économies mais réalisent rapidement que le potentiel de leur entreprise est limité à cause d'un manque de fonds. Grâce à l'entrée révolutionnaire du PC sur le marché, Hypertec a réussi à se bâtir une solide réputation dans le domaine des TI. Le succès initial fulgurant a fait place à une stagnation dans les années 90. C'est pourquoi, David Ahdoot, visionnaire et avant-gardiste, s'est adapté aux besoins du marché, les événements du 11 septembre 2001 l'amenant à se tourner vers la sécurité informatique. Ainsi, il crée Hypertec BCDR en 2003, le plus grand centre informatique antiterroriste du Canada, pour assurer la continuité des activités des entreprises en cas de sinistre ou d'attaque terroriste. Hypertec vise l'élargissement de ses activités au marché américain. Proche de ses employés et à l'écoute de leurs besoins, David Ahdoot est convaincu que les employés font la réussite de l'entreprise.

COMMANDITAIRES NATIONAUX



NATIONAL POST

LA PRESSE



Roynat CAPITAL

PARTENAIRE MÉDIA RÉGIONAL



EN COLLABORATION AVEC



ERNST & YOUNG

La qualité dans tout ce que nous faisons



PHOTO YOSHIKAZU TSUNO, AFP

Avant toute chose, un jeu vidéo se doit d'être... amusant.

Qu'est-ce qui se cache derrière un jeu vidéo ?

MARIE-ÈVE MORASSE
COLLABORATION SPÉCIALE
WWW.TECHNAUTE.COM

Qu'ont en commun le peintre Wassili Kandinsky, les raves et le vidéoclip *Take on me*, du groupe A-ha?

Ils ont tous servi d'inspiration au concepteur de jeux vidéo et cofondateur de Q Entertainment, Tetsuya Mizuguchi.

C'est le créateur des jeux *Lumines* et *Ninety-Nine-Nights* qui a ouvert le troisième Sommet du jeu vidéo hier matin à Montréal.

Le Japonais de 41 ans, qui a commencé sa carrière chez Sega, est venu expliquer d'où lui vient son inspiration quand il crée.

Tetsuya Mizuguchi a expliqué qu'après s'être rendu pour la première fois dans un rave, il s'est demandé comment il pouvait

transposer les sensations qu'il y avait ressenties dans un jeu vidéo.

De sa réflexion naîtra *Rez*, un jeu pour le moins déconcertant dans lequel le personnage flotte sur une musique planante.

« Les gens de tous les pays réagissent à la musique. C'est l'instinct. Nous nous sommes dit que tout le monde pourrait ressentir quelque chose en jouant à ce jeu », dit le concepteur.

Mais n'allez pas croire que l'artiste oublie le public auquel il s'adresse. Pendant toute la durée de sa présentation, il martèle qu'un jeu doit être amusant.

« Si le jeu est magnifique, mais que ce n'est pas amusant, ça ne vaut rien, dit Tetsuya Mizuguchi. Mais on ne peut pas juste dire aux animateurs avec lesquels on travaille : "Faites ça amusant". Il faut songer à tous les détails. »

Le cofondateur de Q Entertainment raconte que le premier jeu vidéo avec lequel il a joué, alors qu'il était âgé de 11 ans, était *Ping Pong*. « Il n'y avait pas de couleurs, mais c'était amusant », dit-il.

Le monde réel comme inspiration du virtuel

Pour l'artiste, tout peut être source d'inspiration. Ainsi, dans le jeu *Ninety-Nine Nights*, sorti cette année, il y a un peu du monde post-11 septembre 2001.

« En tant que professionnels, comment regardons-nous le monde de l'après-11 septembre? », demande Tetsuya Mizuguchi. Si on regarde les nouvelles, on constate que tout le monde a sa vision de ce qu'est la justice. »

Ainsi, le jeu *Ninety-Nine Nights*, qui met en scène une bataille entre des humains et des personnages

imaginaires, propose aux joueurs d'être soit du côté des humains, soit du côté des trolls. De voir les deux côtés de la médaille, quoi.

« Un des côtés les plus charmants des êtres humains est que nous avons la possibilité de comprendre plusieurs points de vue », dit Tetsuya Mizuguchi.

Il invite par ailleurs les concepteurs de jeu vidéo à laisser libre cours à leur imagination.

« L'industrie du jeu vidéo est comme une éponge. Il n'y a pas de formes, pas de limites. Seulement votre imagination. »

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

Ahuntsic-Cartierville

Montréal

Appel d'offres

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, au bureau d'arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville, situé au 10794, rue Lajeunesse, 1^{er} étage, Montréal H3L 2E8, pour:

Catégorie: Exécution de travaux - Services professionnels
Soumission: S2006-027

Description: Inspection des chaussées dans le cadre des programmes de réfection routière des districts Bordeaux-Cartierville et Ahuntsic - Arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville.

Date d'ouverture: 24 novembre 2006

Documents: Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 9 novembre 2006 au bureau d'arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville à l'adresse ci-dessus mentionnée, du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 16 h 30, contre un paiement de 105 \$, non remboursable.

Dépôt de garantie: Chaque soumission doit être accompagnée d'un chèque visé, d'une lettre de garantie bancaire ou d'un cautionnement représentant 10% du montant total de la soumission.

Renseignements: Gilles Côté 514 872-4998

Vente du cahier des charges: Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de: Ville de Montréal.

Pour être considérée, toute soumission devra être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement audit bureau d'arrondissement, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.

