

# LES AFFAIRES

COURTAGE BGL LTEE

COURTIERS  
EN DOUANE



TRANSPORT  
INTERNATIONAL

Montréal • Québec • Toronto • Vancouver  
(514) 288-8111 1-800-800-XBGL

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS

10 AOÛT 2002

2\$



## GROSSE FACTURE POUR LES BANLIEUES

Les taxes devront s'ajuster à  
l'explosion du prix des maisons p. 6

## DOLPHIN ÉCHAPPE À CHARLES SIROIS

Les sociétés de l'entrepreneur ont  
perdu 815 M\$ US dans l'aventure p. 9

## QUÉBEC CRÉE UN PRÉCÉDENT

Aide de 3,5 M\$ à une scierie, en  
pleine crise du bois d'oeuvre p. 44



PHOTO: MICHEL LALOIX

LUNCH D'AFFAIRES

## LA JEANNE D'ARC DE L'UNIVERSITÉ MCGILL

Le parcours unique de sa nouvelle  
vice-principale, Louise Proulx p. 8

## FRAUDES COMPTABLES

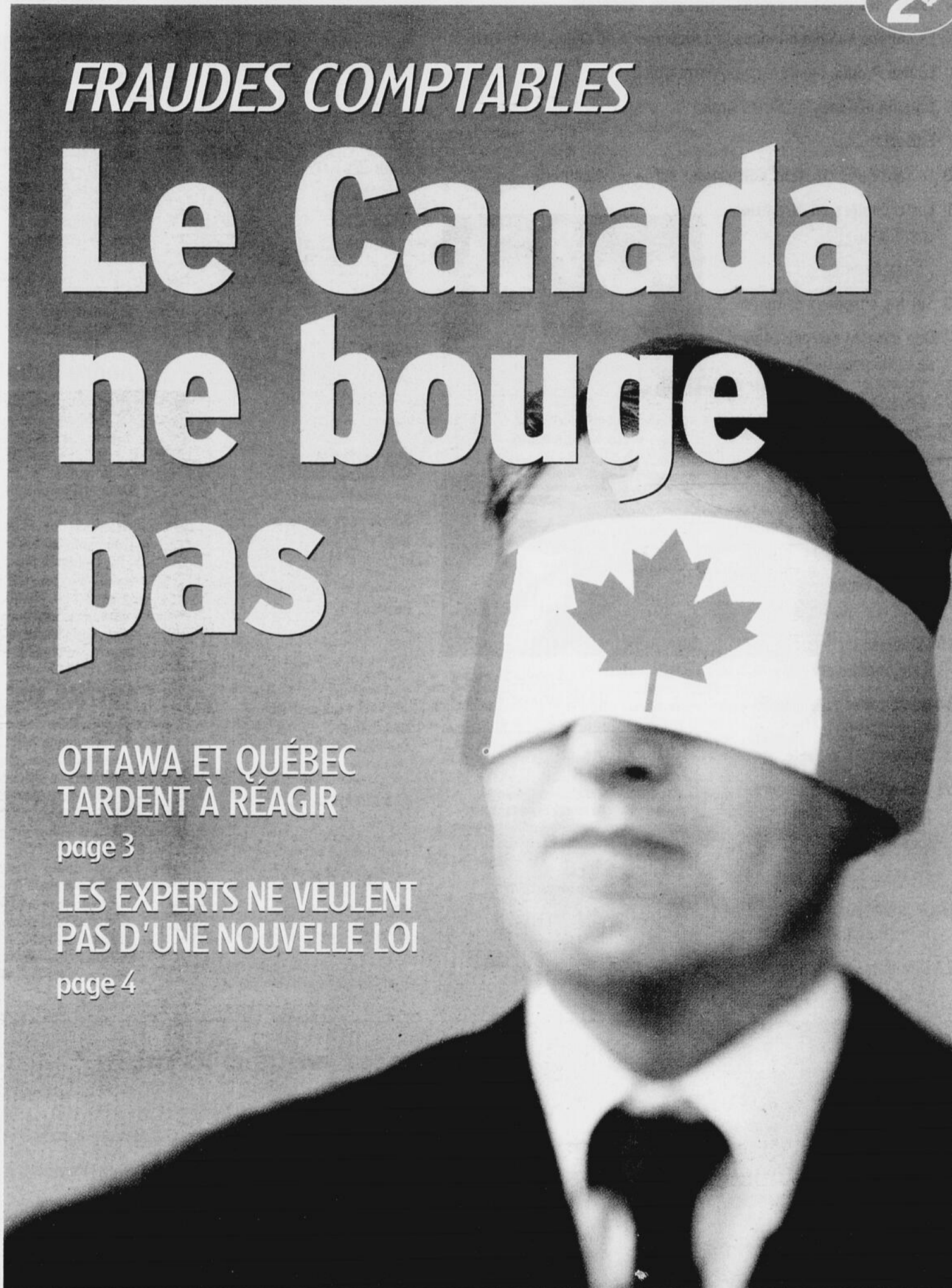
# Le Canada ne bouge pas

## OTTAWA ET QUÉBEC TARDENT À RÉAGIR

page 3

## LES EXPERTS NE VEULENT PAS D'UNE NOUVELLE LOI

page 4



www.lesaffaires.com



Vol. LXXIV No 32 • 56 pages

AccèsD Affaires. 3 mois d'utilisation gratuite.

Seuls les frais d'opérations courantes seront portés à votre compte.



Desjardins Affaires

Conjuguer avoirs et êtres

# SOMMAIRE

LES AFFAIRES

## ACTUALITÉ

- 6 Taxes : les ex-banlieusards montréalais écopent
- 7 Le collège LaSalle dénonce la concurrence du Cégep Marie-Victorin
- 8 Louise Proulx, quand le doute porte fruit
- 9 Dolphin échappe à Charles Sirois

## Éditorial

- 10 La santé des citoyens doit primer sur la politcaillerie

- 11 Les croupiers en formation crient banco !

## ENTREPRENDRE

- 13 Sur les chapeaux de roues
- 14 Une cure de rajeunissement de 10 M\$ pour La Baie

## MANAGEMENT

- 23 Comment gérer la diversité culturelle en entreprise

## INVESTIR

- 37 Les hausses de dividendes sont un signal de confiance
- 44 Québec sauve la scierie Laterrière
- 45 La baisse du début d'août était à prévoir
- 54 Bombardier : la perte du contrat du métro de New York inquiète

- 53 L'endettement demeure le facteur de risque pour Air Canada

## DOSSIERS

- 17 Technologies : télécommunications
- 27 L'immobilier et la loi

## RUBRIQUES

- BOURSES 46 À 51
- ÉDITORIAL 10
- FONDS COMMUNS 42 À 44
- GAGNANTS/PERDANTS 46
- INVESTISSEMENTS 14
- LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE 55
- LUNCH D'AFFAIRES 8
- OPINIONS 11
- POINT DE MIRE • CANADA 53
- POINT DE MIRE • QUÉBEC 38
- POULS DE L'ÉCONOMIE 12
- RESSOURCES NATURELLES 44
- RÉSULTATS FINANCIERS 54
- REVUE DES MARCHÉS 45
- TAUX D'INTÉRÊT 51
- TECHNOLOGIE 22
- TRANSACTIONS D'INITIÉS 43
- VOTRE ARGENT 55

## SERVICES

- ADRESSES INTERNET 22
- ANNONCES CLASSÉES 24 À 26
- CARRIÈRES 33 À 35
- PROFESSIONNELS 12

## LES AFFAIRES

www.lesaffaires.com

### Service aux abonnés

Téléphone : (514) 392-2010 • 1-800-361-7215  
Télécopieur : (514) 392-4724  
Abonnement : www.lesaffaires.com

### Publicité

Téléphone : (514) 392-9000 • 1-800-361-5479  
Télécopieur : (514) 392-4723  
Carrefour (petites annonces) : (514) 392-7782  
publicite@transcontinental.ca

### Rédaction

Téléphone : (514) 392-9000  
Télécopieur : (514) 392-1586  
redaction@lesaffaires.com

### LES AFFAIRES-500 :

gelinasc@transcontinental.ca

Envoi de Poste-publications-  
Enregistrement no 08185  
Numéro de convention 40064924

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



Dominique Froment fromentd@transcontinental.ca  
Pierre Marcoux marcouxp@transcontinental.ca

## DE BONNE SOURCE

### Pierre Richard, vp de TransForce

Pierre Richard est monté à bord du transporteur de marchandises par camion TransForce pour occuper les fonctions de vice-président, finances et administration, et chef de la direction financière.

Les défis qui attendent M. Richard sont nombreux. Il devra, entre autres, piloter le projet de transformation de la société par actions en un fonds de revenu et assurer l'intégration des récentes acquisitions.

Âgé de 45 ans, M. Richard retrouve un poste de haut dirigeant au sein d'une société publique après avoir exploité sa propre firme de consultation en gestion pendant un an et demi. Il avait auparavant occupé divers postes clés au sein de l'éditeur de journaux Unimédia, avant que son propriétaire, Hollinger, ne s'en départisse à la fin de 2000. M. Richard jumelait les postes de vice-président exécutif et chef de la direction financière d'Unimédia en plus d'être président-directeur général de la division des hebdomadaires de l'éditeur.

Comptable agréé, il détient un bac en administration des affaires. ■

### André Dubois passe chez Marketel

André Dubois, directeur de la création chez Cossette, entrera chez Marketel à la mi-août en qualité de directeur de la création et à titre de responsable de comptes.

Âgé de 38 ans, M. Dubois se spécialise dans le marketing direct et la promotion. Il a travaillé pendant 13 ans au sein de Blitz Direct, Data et Promotion, une filiale du Groupe Cossette. Parmi ses coups d'éclat, il a collaboré à la campagne Mamouchka de Bell, mettant en vedette le comédien Benoît Brière. Chez son nouvel employeur, M. Dubois travaillera surtout aux campagnes de publicité télévisée.

M. Dubois a fait des études collégiales en graphisme au Cégep de Sainte-Foy. À la fin de ses cours, il a travaillé brièvement dans une boîte de pub, qui allait devenir le bureau québécois de Marketel.

Artiste accompli en arts visuels, André Dubois a exposé à Québec et New York. Sa dernière exposition, intitulée Les poux de livres – des oeuvres en dentelle de papier –, a pu être admirée à Montréal en avril. ■

### Patrick Messier crée Messier Designers

Après six ans de loyaux services, Patrick Messier quitte le designer bien connu Michel Dallaire pour se consacrer à son propre bureau de consultation. Situé au 5550, rue Fullum, à Montréal, Messier Designers se spécialise dans la création de produits. L'équipe est composée de deux designers industriels et d'un designer graphique. « J'étais mûr pour voler de mes propres ailes », dit le créateur de 28 ans.