La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

DONNÉ à Montréal, ce neuvième jour de novembre deux mille six.

Me Sylvie Parent
Secrétaire d'arrondissement
Chef de division - Relations avec les citoyens et greffe. 3441430

Ahuntsic-Cartierville

Montréal

Appel d'offres

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h 15 à la date ci-dessous, au bureau d'arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville, situé au 10794, rue Lajeunesse, 1^{er} étage, Montréal, H3L 2E8, pour:

Catégorie: Exécution de travaux — Services professionnels
Soumission: S2006-028

Description: Inspection des chaussées dans le cadre des programmes de réfection routière des districts Saint-Sulpice et Sault-au-Récollet — Arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville.

Date d'ouverture: 24 novembre 2006

Documents: Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 9 novembre 2006 au bureau d'arrondissement d'Ahuntsic-Cartierville à l'adresse ci-dessus mentionnée, du lundi au vendredi de 8 h 30 à 12 h et de 13 h à 16 h 30, contre un paiement de 105 \$, non remboursable.

Dépôt de garantie: Chaque soumission doit être accompagnée d'un chèque visé, d'une lettre de garantie bancaire ou d'un cautionnement représentant 10% du montant total de la soumission.

Renseignements: Gilles Côté 514 872-4998

Vente du cahier des charges: Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de: Ville de Montréal.

Pour être considérée, toute soumission devra être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.

Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement audit bureau d'arrondissement, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.

La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.

DONNÉ à Montréal, ce neuvième jour de novembre deux mille six.

Me Sylvie Parent
Secrétaire d'arrondissement
Chef de division — Relation avec les citoyens et greffe 3441431

Institut de réadaptation en déficience physique de Québec
Institut universitaire

AVIS D'APPEL D'OFFRES

VENTE D'UN IMMEUBLE SITUÉ AU 775, RUE SAINT-VIATEUR VILLE DE QUÉBEC, ARRONDISSEMENT CHARLESBOURG

L'Institut de réadaptation en déficience physique de Québec demande des soumissions pour la vente de l'immeuble ci-dessous décrit.

Description de l'immeuble : Cet immeuble est constitué d'un terrain connu et désigné comme étant le lot 2 092 038 du cadastre du Québec, d'une superficie de 72 397,3 mètres carrés et d'une bâtisse dessus construite portant le numéro civique 775, rue Saint-Viateur, Québec, d'une superficie de construction de 24 243 mètres carrés.

L'immeuble est occupé par différents locataires. Le locataire principal est une école d'enseignement privé dont le bail, d'une superficie de 12 100 mètres carrés (intérieur brut) arrive à échéance le 25 février 2015. Souignons que ce bail prévoit que l'IRDPO doit avant de procéder à la vente de l'immeuble, donner au locataire la possibilité de s'en porter acquéreur, selon les mêmes termes et conditions. L'immeuble est également loué à un établissement de santé public pour une superficie de 1 517 mètres carrés (intérieur net).

Conditions de vente : Toute soumission doit être conforme aux conditions décrites dans la documentation de cet appel d'offres, et ce, pour la somme minimale de 4 000 000 \$.

Visite des lieux : Sur rendez-vous.

Renseignements et documentation : On peut consulter ou obtenir la documentation concernant les conditions de l'appel d'offres auprès de monsieur Lionel Mathieu à l'endroit suivant :

Institut de réadaptation en déficience physique de Québec
525, boulevard Wilfrid-Hamel
Québec (Québec) G1M 2S8
Téléphone : 418-529-9141, poste 3740

L'avis d'appel d'offres est accessible sur le site officiel des appels d'offres du gouvernement du Québec (SEAO.ca).

Date et heure limites de réception des offres et des soumissions : Les soumissions doivent être reçues dans l'enveloppe-réponse avant le **30 novembre 2006 (15 heures)**, et être accompagnées d'un dépôt équivalent à 5 % de la soumission présentée sous forme d'un chèque visé à l'ordre de l'Institut de réadaptation en déficience physique de Québec. L'ouverture des soumissions est publique et aura lieu le 30 novembre 2006 à 15 h au local C-132.

Les soumissions sont valides pour quatre-vingt-dix (90) jours à compter de la date de clôture. L'Institut de réadaptation en déficience physique de Québec n'accepte pas de soumissions reçues.

Donné à Québec, le 9 novembre 2006

Lionel Mathieu,
chef du service de l'approvisionnement,
de la messagerie et de la reprographie 3441545

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS

AMT

Agence métropolitaine de transport

APPEL D'OFFRES

No : DA7624

OBJET : SERVICES PROFESSIONNELS D'ARPENTAGE LÉGAL

Pour consulter le devis technique, voir le site Internet de l'AMT à l'adresse : <http://www.amt.qc.ca/aop>

Date et heure limites de réception des offres : **Le jeudi 23 novembre 2006, 11 h.**

Prix du document : 100 \$ non remboursable (chèque visé ou mandat à l'ordre de l'Agence métropolitaine de transport)

Les documents d'appel d'offres sont en français et peuvent être obtenus ou consultés sur place à partir de 13h30 le 9 novembre 2006, du lundi au vendredi inclusivement de 9h à 12h et de 13h à 16h30 à l'endroit suivant :

Agence métropolitaine de transport
500, Place d'Armes, 25^e étage
Montréal (Québec) H2Y 2W2

Pour renseignements :
Chantal Bonhomme
(514) 287-2464 poste 4722

Seuls les soumissionnaires ayant une place d'affaires au Québec seront considérés.

L'AMT n'est pas tenue d'accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.