Avant son séjour chez Michel Dallaire Design Industriel, M. Messier avait travaillé deux ans pour le fabricant de scènes de spectacles Stageline, maintenant à L'Assomption. Diplômé du Cégep du Vieux-Montréal en technique de design industriel, l'entrepreneur a notamment collaboré à la création du produit Angel-Care, un moniteur de sons et de mouvements pour la surveillance à distance de bébé, qui est vendu dans 40 pays. Parmi ses autres faits d'armes, M. Messier souligne son apport au produit PIXMAN, un homme-sandwich électronique de Pixel Systèmes. ■



Sur les chapeaux de roues 13



Le projet de TransForce 38

### NOTRE CHOIX DE SITES INTERNET

Dans plusieurs textes, vous trouverez l'identification visuelle ci-dessous. Elle comporte un mot clé à inscrire, dans lesaffaires.com, pour accéder à notre riche sélection de sites Internet complémentaires au reportage.

SITES CLÉS  
lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

OK



## Fiabilité

## Balancer-vous à la main?

Les temps changent...

Comptez sur les solutions de gestion comptable de COGNICASE pour obtenir des résultats fiables.

## Nos solutions

Productivité  
Système de gestion intégrée ERP

Fiabilité  
Gestion comptable

Rentabilité  
Gestion de la paie et du temps

Efficacité  
Gestion des ressources humaines

Information : 1 877 394-7426 option 2 ou gc@cognicase.com

COGNICASE

# Fraudes comptables : le Canada tarde à prendre le train américain



**François Normand**  
normandf@transcontinental.ca

**A**lors que l'administration Bush annonce en grande pompe des mesures pour discipliner les délinquants en cravate, les gouvernements Chrétien et Landry sont plutôt passifs, laissant aux régulateurs et aux organismes d'autorégulation le soin d'apporter des correctifs pour limiter la corruption et assurer une meilleure gouvernance d'entreprises.

Depuis l'éclatement des scandales financiers des sociétés Enron, WorldCom, Global Crossing, Adelphia et Tyco aux États-Unis, la seule mesure d'importance prise au Canada pour limiter le risque de fraudes comptables et restaurer la confiance des investisseurs est la création du **Conseil canadien sur la reddition de comptes (CCRC)**.

Les économies canadienne et américaine sont pourtant très intégrées. Beaucoup de nos entreprises sont à la fois cotées en Bourse au Canada et aux États-Unis. De même, les grands cabinets comptables ont des activités des deux côtés de la frontière, même si les normes diffèrent un peu. Et aux dernières nouvelles, Américains et Canadiens partageaient la même nature humaine...

Bien que la création du CCRC ait fait l'objet de discussions avec les gouvernements, sa mise en place est



**Pendant que les Américains passent les menottes aux fraudeurs en cravate, le gouvernement canadien reste impassible.**

essentiellement une initiative des comptables agréés du Canada, des autorités canadiennes en valeurs mobilières et du **Bureau du surintendant des institutions financières**, un organisme fédéral.

## Une nouvelle police comptable

Le CCRC, que d'aucuns appelle la police des comptables, débutera ses activités en octobre. Il surveillera le respect des normes comptables appliquées par les vérificateurs des états financiers des sociétés inscrites en Bourse. Les grands cabinets **PricewaterhouseCoopers, Deloitte & Touche, KPMG, Ernst & Young, Grant Thornton et BDO Dunwoody** ont déjà adhéré au CCRC.

La grande nouveauté apportée par le CCRC, c'est que la vérification des règles comptables se fera au niveau des cabinets et non pas au niveau des membres des ordres professionnels, comme c'est le cas actuellement, explique **Gérard Caron**, directeur général de l'**Ordre des comptables agréés du Québec**.

La création du CCRC devrait aussi contribuer à une plus grande harmonisation des règles comptables au Canada.

## Le fédéral a un plan

Selon **Maurizio Bevilacqua**, secrétaire d'État responsable des institutions financières internationales et membre du cabinet Chrétien, le CCRC est l'une des cinq mesures du « plan » concocté par Ottawa et les régulateurs provinciaux et fédéraux pour maintenir la confiance des investisseurs. Au Canada, les provinces ont la responsabilité de surveiller le commerce des valeurs mobilières et l'application des règles comptables.

Ce plan pourrait être rendu public dans les prochains mois. Sans donner de détails, M. Bevilacqua a indiqué aux AFFAIRES que les autres mesures sur lesquelles se penche le gouvernement fédéral concernaient la gouvernance d'entreprises, la certification des états financiers par le chef de la direction, les pénalités pour ceux qui violent les lois et l'amélioration de l'information que les sociétés inscrites

en Bourse fournissent aux investisseurs.

## Québec ne bouge pas, pour l'instant...

De son côté, le gouvernement du Québec n'a pas préparé de plan pour maintenir la confiance des investisseurs, dont la confiance à l'égard de la véracité des états financiers est fortement ébranlée dans la foulée des scandales financiers qui défraient les manchettes aux États-Unis.

Un fonctionnaire du ministère québécois des **Finances** a déclaré aux AFFAIRES que Québec pourrait toutefois intervenir pour donner plus de dents aux lois si des régulateurs, comme la Commission des valeurs mobilières du Québec, exprimait le besoin de pouvoirs additionnels pour protéger les intérêts des épargnants. Par contre, il est acquis que le projet de loi proposant la création de l'**Agence nationale d'encadrement du secteur financier** au Québec n'a pas pour but d'ajouter du mordant aux lois qu'administrera ce nouvel organisme. (voir texte page 5).

Cela signifie que, pour l'heure, Québec n'a pas l'intention de renforcer les lois pour réduire les abus dans les régimes d'options d'achat des dirigeants, freiner les délits d'initiés et s'assurer d'une plus grande indépendance des analystes financiers (il est

connu que ceux-ci recommandent parfois des titres de sociétés clientes de la maison de courtage qui les emploie).

## Un méli-mélo fédéral-provincial

Pour ce qui est de la fraude, elle relève au Canada du Code criminel et non des lois des valeurs mobilières, qui sont de compétence provinciale. Quant à l'indépendance des analystes, l'**Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières** a récemment présenté de nouvelles propositions pour encadrer leur pratique. Les commissions des valeurs mobilières étudient ces propositions.

De son côté, la CVMQ a étudié la possibilité de demander à Québec d'augmenter le montant des amendes pour les infractions graves. Elle pourrait aussi demander des modifications de la loi sur l'accès à l'information pour permettre une « meilleure interaction » entre les corps policiers et la commission, explique **Diane Joly**, directrice de la recherche et développement des marchés à la CVMQ.

La relative passivité d'Ottawa et des provinces détonne avec les mesures annoncées aux États-Unis. La loi signée le 30 juillet par le président Bush a créé un organisme indépendant de surveillance des pratiques comptables et renforcé les peines de prison

(jusqu'à 20 ans) et les amendes (jusqu'à 2 M\$) contre les fraudeurs et les malversations comptables.

La loi interdit aux firmes comptables d'offrir aussi des services de consultation et elle oblige les chefs de la direction des sociétés à certifier l'exactitude des résultats financiers.

M. Bush a par ailleurs annoncé la création d'une commission spéciale chargée des poursuites contre les fraudeurs en cravate, de même qu'une augmentation de 100 M\$ US du budget de la **Securities and Exchange Commission** pour lui permettre d'accroître son effectif de surveillance de l'intégrité des marchés et d'enquête sur les pratiques des intervenants.

Actuellement, la CVMQ peut tenter des poursuites pénales pour de fausses informations dans des états financiers devant la Cour du Québec pouvant donner lieu à des amendes de 5 000 \$ à 1 M\$. La CVMQ compte 27 personnes dans son service d'inspection et des enquêtes, par rapport à 83 dans le cas de la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario**. Dans les deux cas, l'effectif a doublé depuis deux ans. ■

## SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez - - - - le mot suivant

Scandale

OK

## VIEUX-MONTRÉAL

### LOFTS DE PRESTIGE AVEC MEZZANINE

- Édifice à caractère historique
- Stationnement intérieur
- Superficie de 1 200 p.c. à 2 100 p.c.

696 William  
Montréal, Québec H3C 1N9  
Tél. : (514) 397-0770

Heure d'ouverture :  
Mardi au vendredi  
14 h à 18 h  
Samedi et dimanche  
14 h à 17 h

# AUGMENTEZ VOS VENTES

### Vente stratégique<sup>MD</sup>

- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Qualifier vos prospects
- Gérer votre clientèle
- Justifier vos prix
- Prospector avec succès
- Argumenter avec aplomb
- Développer une attitude gagnante

**Durée : 2 jours**  
Montréal : 19-20 août / 12-13 sept.  
Québec : 22-23 août / 26-27 sept.

### Gérance de vente

- Recruter des gagnants
- Entraîner votre personnel
- Évaluer leur performance
- Motiver votre équipe
- Exercer votre leadership
- Tenir des réunions stimulantes
- Organiser des concours
- Gérer vos priorités

**Durée : 3 jours**  
Montréal : 21-22-23 oct.  
Québec : 18-19-20 nov.

### Vente au détail (vente en magasin)

- Accueillir vos clients
- Qualifier vos clients
- Conclure la vente
- Répondre aux objections
- Faire la vente complémentaire
- Éviter les « 2 » entrevues

**Durée : 1 jour**  
Montréal : 09 sept. / 16 oct.  
Québec : 10 sept. / 21 oct.

### Relation avec la clientèle

- Traiter les plaintes avec tact
- Communiquer efficacement
- Fidéliser votre clientèle
- Maîtriser le téléphone
- Améliorer votre image
- Maintenir votre motivation

**Durée : 1 jour**  
Montréal : 28 août / 24 sept.  
Québec : 11 sept. / 09 oct.

**Inscrivez-vous dès maintenant**  
Montréal : (514) 673-1124 / 1 800 463-7246  
Québec : (418) 626-7498 Téléc. : (418) 626-6264  
Internet : [www.roger-st-hilaire.com](http://www.roger-st-hilaire.com)  
Courriel : [roger@roger-st-hilaire.com](mailto:roger@roger-st-hilaire.com)

**Cours de vente Roger St-Hilaire**  
Formateurs agréés à Emploi Québec  
Membres de l'Association canadienne des conférenciers professionnels (CAPS)

**Contactez-nous pour des séminaires privés et des conférences adaptés à votre organisation** Available in English

# Pas besoin d'une loi comme aux É.-U., disent les experts

**Dominique Froment**

fromentd@transcontinental.ca

Le Canada n'a pas besoin de la loi que le Congrès américain a voté pour contrer les fraudes économiques, affirment des experts interrogés par LES AFFAIRES. D'ailleurs, plusieurs d'entre eux pensent que cette loi, qu'a signée le président **George W. Bush**, est de la poudre aux yeux. Ils portent le même jugement sur les

nouvelles mesures adoptées par la **Bourse de New York et Nasdaq**.

« Au moins 90 % des mesures et règlements adoptés récemment en réaction à la vague de scandales financiers aux États-Unis sont déjà présents au Canada », affirme **Gérard Coulombe**, associé principal et président du conseil du cabinet d'avocats **Desjardins Ducharme Stein Monast**. Depuis 1994, avec le Rapport Day sur la gouver-

nance d'entreprise, et en 2001, avec le Rapport Saucier, on a fait des ajustements. Ce qui fait qu'on n'a pas de feu à éteindre comme aux États-Unis. »

M. Coulombe, qui est l'avocat du fiduciaire de **Cinar (Robert Després)**, estime aussi que le Québec a une longueur d'avance sur le reste du Canada avec son *Code des professions* et l'*Office des professions*.

« La nouvelle loi américaine

a augmenté la pénalité à 1 M\$ US pour fausse information; c'est précisément le montant qu'ont payé chacun (en dollars canadiens) **Micheline Charest** et **Ronald Weinberg** dans l'affaire Cinar », ajoute M. Coulombe.

Cela dit, l'avocat pense qu'il vaudrait la peine de regarder s'il n'y aurait pas quelques idées aux États-Unis qui pourraient être adoptées ici. Par exemple, il aime bien la mesure qui oblige les dirigeants de sociétés fraudeurs à rembourser les profits artificiels réalisés sur la vente d'actions acquises à la suite de l'exercice des options au cours des 12 mois précédents. « Pour des personnes qui n'ont pour Dieu que l'argent, ça peut faire encore plus mal que la prison. »

## Des ressources à ajouter

De son côté, **Michel Magnan**, vice-doyen de l'École de gestion John-Molson de l'**Université Concordia**, estime qu'avant de modifier les lois actuelles, il faudrait s'assurer qu'elles sont appliquées. « Les commissions de valeurs mobilières n'ont pas de ressources suffisantes pour remplir leur mandat. Et la nouvelle *police des comptables* ne fera pas de miracle si ses ressources sont trop limitées. »

M. Magnan, qui est également titulaire de la chaire en comptabilité Lawrence-Bloomberg, pense que le président Bush a fait adopter la nouvelle loi en bonne partie pour épater la galerie. C'est le cas selon lui de la mesure qui oblige les dirigeants à affirmer sous serment que les états financiers de l'entreprise sont corrects. « Manquer à leur serment n'empêchera pas les fraudeurs de dormir. »

Sans nier que de tels scandales sont possibles au Canada, M. Magnan estime néanmoins

que la culture américaine y est pour quelque chose. « Il y avait sans doute des centaines de personnes au courant de ces magouilles depuis longtemps. Comment se fait-il que personne n'ait réagi plus tôt ? Le fait qu'il y ait plus d'argent à faire aux États-Unis qu'au Canada renforce la culture *Far-West* chez nos voisins. »

**Francis Legault**, avocat coordonnateur du groupe de pratique de valeurs mobilières du cabinet **Ogilvy Renault**, ne se fait pas trop d'illusions sur la portée de la nouvelle obligation qui est faite aux chefs de la direction des grandes sociétés américaines de certifier personnellement les états financiers de leur entreprise.

« Cette mesure n'aurait pas empêché les scandales d'**Enron**, de **WorldCom** ou d'**Adelphia** », affirme-t-il.

M. Legault est d'avis qu'avant d'appliquer la même médecine qu'aux États-Unis, il faudrait voir si notre système est aussi malade. Il aimerait cependant que l'obligation légale aux États-Unis de faire approuver par un comité de vérification tous les mandats de consultation accordés aux vérificateurs externes par le conseil d'administration ait aussi force de loi chez nous.

Pour sa part, **Benoit-Mario Papillon**, professeur d'économie au département des sciences de la gestion et de l'économie de l'**Université du Québec à Trois-Rivières**, n'est pas convaincu lui non plus que nous ayons besoin au Canada des mêmes mesures qu'aux États-Unis pour contrer les fraudes.

« Il ne faut pas se leurrer; avant la nouvelle loi américaine, les fraudes étaient interdites, rappelle M. Papillon. C'est

plus une décision politique qu'autre chose. Cette loi a surtout valeur de symbole et le symbole a traversé notre frontière; on n'a pas besoin d'une loi semblable au Canada. »

**Jean-Luc Geha**, président de l'**Association des MBA du Québec**, ne veut pas de la loi américaine lui non plus. Il a néanmoins l'impression que ceux qui volent à la pointe du stylo sont punis moins sévèrement que ceux qui volent à la pointe du révolver.

« Nous avons déjà les lois qu'il nous faut; il s'agit de mieux les appliquer », affirme M. Geha, qui pense toutefois qu'un cabinet qui vérifie les états financiers d'une société ne devrait pas faire de la consultation en même temps pour cette société.

## Proposition canadienne

La voie qui détonne le plus dans ce concert *anti-loi américaine* est celle de **Jean Martel**, avocat de **Lavery de Billy** et ancien président de la **Commission des valeurs mobilières du Québec**.

« Si on ne fait pas la même chose qu'aux États-Unis, les investisseurs vont fuir le Canada à cause des risques. De toute façon, toutes les sociétés canadiennes inscrites à une Bourse américaine, de même que celles qui voudront se financer aux États-Unis, seront sou-

mises à la nouvelle loi. « Si on ne fait rien, c'est la loi américaine qui va s'appliquer à nos entreprises, craint M. Martel, qui précise que la réglementation canadienne a toujours été reconnue comme de bonne qualité par les Américains. Il faut que nous développons une proposition en accord avec notre culture, mais qui donnera autant de crédibilité que la loi américaine. » ■

Le Québec aurait une longueur d'avance sur le reste du Canada.

## Principales mesures annoncées par le président Bush

1. Création d'un organisme indépendant de surveillance des pratiques comptables.
2. Engagement des chefs de la direction et chefs de la direction financière à garantir la véracité des états financiers.
3. Protection accrue des dénonciateurs (*Whistle Blowers*).
4. Peines de prison et amendes accrues pour les fraudes criminelles commises par les dirigeants et les administrateurs de société.
5. Criminalisation de la destruction de documents et de l'obstruction à la justice.
6. Modification à la Loi sur les valeurs mobilières pour permettre à la SEC de geler certaines sommes payées à des dirigeants pendant que leur société est sous enquête.
7. Création d'une « super brigade financière » dirigée par la Justice et augmentation des budgets de la SEC. (DF) ■

SOURCE : COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DU QUÉBEC, PERKINS COLE, MAYER BROWN ROWE & MAW TABLEAU : LES AFFAIRES

Nouveau !

## Programmes pour formateurs en milieu de travail

### Le Certificat et le nouveau Programme court pour formateurs en milieu de travail

Grâce à cette formation, vous pourrez mieux :

- Analyser les besoins de formation au sein de votre entreprise
- Planifier des activités pertinentes
- Élaborer et choisir des méthodes et des techniques appropriées
- Évaluer les compétences de vos employés
- Gérer vos programmes

Rigoureux et actuels, les programmes du Certificat et du Programme court de formation des formateurs en milieu de travail (premier cycle) constituent un atout pour toute entreprise soucieuse de performance et du bien-être de ses employés.

Date limite des demandes d'admission : 26 août 2002

[www.uqam.ca](http://www.uqam.ca)  
(514) 987-3612

> Faites plus amples connaissances.

UQAM

## Votre espace, nos meubles

Des meubles contrat, d'un océan à l'autre.



BUREAUX DE PRESTIGE

Grand & Toi

Détaillant autorisé

GLOBALContract

Teknion

514.636.7733 / 418.683.8884 [grandandtoy.com](http://grandandtoy.com)

# Un chien de garde sans dent

L'Agence nationale n'offrira aucune protection supplémentaire aux investisseurs

**François Normand**

normandf@transcontinental.ca

La future **Agence nationale d'encadrement du secteur financier** qui devrait voir le jour en 2003-2004 ne donnera pas plus de mordant aux nombreuses lois censées assurer la protection des investisseurs au Québec.

Ces derniers devront prendre leur mal en patience, alors que des doutes de plus en plus grands planent sur la



PHOTO: JEAN-GUY PARROIS, LES AFFAIRES

Présidé par l'avocat **Yvon Martineau**, le **Groupe de travail** proposait de fusionner les organismes québécois d'encadrement en une super agence, inspirée du modèle mis en place au Royaume-Uni.

véracité des résultats financiers présentés par les sociétés cotées en Bourse aux États-Unis, mais aussi au Canada.

Le projet de loi 107, qui sera débattu en commission parlementaire les 13, 14 et 15 août, vise avant tout à fusionner les organismes québécois qui surveillent les banques, les sociétés d'assurances, les courtiers et les entreprises.

Une fois cette fusion faite, Québec pourrait peut-être, dans une « deuxième étape », renforcer les lois, dont celles concernant le commerce des valeurs mobilières, précise-t-on au ministère des **Finances**. Mais pour l'instant, ce n'est pas dans les plans du gouvernement à moyen terme.

## Pas une réponse aux scandales financiers

Il faut dire que le projet de loi 107 n'est pas une réponse aux nombreux scandales financiers qui défraient les manchettes depuis la chute d'**Enron**.

En fait, il s'agit d'une réponse aux recommandations du **Groupe de travail sur l'encadrement du secteur financier**, créé lors du budget 2001-2002 par la ministre des **Finances, Pauline Marois**, afin d'améliorer l'efficacité du système, très complexe pour le consommateur.

Présidé par l'ex-président

du conseil d'administration d'**Hydro-Québec**, **Yvon Martineau**, le **Groupe de travail** a présenté son rapport en décembre. Il proposait de fusionner les organismes québécois d'encadrement en une super agence, largement inspirée du modèle mis en place au Royaume-Uni.

Précisément, le projet de loi vise à fusionner l'**Association des courtiers et agents immobiliers**, le **Bureau des services financiers**, la **Commission des valeurs mobilières du Québec**, l'**Inspecteur général des institutions financières**, l'**Institut québécois de la planification financière** et la **Régie des rentes du Québec**.

Les trois organismes d'indemnisation des consommateurs de produits et de services financiers (le **Fonds d'indemnisation du courtage immobilier**, le **Fonds d'indemnisation des services financiers** et la **Régie de l'assurance-dépôts du Québec**) doivent aussi être fusionnés dans l'agence nationale.

Le **Rapport Martineau** proposait aussi de fusionner la **Chambre de l'assurance de dommages** et la **Chambre de la sécurité financière**. Mais Québec a décidé qu'elles demeureraient des entités indépendantes avec leur propre

conseil d'administration, au grand dam de l'**Association des banquiers canadiens** et du **Mouvement des caisses Desjardins**, qui dénoncent ce qu'ils estiment être un traitement de faveur fait au puissant lobby des assureurs.

## Traitement plus efficace des plaintes

À défaut d'avoir des lois plus mordantes, les épargnants et les investisseurs pourront bénéficier d'un guichet unique pour le traitement des plaintes. Pour l'**Association de protection des épargnants et investisseurs du Québec**, il s'agit d'une nette amélioration par rapport à la confusion de l'actuel système d'encadrement, où les consommateurs ne savent plus vraiment à qui s'adresser s'ils s'estiment lésés.