Francesca Torasso, Directrice
Approvisionnement et Informatique
3441688A

Record des contrefaçons dans le monde

AGENCE FRANCE-PRESSE

DAKAR — L'année 2006 pourrait être celle « de tous les records » pour les produits contrefaits et piratés, dont le commerce est évalué à 500 milliards d'euros (710 milliards CAN) dans le monde, averti hier à Dakar l'Organisation mondiale des douanes lors d'un séminaire sur la lutte contre la contrefaçon.

« D'un petit commerce, la contrefaçon est devenue une industrie qui tue. (...) Les produits de la contrefaçon représentent de 8 à 10% du commerce mondial, environ 500 milliards d'euros qui circulent dans le monde », a déclaré Michel Danet, secrétaire général de l'OMD (169 pays membres), qui co-organise avec les douanes sénégalaises cette réunion de trois jours.

L'ampleur du phénomène a des conséquences dramatiques dans certains secteurs comme celui de la santé, avec les médicaments contrefaits « évalués à 6% du chiffre d'affaires de l'industrie pharmaceutique dans le monde », a de son côté affirmé Armand Jean-Jacques Nanga, directeur général des douanes sénégalaises.

Outre la contrefaçon des médicaments, thème du premier jour de travaux, le piratage des oeuvres musicales et la contrefaçon des produits de consommation courante sont à l'ordre du jour du séminaire.

Évoquant le piratage des oeuvres musicales, le chanteur sénégalais Youssou N'dour a estimé que le problème n'était « pas simple » et avait à voir « avec la pauvreté ».

« Mais le constat est déjà fait. Ce que nous attendons, ce sont des actes concrets, des actions », a dit M. N'dour, présent à l'ouverture du séminaire avec ses collègues chanteurs Thione Seck et Omar Pène.

Appel d'offres

Montréal

Service des infrastructures, transport et environnement

Des soumissions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R.134, Montréal H2Y 1C6, pour:

Catégorie: Travaux de réfection
Appel d'offres: 1672-AE
Description: Travaux de remise à neuf du réfractaire de l'incinérateur N° 2, de sa gaine des gaz et de son unité de post-combustion à la Station d'épuration des eaux usées
Date d'ouverture: 27 novembre 2006
Dépôt de garantie: Chèque visé de 25 000 \$ ou un cautionnement de 50 000 \$
Visite des soumissionnaires: Jeudi, le 16 novembre 2006, à 9 h à l'adresse ci-dessous
Documents: Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 9 novembre au Service des infrastructures, transport et environnement - Direction de l'épuration des eaux usées, au 12001, boul. Maurice-Duplessis, Montréal (Québec) H1C 1V3, entre 8 h 30 et 16 h, contre un paiement de 20 \$, non remboursable.
Renseignements: Claude Meunier, ing. 514-280-4418
Vente des cahiers des charges: Téléphone: 514-280-4400 Télécopieur: 514-280-4445
Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de: **Ville de Montréal.**
Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.
Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement à la salle du conseil de l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception. La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.
Montréal, le 9 novembre 2006
Le greffier de la Ville
M^e Yves Saindon 3440796

STL

Appel d'offres public

La Société de transport de Laval demande des offres pour la:

2006-P-09 Location d'autobus urbains

Les cahiers des charges sont disponibles **gratuitement** à compter du **jeudi 9 novembre 2006.**

Pour obtenir lesdits documents, vous devez vous adresser au Service de l'approvisionnement, 2250, avenue Francis-Hughes, Parc Industriel Centre, à Laval, Québec - H7S 2C3, téléphone 450-662-5400, poste 8379, du lundi au vendredi de 9 h à 11 h 30 et de 13 h à 16 h.

Pour être valablement reçue, toute soumission doit être présentée sur les formulaires de la Société, en trois exemplaires, sous enveloppe cachetée, être conforme aux devis et cahiers des charges et adressée au Service de l'approvisionnement, et ce, avant l'heure d'ouverture des soumissions. Les soumissions seront ouvertes le **vendredi 24 novembre 2006 à 11 h**, au 2250 de l'avenue Francis-Hughes, Parc Industriel Centre, à Laval.

La société ne s'engage à accepter ni la plus favorable ni aucune des Soumissions et n'encourt aucune obligation envers les soumissionnaires.

M^e Pierre Côté
Secrétaire corporatif 3441607

LA PRESSE AFFAIRES

INVESTIR

LPA 50

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

Table with 10 columns: TITRE, FERMETURE IQ 30, CHANGEMENT (\$), CHANGEMENT (%), VOLUME (100), VAR. CETTE ANNÉE (%), VAL. BOUR. (M \$), 52 SEMAINES HAUT, 52 SEMAINES BAS, DIV. ANN.

Table with 10 columns: TITRE, FERMETURE IQ 30, CHANGEMENT (\$), CHANGEMENT (%), VOLUME (100), VAR. CETTE ANNÉE (%), VAL. BOUR. (M \$), 52 SEMAINES HAUT, 52 SEMAINES BAS, DIV. ANN.

▲ Indique un titre qui a gagné ou perdu 1 % et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractères gras Indiquent 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. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la une de La Presse Affaires. / M \$ Millions de dollars / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

TSX CROISSANCE LES QUÉBÉCOISES



Table with 4 columns: FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, CHANGEMENT %, VAR. CETTE ANNÉE (%).

Table with 5 columns: TITRE, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, CHANGEMENT %, VAR. CETTE ANNÉE (%).

Charge fiscale amère pour Lassonde



PHOTO ARMAND TROTTIER, LA PRESSE

Le producteur de jus et de boissons Industries Lassonde a vu son bénéfice net du troisième trimestre baisser de 100 000 \$, à 4,3 millions de dollars, en raison d'une charge fiscale découlant d'un changement législatif au Québec, tandis que ses revenus ont progressé de 13 %, a indiqué l'entreprise hier.

LPA CANADA

Une sélection d'entreprises canadiennes majeures inscrites à la Bourse de Toronto

Table with 10 columns: TITRE, FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, CHANGEMENT %, VOLUME (100), VAR. CETTE ANNÉE (%), 52 SEMAINES HAUT, 52 SEMAINES BAS, DIV. ANN.

▲ Indique un titre qui a gagné ou perdu 1 % et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. Caractères gras Indiquent une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. M \$ Millions de dollars / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

ÉTATS-UNIS 50 GÉANTS

Les plus grandes entreprises américaines inscrites à New York

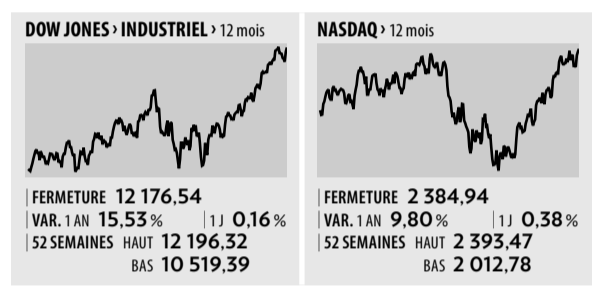


Table with 4 columns: FERMETURE (\$), CHANGEMENT NET, CHANGEMENT %, VAR. CETTE ANNÉE (%).

Table with 5 columns: TITRE, FERMETURE (\$ US), CHANGEMENT NET, CHANGEMENT %, VALEUR BOUR. (MM \$US).

MONDE 50 LEADERS

Une sélection de titres étrangers inscrites à New York

Table with 5 columns: TITRE, FERMETURE (\$ US), CHANGEMENT NET, CHANGEMENT %, 52 SEMAINES HAUT, 52 SEMAINES BAS.

Le tableau des 50 géants est réalisé à partir d'une liste des plus grandes entreprises américaines inscrites à la Bourse de New York et au NASDAQ. / Le tableau des leaders mondiaux est réalisé à partir de l'indice NYSE World Leaders, qui regroupe — pour une part — les plus grandes entreprises non américaines inscrites au New York Stock Exchange.

CAMBIOR

L'ACQUISITION EST ACHEVEE > Le producteur d'or québécois Cambior a annoncé hier que sa fusion avec le canadien Iamgold était désormais achevée, après le feu vert donné par la Cour supérieure du Québec. La Cour a approuvé « le regroupement avec Iamgold » et la « clôture de la transaction a eu lieu » hier matin, indique Cambior dans un communiqué. Les actionnaires de Cambior avaient approuvé la transaction mardi par 99,7% des votes exprimés. La nouvelle entité, appelée Iamgold Corporation, produira plus d'un million d'onces d'or par année.

AGENCE FRANCE-PRESSE

H2O INNOVATION

QUATRE NOUVEAUX CONTRATS > La société H2O Innovation décroche quatre contrats de traitement des eaux pour des municipalités, dont une au Lac-Saint-Jean et trois aux États-Unis. Les ententes, évaluées à plus de 1,3 million de dollars, interviennent entre la compagnie de Québec et Péribonka, ainsi que Bruneau (Idaho), Dunes (Floride) et Santa Cruz (Californie). À Péribonka, H2O traitera de l'eau de surface de la rivière à l'aide d'un système de filtration par membranes. Elle traitera notamment la couleur et les matières organiques. «L'implantation de cette chaîne de traitement permettra à la municipalité de rencontrer les normes imposées par le ministère de l'Environnement et procurera ainsi à la municipalité une eau potable sécuritaire et de très grande qualité», dit Madeleine Tétrault, directrice du département d'ingénierie chez H2O. Aux États-Unis, l'entreprise produira de l'eau potable et pourra traiter le niveau élevé de fer contenu dans l'eau souterraine.