Québec sort aussi gagnant de l'opération sur le plan politique, alors qu'Ottawa, la **Bourse de Toronto** et la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario (CVMO)** militent en faveur de la création d'une commission canadienne des valeurs mobilières, inspirée du modèle de la **Securities and Exchange Commission** des États-Unis.

Il est en effet difficile d'imaginer comment on pour-



Le projet de loi 107 est une réponse aux recommandations du **Groupe de travail sur l'encadrement du secteur financier**, créé lors du budget 2001-2002 par la ministre des **Finances, Pauline Marois**, afin d'améliorer l'efficacité du système, très complexe pour le consommateur.

rait fusionner la Commission des valeurs mobilières du Québec avec les 12 autres commissions des valeurs mobilières, alors que le régulateur québécois serait lui-même fusionné à une super agence québécoise. Historiquement, les gouvernements du Québec se sont toujours opposés à l'idée, soulignant que l'encadrement du marché des valeurs mobilières est une compétence provinciale et que cela doit le rester. ■

## Association : un conseil de kopin

Découvrez comment améliorer votre communication sur internet à l'aide d'un nouveau kopin...

SOLUTION INTERNET

**Logiweb.ca/kopin**  
(514) 723-1740

## Les maîtres en visas de travail et en immigration d'affaires

- Visa pour affaires temporaires
- Visa pour professionnels
- Visa intra-compagnie
- Visa pour investisseurs
- Résidence permanente (Green Card) et autres catégories

**Lessard Tremblay** Avocats  
Attorneys  
Visas & Immigration  
Canada, États-Unis et international

1-877-563-1262  
www.immigexpert.com

Nous publions la même annonce depuis huit ans.

**Le moteur VQ de la I35**

« Le seul moteur au monde qui a mérité le titre de l'un des 10 meilleurs moteurs, 8 années de suite. »  
- Ward's Auto World

Exceptionnellement bien équipée avec plus de 100 caractéristiques de série, incluant : moteur V6 de 255 chevaux maintes fois primé et spacieux habitacle en cuir. À partir de seulement 39 500 \$.\*

Louez-la à partir de 439\$ par mois\*\* | Frais de transport et de préparation inclus

Infiniti.ca 1 866 294-1377

Propulser vers le futur

\*PDF pour la I35 2002 (modèle De Luxe). Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus à l'achat. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels. \*\*Offre d'une durée limitée et uniquement pour les I35 2002 (modèle De Luxe) par les Services Financiers Infiniti. Mensualités de 439 \$ pour une location de 36 mois, sujette à l'approbation du crédit. Comptant de 7 990 \$ ou échange équivalent et première mensualité requis à la livraison. Aucun dépôt de sécurité. Total des frais de location : 23 794 \$, comprenant les frais de transport et de préparation. Taux de location de 4,8 %. 72 000 km alloués, kilométrage additionnel à 0,15 \$ du km (0,10 \$ du km si une entente est conclue au début de la location). Taxes, assurance et immatriculation en sus.

# Taxes : les ex-banlieusards montréalais écooperont

L'augmentation du fardeau fiscal défoncera le plafond de 5 % avec le prochain rôle d'évaluation

Martin Bourassa  
André Dubuc

andre.dubuc@transcontinental.ca

Les propriétaires des anciennes villes de l'île de Montréal doivent craindre une hausse de leur compte de taxes bien supérieure au plafond de 5 % prévu par la loi à la suite du dépôt du prochain rôle d'évaluation municipale à l'automne 2003, estime un avocat spécialisé en fiscalité municipale.

Le compte de taxes d'une propriété résidentielle est établie selon deux variables : le taux de taxation fixé par les élus municipaux et la valeur foncière de l'immeuble telle qu'elle apparaît au rôle d'évaluation. Par exemple, le taux est de 1,97 \$ du 100 \$ dans les arrondissements de l'ancienne ville de Montréal en 2002. Le rôle est censé refléter la juste valeur marchande des propriétés à la date de référence.

L'année 2002 est l'année de référence du prochain rôle triennal d'évaluation qui sera en vigueur de 2004 à 2006. Le rôle d'évaluation actuellement en vigueur a été élaboré avec les valeurs de 1999.

Or, depuis 1999, le marché s'est enflammé, confirme une analyse de **JLR Recherche immobilière** portant sur les ventes enregistrées au *Bureau de la publicité des droits* au cours des six premiers mois de l'année. La hausse moyenne de la valeur foncière des maisons unifamiliales et des duplex sur l'île de Montréal pourrait atteindre 20 %, si la tendance observée au cours des six premiers mois de 2002 se maintient au second trimestre. Pour les propriétaires de condo, la hausse pourrait être encore plus forte et avoisiner les 30 % par endroit.

Par exemple, on observe des écarts de plus de 20 % entre le prix de vente des maisons unifamiliales et l'évaluation municipale dans de nombreux arrondissements du *West Island* comme Roxboro, Dollard-des-Ormeaux, Pierrefonds, Beaconsfield, Baie-d'Urfé, Kirkland et Pointe-Claire.

## Une exception au plafond de 5 %

« L'article 150.4 du projet de loi 29 ouvre la porte à une exception à la limitation de l'augmentation du fardeau fiscal à 5 % si cette augmentation est causée par l'augmentation des valeurs foncières », dit M<sup>e</sup> Robert Nantais, associé au cabinet Paquet, Galaro & Nantais.

« Par contre, si la hausse est généralisée à l'ensemble de l'arrondissement, l'esprit de la loi 29 voudrait que les contri-

buables d'une ancienne ville de banlieue soient protégés par la règle du 5 % », ajoute-t-il.

La Loi 29 a apporté une série d'amendements à la loi sur les fusions municipales des grandes villes du Québec. L'article 150.4 stipule cependant que si l'augmentation du fardeau ne découle pas de la fusion, le maximum de 5 % ne s'applique que sur la partie de l'augmentation qui découle de la fusion.

LES AFFAIRES reproduisent ci-contre les principaux résultats obtenus par JLR selon les secteurs de l'île de Montréal, tels que définis par la **Chambre immobilière du Grand Montréal**.

## Une hausse des valeurs de 50 %

Les écarts les plus importants ont été observés dans la revente de copropriétés divisées. Les condos dans le secteur du *Marché Atwater*, de la Petite Bourgogne et de Saint-Henri, se vendaient récemment à un prix supérieur à l'évaluation municipale de 50 % en moyenne ! Exemple récent, un condo de 1200 pi<sup>2</sup> au 939, rue Laporte, voisin du siège social d'**Imperial Tobacco** dans le quartier Saint-Henri, vient de se vendre 150 000 \$, alors que son évaluation n'était que de 62 900 \$.

L'écart est tout aussi spectaculaire à l'Île-des-Soeurs (+ 46 %) et dans le Centre-ouest (+ 41 %). Le centre-ouest recoupe notamment le centre-ville et le quartier de l'**Université McGill**.

Rappelons qu'il s'agit de moyennes. Les maisons de certains quartiers peuvent avoir augmenté de valeur plus rapidement que d'autres. L'inverse est aussi vrai.

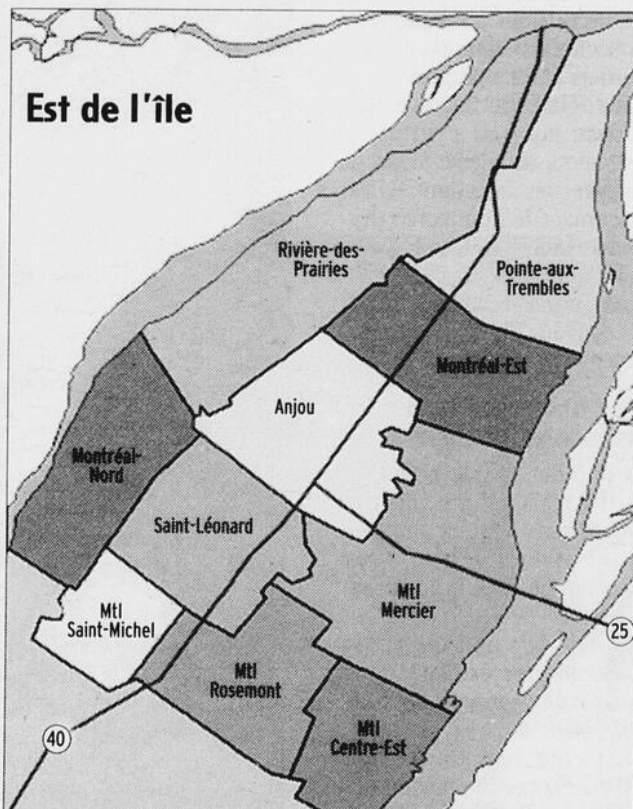
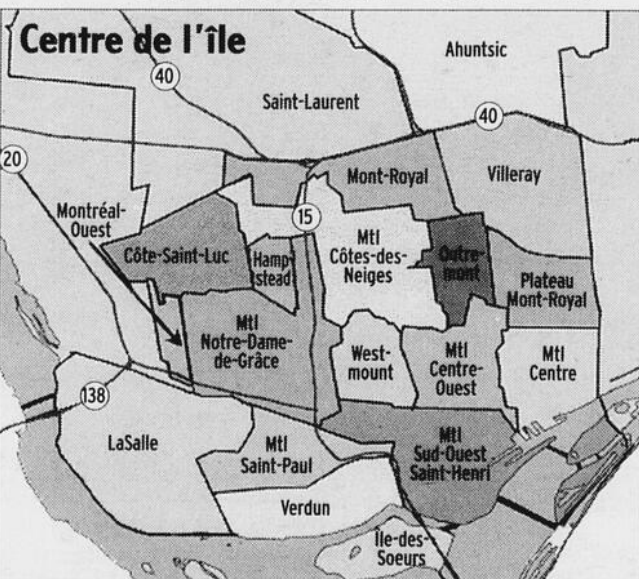
Précisions que les données concernant le Plateau Mont-Royal, un secteur en ébullition faut-il le rappeler, sont imprécises en raison des nombreuses conversions de plex en unités de condominiums dans les années 90. Nous reproduisons seulement les chiffres concernant la revente de maisons unifamiliales et les duplex. Par exemple, les 123 duplex de Côte-Saint-Paul et de Ville-Émard qui ont changé de mains de janvier à juin 2002 se sont vendus à un prix supérieur de 7 % à la valeur inscrite au rôle. Les écarts sont aussi modérés à Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies, Montréal-Est et Mercier. ■

L'étude révèle que les écarts sont moins prononcés dans la revente de maisons unifamiliales et les duplex. Par exemple, les 123 duplex de Côte-Saint-Paul et de Ville-Émard qui ont changé de mains de janvier à juin 2002 se sont vendus à un prix supérieur de 7 % à la valeur inscrite au rôle. Les écarts sont aussi modérés à Pointe-aux-Trembles, Rivières-des-Prairies, Montréal-Est et Mercier. ■