MICHEL MUNGER, LPA.COM. COLLABORATION SPÉCIALE

Patiente Barrick Gold

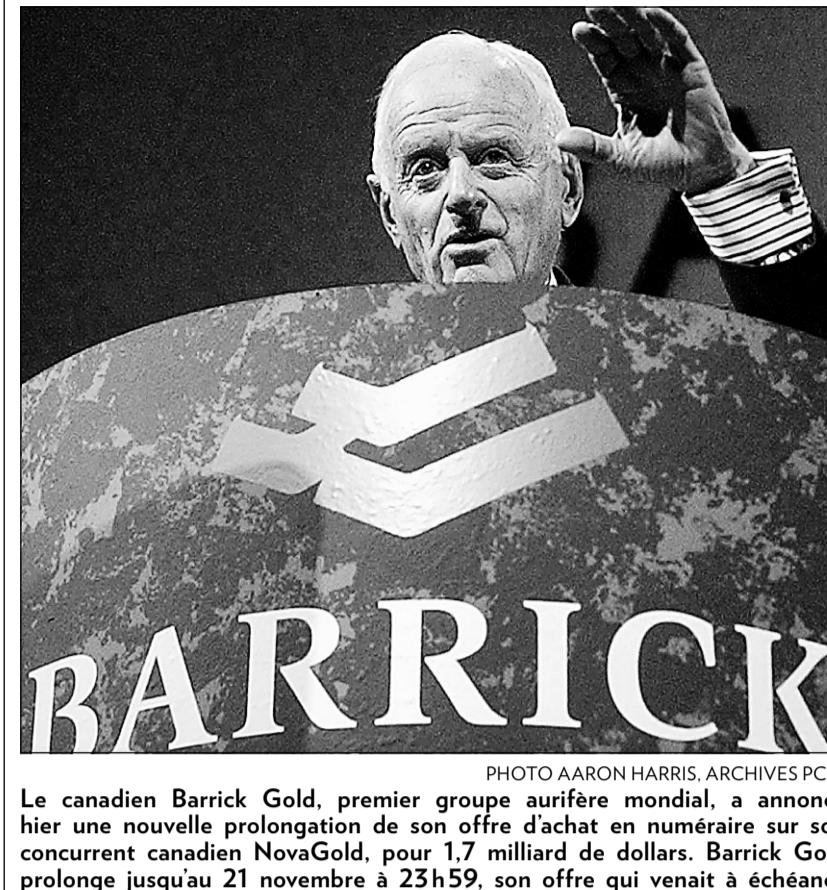


PHOTO AARON HARRIS, ARCHIVES PC ©

Le canadien Barrick Gold, premier groupe aurifère mondial, a annoncé hier une nouvelle prolongation de son offre d'achat en numéraire sur son concurrent canadien NovaGold, pour 1,7 milliard de dollars. Barrick Gold prolonge jusqu'au 21 novembre à 23h59, son offre qui venait à échéance mardi soir. C'est la cinquième prolongation de l'offre du groupe. Barrick Gold avait annoncé le 24 octobre une prolongation et une augmentation à 16\$ par action de son offre, précisant que celle-ci était « la meilleure et finale ». Sur la photo, Peter Munk, président du conseil de Barrick Gold.

McDONALD'S

HAUSSE DES VENTES > McDonald's, première compagnie mondiale de restauration, a annoncé hier que ses ventes ont augmenté de 5,5% en octobre dans ses restaurants ouverts depuis au moins 13 mois grâce à de nouveaux sandwichs en Europe et à des gains réalisés aux États-Unis dans le cadre de sa promotion du jeu Monopoly. Les ventes comparables dans les restaurants européens ont aussi progressé de 5,5% par rapport à un an plus tôt, neuvième hausse consécutive, a précisé hier McDonald's, de Oak Brook, en Illinois. Le retour, le 3 octobre dernier, de la promotion du jeu Monopoly qui offre des produits électroniques de Sony pour la maison ainsi que de l'argent a contribué à l'augmentation des ventes de 5,6% aux États-Unis le mois dernier. Jim Skinner, le PDG de McDonald's, a maintenu la séquence de croissance qui dure depuis trois ans en proposant un sandwich jambon fromage au Royaume-Uni et des plats locaux. Hier, à la Bourse de New York, le titre de McDonald's, qui exploite 32 000 restaurants dans 118 pays, grimpait de 36 cents US, à 42,03\$US. Jusqu'à hier, l'action avait progressé de 24% cette année.

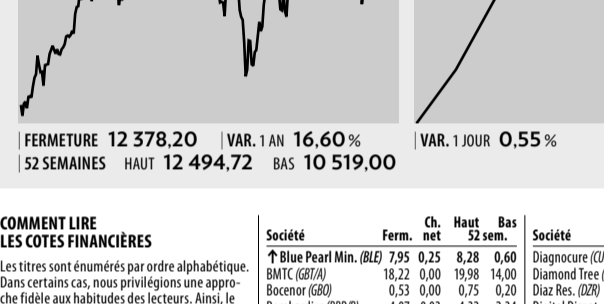
AGENCE FRANCE-PRESSE

ATRIUM

DES PROFITS DOUBLÉS > La société Atrium Biotechnologies a déclaré un bénéfice net de 6,4 millions US sur des revenus de 73,3 millions pour la période de trois mois terminée le 30 septembre 2006. Il s'agit d'une hausse de 108% des profits par rapport au troisième trimestre de 2005. Hier, le titre d'Atrium a tout de même perdu 5 cents à la Bourse de Toronto, finissant la journée à 14,25\$.

PRESSE CANADIENNE

BOURSE DE TORONTO



FERMETURE 12 378,20 VAR. 1 AN 16,60% VAR. 1 JOUR 0,55%

52 SEMAINES HAUT 12 494,72 BAS 10 519,00

Sous-indices

Table with 3 columns: Fermeture, Var., and values for various market sectors like Énergie, Matériaux de base, Prod. consom. de base, etc.

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

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for Société, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

TITRES GAGNANTS

Table listing the top performing stocks with columns for EN %, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES

Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Dans certains cas, nous privilégions une approche fidèle aux habitudes des lecteurs. Ainsi, le Groupe Jean Coutu est classé sous Jean Coutu. De même, Alimentation Couche-Tard est classé sous Couche-Tard. Seules apparaissent les actions ordinaires, celles généralement détenues par les particuliers. Notre liste inclut tous les titres dont le volume moyen des 60 derniers jours, au moment de dresser la liste, était de 100 transactions et plus. La liste est révisée à chaque trimestre. La valeur des titres est exprimée en dollars. Seules les deux dernières décimales sont notées. Société (symbole): nom de l'entreprise et symbole boursier entre parenthèses. Ferm.: cours à l'arrêt des transactions. Ch. net.: indique le changement de valeur par rapport au précédent cours de fermeture. Caractères gras: indique une société dont l'action a été achetée ou vendue dans les 52 semaines en cours de séance. ↑: indique un haut 52 semaines. ↓: indique un bas 52 semaines.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for Société, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

TITRES PERDANTS

Table listing the top performing stocks with columns for EN %, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

Ch. Haut Bas

Table with columns for Ch., Haut, Bas for various stocks.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for Société, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

TITRES PERDANTS

Table listing the top performing stocks with columns for EN %, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

Ch. Haut Bas

Table with columns for Ch., Haut, Bas for various stocks.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for Société, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

TITRES PERDANTS

Table listing the top performing stocks with columns for EN %, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

Ch. Haut Bas

Table with columns for Ch., Haut, Bas for various stocks.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for Société, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

TITRES PERDANTS

Table listing the top performing stocks with columns for EN %, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

Ch. Haut Bas

Table with columns for Ch., Haut, Bas for various stocks.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for Société, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

TITRES PERDANTS

Table listing the top performing stocks with columns for EN %, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

Ch. Haut Bas

Table with columns for Ch., Haut, Bas for various stocks.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table listing the top 10 most active stocks with columns for Société, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

TITRES PERDANTS

Table listing the top performing stocks with columns for EN %, Fermeture, Ch. net, Haut 52 sem., Bas 52 sem., and Volume.

Ch. Haut Bas

Table with columns for Ch., Haut, Bas for various stocks.

LA PRESSE AFFAIRES

INVESTIR

En santé, le concurrent ontarien de Jean Coutu!

MARTIN VALLIÈRES
TORONTO

Un concurrent pétant de santé attend le Groupe Jean Coutu en Ontario s'il veut grandir davantage dans le marché outre-ontarien, après avoir pansé ses plaies aux États-Unis.

Hier à Toronto, le plus gros détaillant en pharmacie au Canada anglais, Shoppers Drug Mart, a annoncé ses résultats trimestriels. Et encore une fois, ce détaillant dont la moitié des 1000 magasins sont en Ontario avait de quoi réjouir ses actionnaires.

Il a annoncé un bénéfice trimestriel rehaussé de 15% en un an à 290 millions et un chiffre d'affaires trimestriel augmenté de 8,8% à 2,3 milliard. Aussi, ses ventes des magasins comparables

(ouverts depuis plus d'un an) étaient en progression de 6,6%.

« Shoppers Drug Mart continue de grossir tout en maintenant une bonne performance », a constaté Robert Gibson, analyste chez Octagon Capital, à Toronto.

« Shoppers est devenue une marque dominante (au Canada anglais). Ce détaillant améliore beaucoup ses magasins et les consommateurs les apprécient », a commenté pour sa part Greg Eckel, gestionnaire de fonds chez Morgan Meigher & Associates, qui détient des actions de Shoppers.

Au Québec, dans le fief de Jean Coutu, Shoppers Drug Mart lui fait concurrence avec 98 magasins Pharmaprix.

À la Bourse de Toronto, hier, les investisseurs ont apprécié ces résultats en poussant les actions en hausse supérieure à la pro-

gression de l'indice de marché S&P/TSX.

Elles ont terminé à 45,99\$, ce qui porte la valeur boursière de Shoppers à 9,86 milliards, en hausse de 6% depuis le début de l'année.

En fait, depuis son inscription en Bourse il y a cinq ans, Shoppers affiche une appréciation annuelle de 18% en moyenne.

En comparaison, son concurrent québécois, le Groupe Jean Coutu, est aux prises avec une valeur boursière rétrécie de 18% depuis le début de cette année. Elle se chiffre maintenant à 1,67 milliard, ou 11,76\$ l'action en fermeture hier à Toronto.

Évidemment, cette déveine boursière de Coutu est attribuable en majeure partie à sa mésaventure aux États-Unis avec ses 1858 magasins Eckerd et Brooks.

Cette expansion ratée est en voie de correction avec une transaction de 2,5 milliard\$US conclue avec Rite-Aid, le numéro trois des pharmacies aux États-Unis.

Car en ce qui concerne ses activités principales au Canada, très concentrées au Québec, le Groupe Jean Coutu a continué de faire plutôt bien.

Ses plus récents résultats montraient une progression de ses ventes totales de 7,6%. Quant à l'importante mesure des ventes de magasins comparables, elle s'affichait aussi en bonne hausse de 6,9%.

N'empêche, si les hauts dirigeants de Jean Coutu veulent donner suite à leurs ambitions vers l'Ontario, le défi s'annonce important en raison de la vive concurrence sur ce marché.

Car en plus de Shoppers Drug

et ses 507 magasins ontariens, Coutu devrait affronter le groupe Katz, bien implanté en Ontario avec des centaines de pharmacies de marque Rexall, Guardian et I.D.A.

Par ailleurs, le géant alimentaire Loblaw's a aussi fait une percée importante dans ce marché en Ontario avec des comptoirs de pharmacie dans des dizaines de supermarchés.

Enfin, le détaillant Wal-Mart est pressenti pour augmenter sa présence dans le marché avec l'expansion au Canada de ses « méga-magasins », qui combinent un magasin à rayons et supermarché.

Le premier de ces magasins a été ouvert mardi en périphérie de Toronto. Wal-Mart prévoit en ouvrir une dizaine d'ici la fin de 2007.