**TROP TÔT POUR PRÉVOIR, DIT LA VILLE**  
EN PAGE 7

## Coup d'oeil sur les reventes (au 1<sup>er</sup> semestre 2002)<sup>1</sup>

Secteur	Type <sup>2</sup>	Nbre de ventes	Prix moyen (A)	Éval. moyen. 2001-03 (B)	Écart (A/B-1X 100)	Secteur	Type <sup>2</sup>	Nbre de ventes	Prix moyen (A)	Éval. moyen. 2001-03 (B)	Écart (A/B-1X 100)	
N.-D.-G.	unifam.	108	275 335 \$	189 221 \$	45 %	Mont-Royal	unifam.	117	424 649 \$	351 291 \$	21 %	
	duplex	222	206 139 \$	165 636 \$	24 %		condos	7	275 929 \$	227 643 \$	21 %	
	condos	60	159 477 \$	117 612 \$	36 %	Montréal-Nord	unifam.	138	127 764 \$	110 623 \$	15 %	
Saint-Paul	unifam.	44	123 384 \$	111 598 \$	10 %		duplex	162	157 958 \$	135 213 \$	17 %	
	duplex	123	117 158 \$	108 969 \$	7 %		condos	16	127 875 \$	108 481 \$	18 %	
	condos	38	88 547 \$	71 400 \$	24 %	Montréal-Est	unifam.	22	91 886 \$	84 791 \$	8 %	
Côte-des-Neiges	duplex	65	255 206 \$	215 100 \$	19 %		duplex	15	102 900 \$	106 507 \$	- 4 %	
	condos	66	216 491 \$	164 294 \$	32 %	Montréal-Ouest	unifam.	29	302 034 \$	219 659 \$	38 %	
Centre-Ouest	condos	184	193 271 \$	137 307 \$	41 %		duplex	9	212 556 \$	157 622 \$	35 %	
	Sud-Ouest Saint-Henri	unifam.	37	141 134 \$	102 857 \$	37 %	Outremont	unifam.	55	557 568 \$	453 176 \$	23 %
duplex		34	88 662 \$	71 179 \$	24 %	duplex		18	419 000 \$	362 928 \$	15 %	
condos		187	158 485 \$	106 624 \$	49 %	condos		83	227 193 \$	169 018 \$	34 %	
Ahunatic	unifam.	177	207 958 \$	172 192 \$	21 %	Pierrefonds	unifam.	357	153 218 \$	119 022 \$	29 %	
	duplex	165	178 457 \$	150 399 \$	19 %		duplex	23	191 305 \$	153 361 \$	25 %	
	condos	120	110 789 \$	88 027 \$	26 %		condos	113	100 398 \$	75 066 \$	34 %	
Villeray	unifam.	79	122 362 \$	104 944 \$	17 %	Pointe-Claire	unifam.	249	171 262 \$	135 400 \$	26 %	
	duplex	254	146 496 \$	119 724 \$	22 %		condos	11	222 900 \$	165 345 \$	35 %	
	condos	149	112 258 \$	88 903 \$	26 %	Roxboro	unifam.	49	133 365 \$	102 492 \$	30 %	
Pl. Mont-Royal <sup>3</sup>	unifam.	24	251 204 \$	161 021 \$	56 %		Saint-Laurent	unifam.	169	195 535 \$	164 657 \$	19 %
	condos	312	135 508 \$	97 813 \$	38 %	duplex		70	197 688 \$	164 343 \$	20 %	
Centre	unifam.	48	123 968 \$	101 892 \$	22 %	condos	138	144 556 \$	114 301 \$	26 %		
	duplex	105	142 767 \$	124 889 \$	14 %	Saint-Léonard	unifam.	57	190 053 \$	167 575 \$	13 %	
Saint-Michel	unifam.	48	123 968 \$	101 892 \$	22 %		duplex	68	229 427 \$	199 600 \$	15 %	
	duplex	105	142 767 \$	124 889 \$	14 %	condos	37	103 230 \$	80 376 \$	28 %		
	condos	143	118 666 \$	92 147 \$	29 %	Sainte-Anne-de-Bellevue	unifam.	28	191 414 \$	146 732 \$	30 %	
Rosemont	unifam.	48	148 229 \$	125 704 \$	18 %		Ste-Geneviève	unifam.	8	155 187 \$	112 800 \$	38 %
	duplex	159	157 621 \$	130 182 \$	21 %	unifam.		7	573 857 \$	512 357 \$	12 %	
	condos	143	118 666 \$	92 147 \$	29 %	Verdun	unifam.	28	132 337 \$	103 854 \$	27 %	
Centre-Est	unifam.	30	120 987 \$	99 557 \$	21 %		duplex	95	120 157 \$	96 667 \$	24 %	
	duplex	80	114 848 \$	101 594 \$	13 %		condos	85	108 641 \$	78 618 \$	38 %	
	condos	83	109 539 \$	87 184 \$	26 %	Île-des-Soeurs	unifam.	50	362 992 \$	274 368 \$	32 %	
Mercier	unifam.	184	133 479 \$	116 535 \$	14 %		condos	191	223 877 \$	153 682 \$	46 %	
	duplex	244	150 879 \$	134 561 \$	12 %	Westmount	unifam.	75	587 148 \$	471 847 \$	24 %	
	condos	115	116 783 \$	97 523 \$	20 %		duplex	12	415 083 \$	321 042 \$	29 %	
Rivières-des-Prairies	unifam.	362	131 821 \$	113 798 \$	16 %	condos	14	367 837 \$	253 521 \$	45 %		
	condos	249	86 085 \$	75 002 \$	15 %	Anjou	unifam.	84	151 829 \$	130 657 \$	16 %	
	Pointes-aux-Trembles	unifam.	302	109 351 \$	98 122 \$		11 %	duplex	75	193 381 \$	163 847 \$	18 %
duplex		51	147 534 \$	127 373 \$	16 %		condos	112	115 063 \$	96 741 \$	19 %	
condos		243	78 900 \$	70 228 \$	12 %	Baie-d'Urfé	unifam.	32	279 903 \$	229 372 \$	22 %	
Anjou	unifam.	84	151 829 \$	130 657 \$	16 %		Beaconsfield	unifam.	148	256 093 \$	200 897 \$	27 %
	duplex	75	193 381 \$	163 847 \$	18 %			unifam.	59	241 765 \$	193 434 \$	25 %
	condos	112	115 063 \$	96 741 \$	19 %	duplex		10	251 205 \$	214 820 \$	17 %	
Baie-d'Urfé	unifam.	32	279 903 \$	229 372 \$	22 %	condos	75	193 609 \$	145 637 \$	33 %		
	Beaconsfield	unifam.	148	256 093 \$	200 897 \$	27 %	Dollard-des-Ormeaux	unifam.	285	189 711 \$	148 649 \$	28 %
		unifam.	59	241 765 \$	193 434 \$	25 %		condos	92	89 450 \$	67 489 \$	32 %
duplex		10	251 205 \$	214 820 \$	17 %	Dorval		unifam.	106	156 357 \$	129 722 \$	20 %
condos	75	193 609 \$	145 637 \$	33 %	condos		9	84 611 \$	67 900 \$	25 %		
Dollard-des-Ormeaux	unifam.	285	189 711 \$	148 649 \$	28 %	Île-Bizard	unifam.	147	193 103 \$	158 695 \$	22 %	
	condos	92	89 450 \$	67 489 \$	32 %		condos	6	96 317 \$	70 800 \$	36 %	
Dorval	unifam.	106	156 357 \$	129 722 \$	20 %	Hampstead	unifam.	23	420 148 \$	345 530 \$	22 %	
	condos	9	84 611 \$	67 900 \$	25 %		Kirkland	unifam.	102	231 786 \$	185 035 \$	25 %
Île-Bizard	unifam.	147	193 103 \$	158 695 \$	22 %	condos		12	111 938 \$	82 375 \$	36 %	
	condos	6	96 317 \$	70 800 \$	36 %	Lachine	unifam.	115	144 914 \$	116 623 \$	24 %	
Hampstead	unifam.	23	420 148 \$	345 530 \$	22 %		duplex	73	127 116 \$	114 814 \$	11 %	
	condos	12	111 938 \$	82 375 \$	36 %		condos	68	111 629 \$	88 725 \$	26 %	
Kirkland	unifam.	102	231 786 \$	185 035 \$	25 %	LaSalle	unifam.	77	152 958 \$	129 535 \$	18 %	
	condos	12	111 938 \$	82 375 \$	36 %		duplex	165	166 121 \$	140 066 \$	19 %	
Lachine	unifam.	115	144 914 \$	116 623 \$	24 %	condos	132	94 237 \$	81 972 \$	15 %		
	duplex	73	127 116 \$	114 814 \$	11 %							
	condos	68	111 629 \$	88 725 \$	26 %							



1 : Les ventes recensées excluent les ventes à un dollar et les ventes de maisons neuves ; 2 : Nous avons éliminé les types d'habitations dans les secteurs n'ayant pas un nombre significatif de transactions entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 30 juin 2002 ; 3 : Les données disponibles ne permettent pas une interprétation juste des résultats dans le cas des duplex et des condos.

SOURCE : JLR RECHERCHE IMMOBILIÈRE - CARTOGRAPHIE : CIM

TABLEAU : LES AFFAIRES

# Le Collège LaSalle dénonce la concurrence du Cégep Marie-Victorin

Jérôme Plantevin

plantevinj@transcontinental.ca

« Je ne tolérerais pas qu'un cégep public puisse offrir des diplômes d'études collégiales en dehors de son campus principal, sans avoir obtenu une autorisation

du ministère (de l'Éducation) pour ce nouveau campus, tempête Jacques Marchand, directeur général du Collège LaSalle, un établissement privé. Je compte en appeler au ministre Sylvain Simard » a dit le directeur dans un entretien téléphonique.

M. Marchand en a contre le nouveau centre multiculturel du Cégep Marie-Victorin qui vient d'ouvrir ses portes dans l'ouest de Montréal, en dehors du campus principal du cégep public de Rivière-des-Prairies.

Ce nouveau centre, appelé Campus Namur en référence à

la station de métro proche, dispensera dès cet automne un Diplôme d'études collégiales (DEC) bilingue en commercialisation de la mode. C'est ce DEC qui fait grincer les dents de M. Marchand.

« Les cégeps privés n'obtiennent une autorisation que

pour une adresse donnée. Si nous voulons ouvrir un nouveau campus, nous devons demander une nouvelle autorisation, ajoute-t-il. Or, il s'emblerait que les cégeps publics ne soient pas assujettis à cette règle. C'est tout bonnement de la concurrence déloyale. »

## Deux poids, deux mesures

En effet, rien dans la Loi sur les cégeps n'interdit à un collège public, qui a reçu une autorisation du gouvernement, d'ouvrir un campus et d'y donner des cours. « Les cégeps publics n'ont pas de territoire en particulier, ajoute Serge Cloutier, directeur général du Cégep de Saint-Hyacinthe, un établissement public. Alors, s'il s'implante dans un territoire où un autre collège dispense déjà une formation similaire, il y surviendra des problèmes et c'est le pouvoir politique qui devra trancher. »

Le Campus Namur compte 100 étudiants. En attendant le prochain DEC en commercialisation de la mode, il offre

déjà deux diplômes. « Avec ces trois formations, nous répondons à un besoin, dit Nicole Rouiller, directrice de l'éducation permanente au Cégep Marie-Victorin et responsable du Centre.

« L'implantation n'a pas été faite dans l'optique de prendre la clientèle d'autres cégeps. Nous visons une clientèle très particulière, les immigrants adultes », précise M<sup>me</sup> Rouiller. Cette dernière estime que le Centre ne refusera pas des jeunes qui se montreraient intéressés, bien que pour l'instant aucun ne s'y soit inscrit.

À Québec, on attend et on surveille la situation. « Nous avons été récemment informé de cette situation, dit Pierre Marloin, directeur général du financement et de l'équipement au ministère de l'Éducation. Nous nous pencherons sur cette question, rencontrerons les dirigeants du Cégep Marie-Victorin et ferons le point avec eux. Ensuite, nous verrons en quoi l'ouverture de ce campus est contraire, ou non, à l'intérêt public. »

## Trop tôt pour prévoir des hausses de taxes, dit la Ville

Martin Bourassa

martin.bourassa@transcontinental.ca

À la Ville de Montréal, on estime qu'il est encore trop tôt pour spéculer sur le prochain rôle d'évaluation. « Il reste encore quelques mois et toutes les transactions de l'année seront scrutées afin de prendre la photo la plus juste du marché. La tendance laisse entrevoir un marché haussier, mais nous ne pouvons dire de quoi sera fait le prochain rôle », a expliqué Chantal Gagnon, porte-parole du Service d'évaluation.

Une hausse significative de la valeur foncière signifie-t-elle automatiquement une hausse de taxes ?

Non, répond Daniel McMahon, vice-recteur à l'administration et aux finances à l'Université du Québec à Trois-Rivières. « Théoriquement, il ne devrait pas y avoir d'impact puisque le taux de taxation devrait baisser », précise l'ex-maire de Nicolet. Par ailleurs, une hausse d'évaluation de 10 %, de 20 % ou de 30 % n'entraîne pas nécessairement une diminution comparable du taux de taxation.

Qui plus est, la Ville pourrait être tentée d'étaler la hausse de la valeur en trois ans pour éviter des variations trop importantes du compte de taxes. Montréal avait d'ailleurs adopté cette mesure pour le rôle triennal 2001 à 2003.

### Beaucoup d'incertitude

« Il y a encore beaucoup d'incertitude, dit Marc Lachaine, évaluateur agréé chez Samson Bélair Deloitte & Touche. Le prochain budget sera très important. Va-t-on limiter ou sabrer les dépenses ? Le taux de taxation de 2004

dépendra alors de ces besoins financiers. »

Il sera intéressant de voir comment réagira le Conseil scolaire de l'île de Montréal (CSIM) si les évaluations grimpent de 20 % en 2004.

Le CSIM s'est récemment fait mettre en tutelle pour avoir refusé, en vain, de hausser de 0,02 \$ du 100 \$ d'évaluation son taux de taxation. « Si la valeur des propriétés augmente, la logique voudrait qu'il diminue son taux, dit M. Lachaine. Mais souvent les taxes ne baissent pas comme elles le devraient... »



UNE DES  
50  
MEILLEURES  
COMPAGNIES  
À TRAVAILLER  
AU CANADA

## On n'oublie jamais sa 1<sup>ère</sup> voiture. Jusqu'à ce qu'on achète sa 1<sup>ère</sup> Mercedes.

► **LA CLASSE C.** Pourquoi notre Mercedes de Classe C a-t-elle séduit un nombre record de conducteurs ? Est-ce en raison de sa valeur étonnante ? De sa sécurité pionnière ? De sa qualité ?

► Eh bien oui. Voyez-vous, la raison pour laquelle la Mercedes de Classe C

a autant de succès, c'est qu'elle offre une expérience remarquable à tout point de vue. Pas le moindre aspect n'a été négligé. Et c'est justement cette philosophie qui fait qu'une Mercedes est une Mercedes. En d'autres termes, c'est le summum... d'où la différence.

► Comment la Classe C fait-elle la différence ? Via la superbe tenue de route d'une berline sport européenne. Une ingénierie inégalée en matière de sécurité ! Un design séduisant. Une finition soignée qui frise l'obsession. Une excellence sur toute la ligne. Ce

qui inclut une valeur exceptionnelle, aujourd'hui et pendant de nombreuses années à venir. Faites donc l'essai routier de la Classe C de votre choix, à savoir la Berline C240 ou C320, ou encore la Familiale C320. Quel que soit votre modèle de prédilection, cette

expérience sera une première à coup sûr. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

**UNE VALEUR ÉQUITABLE À PARTIR DE 37 950 \$\***



Mercedes-Benz

Afin de localiser le concessionnaire Mercedes-Benz le plus proche, composez le 1 800 387-0100 ou visitez [www.mercedes-benz.ca](http://www.mercedes-benz.ca). Et profitez-en pour imprimer une brochure électronique.

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2002. Mercedes-Benz - une marque de DaimlerChrysler. \*PDSF de la C240 Classeur manuelle 2002 (taxes, frais de transport, de préparation et d'administration en sus). C240 Éléance motorisée. Le concessionnaire peut offrir un prix moindre. \*Suite à des tests de collision asymétrique, l'Insurance Institute for Highway Safety a nommé la Classe C « Meilleur choix ».

# Louise Proulx, quand le doute porte fruit



## LUNCH D'AFFAIRES

Suzanne Dansereau  
dansereaus@transcontinental.ca

Atablée au restaurant **Club des Pains**, rue Laurier, juste avant de commander son ombre de l'Arctique sur nid de légumes marinière, **Louise Proulx** m'offre gentiment une porte de sortie : « Ne vous sentez pas obligée d'écrire un article sur moi à la suite de notre lunch, me dit-elle. Je ne suis peut-être pas aussi intéressante que les **Daniel Langlois** ou **Pierre Brodeur** que vous avez interviewés. » Je regarde cette jolie petite dame souriante de 5 pieds 1 pouce, bien mise dans son tailleur crème, et je lui promets de trouver chez elle des choses fascinantes à écrire.

La première est que Louise Proulx, 52 ans, docteure en physiologie et ex-vice-présidente, développement de produits, chez **Biochem Pharma**, vient d'être nommée vice-principale, recherche, à l'**Université McGill** à un moment où le gouvernement canadien s'est engagé à relever sa cote dans le monde de la recherche.

La deuxième, c'est que jamais dans son histoire, McGill – une institution plutôt masculine, anglo et à cheval sur les traditions – n'était allée chercher une femme, francophone et issue du milieu des affaires par-dessus le marché pour occuper un tel poste. En fait, Louise Proulx est la seule vice-rectrice ou vice-principale au Canada avec ce profil.

La troisième chose, c'est que M<sup>me</sup> Proulx fait partie de cette nouvelle génération de dirigeants qui veulent dynamiser le monde universitaire en le rapprochant de l'industrie. Et vous savez quoi ? Dans les trois plus importantes universités du Canada anglais, ces dirigeants sont surtout des femmes ! McGill aura une principale de sexe féminin en janvier – une ancienne de l'Université de Toronto, **Heather Monroe-Blum** – tandis que l'**Université de la Colombie-britan-**

**nique** a déjà une femme à sa direction et une autre à titre de vice-principale à la recherche.

Louise Proulx participe à une révolution et elle n'est pas intéressante ? Voyons donc !

Sa nomination, faite dans le plus grand secret, a suscité de la résistance dans les couloirs de l'institution : « Nous sommes maintenant à l'emploi de McGill Inc. », ont dit certains. Le fait qu'elle prononce l'anglais aussi bien que **Joe Clark** articule le français a dû faire jaser aussi.

La principale intéressée ne croyait pas une seconde obtenir ce poste lorsque **Manon Vennat** de **Spencer Stuart** l'a contactée, l'an dernier. Au comité de sélection, elle a dit douter de pouvoir s'adapter au milieu académique, royaume des fiefs, de la bureaucratie et des réunions interminables. Elle a même accepté un emploi chez **Génome Québec** avant la fin du processus de sélection. Mais les gens d'affaires qui siégeaient au conseil de McGill ont décidé que le Dr Proulx était l'homme de la situation : c'est elle qu'ils voulaient pour aller chercher les nouveaux fonds du fédéral, faire un rapprochement avec le milieu francophone québécois (tout un défi !) et gérer habilement les demandes de brevets, les contrats de recherche avec le privé, les licences etc.

Sa gentillesse, son intégrité, son efficacité et son intelligence, qui l'ont propulsée chez BioChem et dans les trois autres pharmaceutiques où elle a œuvré pendant 16 ans, seront ses armes dans le secteur académique.

### Un doute systématique

Mais la petite fille d'Asbestos, qui a fait ses études post-doctorales à Stockholm, doute encore d'elle. « J'ai toujours douté. Je ne prends jamais rien pour acquis. Et cela m'a bien servi. Le doute génère un stress additionnel. Parfois j'envie ceux qui sont plus sûrs d'eux, mais le doute me permet de bien performer. On ne pourra pas m'accuser de m'être assise sur mes lauriers. »

Louise Proulx se destinait bien sagement à des études en administration lorsqu'elle a eu un coup de coeur pour la biologie à la fin du

### La vie selon...

**LE PLAISIR, C'EST :** d'avoir l'esprit en paix et de me retrouver avec un bon livre.

**SA VILLE PRÉFÉRÉE :** Paris. « J'y vais au moins une fois l'an même si c'est juste pour 12 heures. »

**SON STYLE DE GESTION :** Prêcher par l'exemple. « Je ne suis pas du genre à donner des ordres, mais j'ai des attentes face aux gens. Je veux qu'ils en fassent autant que moi. »

**VALEURS FONDAMENTALES :** Écoute et transparence. « Il en manque à McGill. Tout est tellement décentralisé qu'on ne peut pas avoir un portrait clair. »

**CE QU'ELLE PENSE DES MÉDICAMENTS :** « Je ne prends aucun médicament, sauf Advil quand j'ai mal dans le bas du dos. Les médecins en prescrivent trop – les patients sortent déçus de leurs bureaux s'ils n'ont pas de papier. Je suis contre la publicité pour les médicaments. Ça crée une demande trop forte, ça minimise le rôle du médecin et discrédite l'industrie pharmaceutique. »

**SA RELATION TORDUE AVEC LE GOLF :** « Je me promets de jouer pour relaxer. Puis j'essaie d'être bonne et je me décois. Puis je me promets d'abandonner. J'en viens même à souhaiter la pluie ou l'arrivée de l'automne pour en finir... »