Nouveau record pour le DOW

REVUE
BOURSIÈRE

AGENCE FRANCE-PRESSE
ET PRESSE CANADIENNE

NEW YORK — La victoire démocrate aux élections parlementaires américaines n'a guère eu d'impact hier sur les marchés financiers mondiaux, à commencer par Wall Street qui a clôturé sur un nouveau record, tandis que le dollar a un peu rebondi après un bref fléchissement.

L'opposition démocrate a conquis mardi la Chambre des représentants, et son éventuel contrôle total du Congrès, incluant le Sénat, dépendait hier de décomptes difficiles en Virginie.

Mais les analystes soulignaient dans l'ensemble que la victoire de l'opposition aux élections de mi-mandat était attendue et que l'équilibre constitutionnel des pouvoirs entre le Congrès et la Maison-Blanche empêcherait tout changement radical.

Cela devrait limiter son impact sur l'économie, sur les performances des entreprises et, par conséquent, sur le cours des actions.

La Bourse de New York a clôturé en légère hausse, le Dow Jones prenant

0,16% et terminant à un nouveau record, tandis que le NASDAQ a gagné 0,38%.

La Bourse de Toronto, elle, a profité d'un regain de son secteur de l'énergie et de l'or noir, hier, tandis que l'indice S&P/TSX a gagné 67,99 points, à 12 378,20, poursuivant sa remontée, après l'annonce d'Ottawa sur les fiducies de revenu.

Le dollar canadien a conclu en faible baisse, de 0,06 cent à 88,51 cents US.

L'indice sectoriel de l'énergie s'appréciait de 1,6%. EnCana a pris 1,47 \$ à 56,85 \$ tandis que Suncor Energy s'est adjugé 1,75 \$ à 89,99 \$.

Les minières ont subi une chute indicelle de 1,5%, pendant que la fiducie des charbonnages Fording retraitait de 0,32 \$ à 23,69 \$; Teck Cominco a perdu 0,71 \$ à 86,44 \$ mais Cameco a augmenté de 0,49 \$ à 38,67 \$.

Certaines technologiques plombaient la séance, Nortel Networks a largué 0,20 \$ (8,2%) à 2,22 \$ au lendemain d'une perte de 10% due à un bilan trimestriel décevant. Mais Research in Motion a bondi de 2,70 \$ à 141,25 \$.

Parmi les aurifères, pour qui le cours de l'or descendait, Barrick Gold a cédé 0,70 \$ à 33,24 \$ alors qu'elle prolongeait son OPA sur Nova Gold, qui a pris 0,34 \$ à 18,00 \$.



PHOTO FRANK POLICH. BLOOMBERG NEWS

Les analystes soulignaient que la victoire de l'opposition aux élections de mi-mandat était attendue et que l'équilibre constitutionnel des pouvoirs empêcherait tout changement radical.

RÉSULTATS FINANCIERS

		REVENUS (000 \$)			BÉNÉFICE NET (000 \$)			BÉN. / ACTION	
		Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.	Var. %	Cour.	An dern.
Alexis Nihon REIT (AN.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	33 843	30 671	10	1 723	1 816	-5	0,07	0,07
Immobilier, Québec	9 mois	102 371	88 515	16	7 495	4 239	77	0,29	0,17
Atlas Energy Ltd. (AED / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	17 703	13 072	35	(2 694)	(971)	—	(0,04)	(0,02)
Pétrole/Énergie, Alberta	9 mois	50 461	35 597	42	(4 263)	(3 174)	—	(0,07)	(0,06)
Cascades (CAS / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	868 000	834 000	4	10 000	3 000	233	0,12	0,04
Papier/Prod. forest./Conten., Québec	9 mois	2 527 000	2 498 000	1	49 000	7 000	600	0,60	0,09
Cominar REIT (CUF.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	32 742	29 812	10	9 100	8 322	9	0,26	0,26
Immobilier, Québec	9 mois	98 664	90 889	9	23 628	22 409	5	0,70	0,69
Data Gr. Inc. F. (DGL.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	67 838	52 447	29	15 239	3 204	376	0,86	0,22
Service, Ontario	9 mois	177 804	164 760	8	23 554	5 885	300	1,49	0,40
Duke En. Inc. F. (DET.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	22 862	21 368	7	4 070	1 803	126	n.d.	n.d.
Pétrole/Énergie, Alberta	9 mois	68 856	59 869	15	13 841	1 862	643	n.d.	n.d.
Golf Town Inc. F. (GLF.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	70 205	60 891	15	6 285	5 491	14	0,51	0,44
Détail, Ontario	9 mois	182 343	159 337	14	15 529	13 237	17	1,25	1,09
Guardian Cap. (GCGA / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	16 549	15 560	6	4 482	4 129	9	0,11	0,10
Banques/Services fin., Ontario	9 mois	50 448	44 015	15	13 303	10 429	28	0,34	0,26
Lakeport Brew. (TFR.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	50 052	39 228	28	5 044	2 681	88	n.d.	n.d.
Aliment./Boissons, Ontario	9 mois	122 766	45 960	167	8 369	3 167	164	n.d.	n.d.
Lion Ore Min. (LIM / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	276 700	88 900	211	148 100	7 900	1775	0,68	0,04
Mines/Métaux, Ontario									
Osprey Media (OSP.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	56 479	54 203	4	11 475	4 287	168	0,23	0,09
Internet/Multim., Ontario	9 mois	170 567	161 735	5	(44 159)	15 979	—	(0,90)	0,33
Pétrolière Petro. (PDP / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	28 570	457	6152	15 683	5	313560	0,39	0,00
Pétrole/Énergie, Alberta	9 mois	52 025	1 218	4171	24 911	(230)	—	0,66	(0,01)
PrimeWest Ener. (PWI.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	160 100	101 500	58	64 000	27 200	135	0,78	0,35
Pétrole/Énergie, Alberta	9 mois	465 000	368 000	26	198 700	105 900	88	2,43	1,42