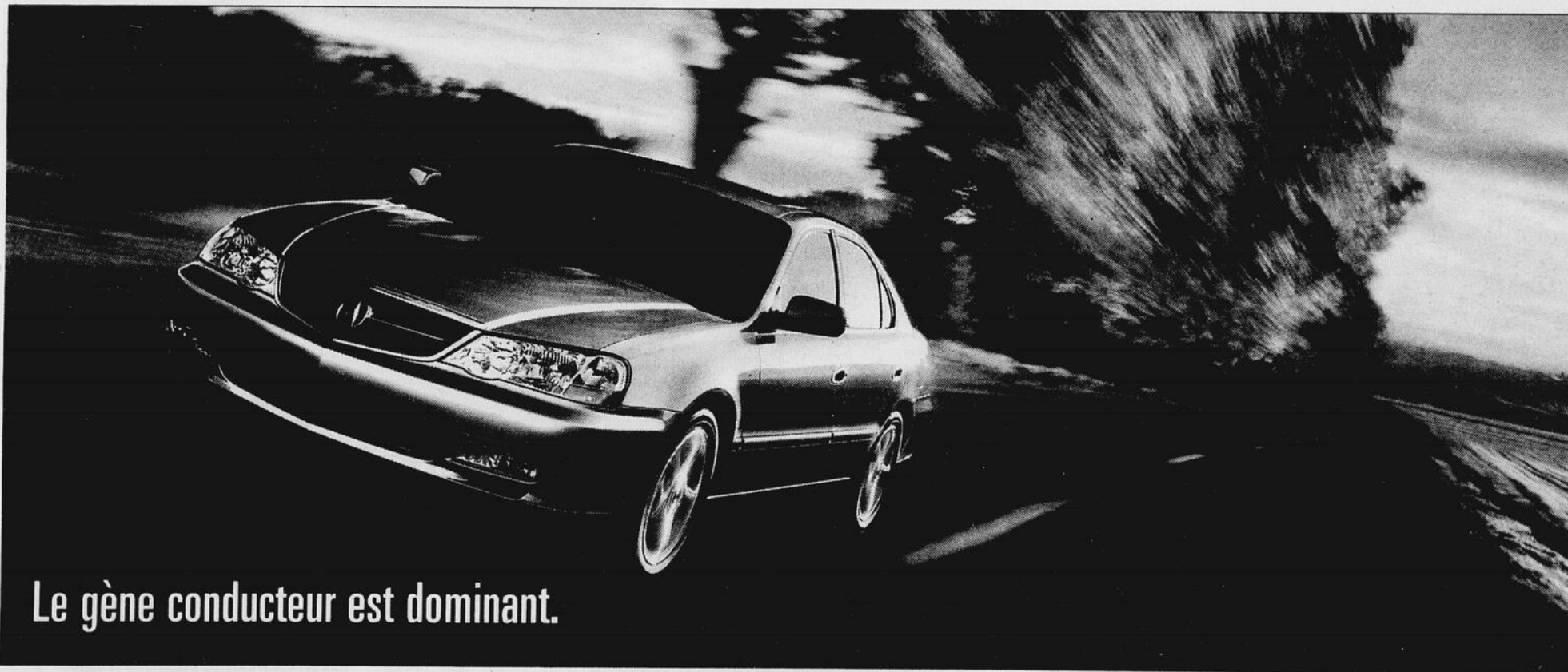
PHOTO : MICHEL LALOUX

secondaire, grâce à un professeur qui enseignait sa matière avec passion. Puis, elle se cherchait du travail comme technicienne en laboratoire après son bac en biochimie lorsqu'un autre professeur, **Pierre Maton**, a rempli pour elle et à son insu une demande de bourse de maîtrise et doctorat. C'était en 1967, à l'époque des généreuses bourses du centenaire du **Conseil national de la recherche**. Elle a ensuite grimpé les échelons dans le milieu scientifique. Je lui parle de **Francesco Bellini** (ex-président du conseil et chef de la direction de BioChem) : « Il est difficile avec tout le monde, pas juste avec les femmes », dit-elle.

Au moment où elle s'apprête à prendre deux semaines de vacances – vélo et golf au menu – elle me confie que sa tâche à McGill est énorme. Non seulement à cause des longues journées,

mais aussi de la multiplicité des dossiers et de la lenteur du processus de décision. « On m'a prévenue qu'ici il n'y avait pas de *top down* ! » (approche selon laquelle les décisions sont prises par les dirigeants et transmises dans la structure hiérarchique). Mais Louise Proulx aime apprendre. « Nous sommes à une période fascinante pour la recherche. Des chercheurs me parlent de leurs projets et je suis emballée. Je me promène entre les changements climatiques et la conception de salles de concert virtuelles, d'avions plus sécuritaires... »

Enfin, elle pourra redonner à la société ce qu'elle a reçu : en 1967, les dollars pour la recherche pleuvaient et elle en a bénéficié. Maintenant que la manne réapparaît, Louise Proulx sera bien placée pour en faire bénéficier d'autres qui, comme elle, ont la passion des sciences. ■



La TL Type S 2003. Conçue expressément à l'intention des gens nés pour maîtriser la route. Hautement performante, cette berline présente une suspension sportive, de même qu'un moteur VTEC capable d'une puissance de 260

chevaux et d'un couple de 232 lb-pi. Allez, faites l'essai routier qui emballera votre code génétique. Visitez le site [acura.ca](http://acura.ca), ou appelez le 1 888 9-ACURA-9 pour obtenir tous les détails. Équipée pour les personnalités de Type S.



# Dolphin échappe à Charles Sirois

Les administrateurs de la filiale de TIW préfère la britannique Inquam

Jérôme Plantevin  
plantevinj@transcontinental.ca

Charles Sirois et sa société de portefeuille **Télesystème** ne remettront pas la main sur **Dolphin Telecom**. Son offre vient en effet d'être refusée par les administrateurs qui géraient cet opérateur européen de télécommunications sans fil. Les entreprises contrôlées par l'homme d'affaires originaire de Chicoutimi perdent 815 M\$ US dans cette saga européenne.

C'est finalement le deuxième repreneur pressenti, la société britannique **Inquam**, qui prendra en charge les destinées de **Dolphin Telecom UK** et de ses filiales en France, en Espagne et au Portugal.

Comme le rapportait le journal **LES AFFAIRES** en octobre, Inquam est une filiale de l'américaine **Qualcomm**, l'entreprise fer de lance du standard CDMA (Code-Division Multiple-Access) pour les téléphones sans-fil. Inquam appartient aussi à 50 % à la société de capital de risque **Omnia**.

**Inquam** rachète ainsi les actifs de **Dolphin Telecom UK**



Charles Sirois s'est buté au refus des administrateurs actuels de Dolphin.

pour 25 millions de livres (61,5 M\$), tout comme elle récupère les licences de **Dolphin** en Espagne et au Portugal. **Dolphin Telecom UK** s'était placée sous la protection de la loi britannique sur la faillite en juillet 2001, car elle ne respectait plus les clauses des prêts de 64 M de livres sterling (157 M\$) consentis par les banques **Chase Manhattan** et **CIBC** pour son réseau de télécommunication en Angleterre. **Dolphin** ne respectait pas non plus les clauses d'un crédit de 250 M\$ US (391 M\$) octroyé par

**Motorola** pour son réseau allemand. Dans ses comptes pour l'année 2000, **Dolphin UK** avait accumulé des pertes de 605,7 M\$ US.

En France, **Inquam** reprendra les clients de **Dolphin**, soit 20 000 personnes pour les téléphones analogiques et 7 000 pour les téléphones numériques, le passif de 343 M d'euros (525 M\$) et les 259 employés, soit 45 de moins que ce que **Dolphin** employait en septembre 2001. Depuis cette époque, **Dolphin France** était sous administration judiciaire.

Selon le quotidien financier français **Les Échos**, **Inquam** serait en négociation pour reprendre les activités de **Dolphin** en Allemagne.

#### TIW se redresse

Avant cette vente à **Inquam**, **Dolphin** était détenue à 80,8 % par **TIW**, dont le principal actionnaire est **Télesystème**. **TIW**, qui avait radié sa participation dans **Dolphin** en novembre dernier, ne récupérera rien des 465 M\$ US (730 M\$) prêtés à son ancienne filiale.

« Nous avons reçu une compensation non significative qui n'a pas suffi à combler l'ensemble de nos créances envers **Dolphin** », dit **Marc Boutet**, porte-parole de **TIW**. Ce dernier n'a pas voulu préciser exactement combien **TIW** a reçu en compensation de ses créances.

Outre ces 465 M\$ US, **TIW** avait également investi

dans **Dolphin** 350 M\$ US (548 M\$) sous forme de capital-actions.

Malgré **Dolphin**, les affaires semblent repartir pour **TIW**. En mai dernier, lors de son assemblée annuelle, **TIW** annonçait que sa dette avait fondu de un milliard de dollars américains à 275 M\$ US.

Au cours du premier trimestre 2002, terminé le 31 mars,

l'entreprise a dégagé un bénéfice net de 39,5 M\$ US, par rapport à une perte de 248,3 M\$ US à la même période l'an dernier. Ses revenus d'exploitation se sont élevés à 146,8 M\$ US, en hausse de 38 % par rapport au premier trimestre 2001.

Le titre de **TIW** se négociait à 0,70 \$ lundi dernier à la Bourse de Toronto. ■

## Quatre institutions injectent 10 M\$ dans Miranda Technologies

**Investissement Québec** prête 4,3 M\$ à **Miranda Technologies**, une somme qui servira essentiellement à financer sa forte croissance. En outre, **Investissement Desjardins**, la **Banque de Développement du Canada** et la **Société générale de financement** annonceront bientôt une prise de participation d'environ 5 M\$ dans le capital-actions de la PME de l'arrondissement Saint-Laurent, à Montréal. Elle emploie 300 personnes, dont 200 au Québec. Ces trois sociétés sont déjà actionnaires de **Miranda**.

Fondée en 1990, **Miranda** développe des équipements pour le marché des infrastructures

vidéo, notamment les télédiffuseurs, les sociétés de post-production, de télécommunications et autres. Elle a développé une expertise dans le contrôle vidéo et la télésurveillance des équipements stratégiques.

Active dans plus de 40 pays, **Miranda Technologies** a réalisé trois acquisitions au cours des deux dernières années, soit **Oxtel**, de Grande-Bretagne, **Keyvia**, de Montréal, et la division audiovisuelle québécoise de l'américaine **General Datacomm**. En 2000, la firme présidée par **Christian Tremblay** avait réalisé un chiffre d'affaires de 46 M\$. (DF) ■

# RÉDUCTIONS FINALES HARRY ROSEN

TOUTE LA MARCHANDISE DÉJÀ SOLDÉE ENCORE EN MAGASIN EST OFFERTE

## à moitié prix

Service de retouche en sus pour les articles en solde. Rabais offert sur les prix courants.