Quadra Mining Ltd. (QUA / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	67 923	63 432	7	23 515	(10 890)	—	0,62	(0,40)
Internet/Multim., C.-B.									
Shoppers Drug Mart Corp. (SC / TSX)	7 oct. - 3 ^e trim.	2 329 051	1 38 085	9	123 880	107 672	15	0,58	0,51
Détail, Ontario	9 mois	5 768 369	5 317 788	8	289 991	249 369	16	1,36	1,18
Somerset Entert. (SOM.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	22 903	19 871	15	2 304	2 665	-14	0,16	0,27
Divertissement, Ontario	9 mois	66 802	39 985	67	5 560	4 646	20	0,38	0,46
Summit REIT (SMU.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	72 999	70 221	4	13 768	14 609	-6	0,20	0,23
Immobilier, Ontario	9 mois	220 816	212 324	4	52 017	44 126	18	0,76	0,71
Sun-Rype Products Ltd. (SRF / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	32 252	31 912	1	1 898	1 222	55	0,17	0,11
Aliment./Boissons, C.-B.	9 mois	97 363	92 855	5	6 100	4 166	46	0,56	0,38
Taiga Building Prod. (TBL / TSX)	30 sept. - 2 ^e trim.	305 264	315 961	-3	3 999	1 256	218	0,12	0,04
Papier/Prod. forest./Conten., C.-B.	6 mois	633 379	640 906	-1	6 520	4 930	32	0,20	0,15
TLC Vision Corp. (TLC / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	64 489	61 639	5	301	779	-61	0,00	0,01
Soins santé/Hôpitaux, N/A	9 mois	218 285	199 508	9	13 880	11 141	25	0,20	0,16
Trilogy Energy Trust (TET.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	111 540	67 637	65	38 338	(2 529)	—	0,42	(0,03)
Pétrole/Énergie, Alberta	9 mois	324 823	212 043	53	116 281	(1 228)	—	1,30	(0,02)
Trinidad En. Serv. (TDG.UN / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	150 625	75 286	100	31 573	13 841	128	0,38	0,22
Pétrole/Énergie, Alberta	9 mois	418 109	181 876	130	92 369	27 970	230	1,11	0,50
Wenzel Downhole Tools (WZL / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	14 198	9 356	52	1 824	2 317	-21	0,06	0,08
Machinerie/Fabrication, Alberta	9 mois	35 896	27 263	32	4 341	3 614	20	0,14	0,12
WFI Industries Ltd. (WFI / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	26 073	19 070	37	3 040	1 644	85	0,25	0,14
Machinerie/Fabrication, N/A	9 mois	64 085	47 562	35	5 964	2 814	112	0,49	0,23
Yamana Gold Inc. (YRI / TSX)	30 sept. - 3 ^e trim.	50 299	10 749	368	(12 085)	3 246	—	(0,04)	0,02
Mines/Métaux, Ontario	9 mois	109 256	29 383	272	(76 303)	(4 038)	—	(0,30)	(0,03)
Source: CNW Group									

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

TAUX D'INTÉRÊT

	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À LONG TERME					HYPOTHÈQUES RÉSIDENTIELLES										
	MIN.	60 J.	90 J.	120 J.	180 J.	MIN.	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	VAR.	6 M.O.	6 M.F.	1 A.O.	1 A.F.	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	
BANQUES																					
Banque de Montréal	5 000	2,25	2,35	2,35	2,45	1 000	3,00	3,10	3,15	3,20	3,25	5,55	8,20	6,40	8,55	6,40	6,50	6,55	6,55	6,60	6,60
Banque Scotia	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	2,90	3,10	3,15	3,20	3,25	5,50	8,15	6,30	8,40	6,45	6,50	6,55	6,55	6,60	6,60
Banque CIBC	1 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	2,90	3,05	3,10	3,10	3,15	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Hypothèques CIBC	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	5,63	8,20	6,40	8,55	6,40	6,50	6,55	6,55	6,60	6,60
Desjardins	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,00	3,10	3,15	3,20	3,25	—	8,20	6,40	8,55	6,40	6,50	6,55	6,55	6,60	6,60
Banque Dundee du Canada	5 000	3,85	3,85	3,85	3,95	1 000	4,05	4,00	4,00	4,05	4,05	5,05	—	5,90	—	5,30	5,30	5,20	5,20	5,20	5,20
La Banque HSBC Canada	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,00	3,10	3,15	3,20	3,25	5,50	8,20	6,40	8,55	6,40	6,50	6,55	6,55	6,60	6,60
ING Direct	1	—	3,50	—	3,75	1	r4,00	r4,00	r4,00	r4,00	r4,00	5,10	—	—	—	4,99	—	5,25	—	5,14	5,14
Banque Laurentienne	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,00	3,10	3,15	3,20	3,25	5,50	8,20	6,30	8,55	6,40	6,50	5,64	6,55	6,60	6,60
Manuvie	25 000	3,60	3,75	3,75	3,80	5 000	4,05	4,10	4,15	4,20	4,25	6,00	—	5,85	6,50	5,45	5,45	5,50	5,50	5,50	5,50
Banque Nationale	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,00	3,10	3,15	3,20	3,25	6,00	8,20	6,40	8,55	6,40					