### HARRY ROSEN

## ÉDITORIAL

## La santé des citoyens doit primer sur la politocaille

Les premiers ministres provinciaux sont sortis de leur dernière rencontre annuelle avec trois sujets prioritaires à discuter avec Ottawa : le financement de la santé, l'accord de Kyoto sur les gaz à effet de serre et l'aide à apporter à l'industrie du bois.

Ottawa a accepté de discuter avec les provinces, mais la rencontre ne pourra avoir lieu avant la publication, en novembre, du rapport **Romanow** sur la santé. Il sera alors bien tard pour parler de l'aide à apporter aux producteurs de bois et de l'accord de Kyoto, qui est à l'ordre du jour d'une conférence internationale dans moins d'un mois.

De toute évidence, c'est de santé que le gouvernement fédéral veut discuter. « Si on peut faire plus, on le fera », a déclaré **Stéphane Dion**, ministre des **Relations intergouvernementales**, en réponse à la demande d'une aide des provinces au financement de la santé.

Le ministre n'a pris aucun engagement, mais sa réponse tranche avec l'attitude condescendante affichée précédemment. Ottawa avait en effet l'habitude d'envoyer paître les premiers ministres chaque fois qu'ils sortaient de leur rencontre annuelle en quémandant de l'argent additionnel du fédéral.

Cette ouverture s'explique probablement par le fait que le pouvoir du premier ministre **Jean Chrétien** s'effrite devant les avancées de son rival **Paul Martin**, dans la course non déclarée à la chefferie du **Parti libéral** fédéral.

M. Chrétien pourrait en effet faire siennes certaines recommandations de la Commission **Romanow** pour montrer qu'il a vraiment à coeur la santé des Canadiens et accroître sa popularité parmi les délégués appelés à se prononcer sur son leadership au sein du parti.

Ce changement d'attitude ne signifie toutefois pas qu'Ottawa reconnaît les constats de l'étude du **Conference Board du Canada** que les provinces ont rendue publique sur les finances du fédéral et des provinces d'ici 2020. Comme il l'avait fait lors de la publication du rapport **Séguin** sur le déséquilibre fiscal



**Jean-Paul Gagné**  
gagnejp@transcontinental.ca  
Éditeur et rédacteur en chef

du Québec, M. Dion a nié l'existence d'un déséquilibre fiscal entre Ottawa et les provinces.

Ottawa avance plusieurs arguments pour soutenir sa thèse : les provinces ont accès aux mêmes sources de taxation que le fédéral, les dépenses de santé représentent une part plutôt stable du produit intérieur brut, les revenus des provinces sont plus élevés que ceux d'Ottawa, le fédéral est plus endetté que les provinces, Ottawa affronte aussi des besoins croissants, les provinces n'ont pas à réduire leurs impôts puisque Ottawa le fait pour garder le pays compétitif face aux États-Unis, d'autant plus qu'une baisse de l'impôt fédéral profite à tous les Canadiens également.

Certains de ces arguments sont valables, mais les projections du **Conference Board** ne sont pas négligeables non plus. Selon l'étude, les dépenses de santé des provinces passeront de 63,5 G\$ (milliards) en 2000-2001 à 166,5 G\$ en 2019-2020, soit une hausse annuelle moyenne de 5,2 %, ce qui fera passer à 44,8 % en 2019-2020 la part de la santé dans les dépenses des provinces, au lieu de 32,4 % en 2000-2001.

Entretemps, le surplus d'Ottawa augmentera pour atteindre 85 G\$ en 2019-20, alors que l'ensemble des provinces demeureront déficitaires. Ce faisant, Ottawa éliminera sa dette vers 2020, alors que celle des provinces atteindra alors 387 G\$, ce qui fait dire à l'organisme que le déséquilibre fiscal s'accroîtra.

Si ce scénario se réalisait, le fragile équilibre politique de la fédération canadienne se briserait en faveur d'Ottawa, qui pourrait utiliser son pouvoir fiscal pour lancer de nouvelles initiatives, accroître son influence aux dépens des provinces, qui deviendraient davantage dépendantes.

Cela n'est pas nécessairement ce que souhaitent la majorité des Canadiens, qui veulent plutôt que les élus administrent leur pays de la façon la plus responsable possible, qu'ils mettent de côté leur guerre de pouvoir, bref, qu'ils travaillent sur ce qui les unit plutôt que sur ce qui les divise. ■

LEADERSHIP LIBÉRAL :  
LES COFFRES DE PAUL MARTIN  
SERAIENT BIEN REMPLIS

Les miens aussi...



Point de vue

## Limite à la concentration de la presse

Une démocratie respire à travers ses médias et elle se maintient en santé par la qualité et la diversité des sources d'information. En effet, les médias sont une sorte de service public. Ils sont nécessaires à la démocratie.

Dans ce domaine comme dans d'autres, les monopoles sont dangereux. Et ils sont même doublement dangereux dans le domaine de l'information et de la diffusion d'analyses et d'opinions. Tous les monopoles sont portés à étouffer la concurrence, mais la suppression des opinions dans le domaine de l'information est aussi une attaque directe contre la démocratie et le droit du public d'être informé.

Le marché de l'information est avant tout local, avant d'être national et international. Lorsque plusieurs villes sont sous le joug d'un seul journal quotidien et que celui-ci jouit d'une indépendance éditoriale relative et surveillée, c'est toute la communauté locale qui est prise en otage par l'engrenage de la propagande et de la censure que le centre de l'empire de presse veut lui imposer.

C'est pourquoi les dirigeants de l'empire de presse **CanWest Global** ont déclenché une énorme controverse au Canada anglais lorsqu'ils ont exprimé leur intention de se servir des pages éditoriales de leurs 130 journaux et de leur réseau de télévision pour promouvoir des intérêts politiques bien identifiés, soit la défense de l'État d'Israël et la gouverne de **Jean Chrétien** à Ottawa, tout en défendant à leurs éditorialistes de les contredire sur ces sujets. Certains y ont vu là une forme de censure à la Bolchevik.

Deux principes sont en opposition lorsqu'il s'agit de mesurer les conséquences d'une trop

grande concentration des médias dans quelques mains. Il y a la liberté de la presse détenue par ceux qui possèdent un journal ou un poste de radio ou de télévision. Il y a aussi le droit de la population d'avoir accès à une information complète et objective sur les événements et sur les politiques qui les affectent.

Dans les grands centres, où il y a plusieurs médias, le fait pour un propriétaire d'exprimer ses positions politiques en page éditoriales ne pose pas de problème, car les lecteurs peuvent puiser l'information et les analyses dont ils ont besoin là où ils se sentent les plus à l'aise.

Mais quand il s'agit d'empires qui couvrent tout un pays et qui monopolisent divers marchés locaux, il y a possibilité non seulement d'une concentration des médias, mais surtout d'une concentration du pouvoir politique.

Quand ces magnats de l'information n'adoptent pas une attitude d'affaires à l'endroit de leurs investissements, mais se servent de leur réseau tentaculaire de moyens d'information pour promouvoir des organisations politiques bien identifiées, ils outrepassent un seuil qui ne peut être franchi dans une société démocratique. En plaçant l'épée du « crois ou meurs » au-dessus de la tête des éditorialistes, ils font plus que miner leur crédibilité; ils prennent les populations locales en otage comme on le fait dans les états totalitaires.

Dans le domaine des médias électroniques, le CRTC veille à ce qu'une trop grande concentration de la propriété ne mette en péril le droit du public à l'information. Peut-être serait-il temps qu'un organisme semblable s'assure qu'une monopolisation des organes de presse écrite dans certains marchés locaux ne prenne pas la population en otage. ■



**Rodrigue Tremblay**  
rodrigue.tremblay@umontreal.ca  
Professeur à  
l'Université de Montréal

## LES AFFAIRES

Le journal LES AFFAIRES est publié par Médias Transcontinental Inc.  
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24<sup>e</sup> étage, Montréal H3B 4X9 Tél. : (514) 392-9000  
Télécopieur publicité : (514) 392-4723 Télécopieur rédaction : (514) 392-1586  
Publicité : publicite@transcontinental.ca Rédaction : redaction@lesaffaires.com

Éditeur et rédacteur en chef : Jean-Paul Gagné

Rédaction : Directeur de l'information : Jean Roy

Directeur adjoint de l'information : Pierre Marcoux

Directeur, sections Actualité et Entreprendre : Jean Roy

Directeur, section Investir : Bernard Mooney

Directrice des cahiers spéciaux et hors série : Claude-Sylvie Lemery

Chef de pupitre : Jean-Claude Surprenant

Directeur artistique : Michel Blanchette

Publicité : Transcontinental Procom - Publications économiques

Directrice générale : Joanne Proulx

Ventes nationales : Louis Lamarre

Ventes nationales - Toronto : Barbara Shepherd

Ventes spécialisées : Eric Morin

Ventes, projets spéciaux : Gyslaine Saucier

Directeur des opérations : Normand Bergeron

Nouveaux Médias : Directeur : Yves Daoust

Communications marketing : Directrice : Nathalie Carbonneau

Tirage : Directeur : François Blondin

Production : Numérisation : Centre de prod. partagé MLI

Directeur : Sylvain Renaud

Coordonnatrice : Chantal Bergeron

Administration : Médias Transcontinental Inc.

Président : André Préfontaine

V.-p., finances et administration : Ginette Roy

V.-p. principale, Publications

aux consommateurs : Francine Tremblay

V.-p., ressources humaines : Pierre Ménard

Directeur administratif principal : Gervais Fournier

Impression : Imprimerie Transcontinental D.E. Inc.

Division Transmag

10807, Mirabeau, Anjou, Qc H1J 1T7

Tarifs d'abonnements (au Québec) :

Journal Les Affaires (52 fois l'an) :

1 an : 42,12 \$ (+ taxes = 48,45\$); 2 ans : 63,19 \$ (+ taxes = 72,67\$);

Duo : Journal Les Affaires (52 fois l'an) et magazine Affaires PLUS

(12 numéros par an); 1 an : 59,95 \$ (+ taxes = 68,96\$);

2 ans : 89,95 \$ (+ taxes = 103,47\$).

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

Service aux abonnés (8h00 à 17h00) :

Téléphone : (514) 392-2010 ou 1 800 361-7215

Télécopieur : (514) 392-4724

Courriel : www.lesaffaires.com

Liste d'abonnés : Il nous arrive de mettre notre liste d'abonnés

à la disposition d'entreprises ou d'organismes qui proposent des

produits ou des services. Si vous ne voulez pas que votre nom y

figure, faites-le-nous savoir par écrit, en joignant une étiquette

d'envoi de votre journal. Si vous ne désirez pas recevoir d'informa-

tion de notre part par télécopieur ou par courriel, veuillez

aviser le service à la clientèle.

**Transcontinental**

MÉDIAS

Membre du Groupe Transcontinental G.T.C. Ltée

Président du conseil : Rémi Marcoux

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.

Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.

Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518

# Les croupiers en formation crient banco !

Loto-Québec accepte de les payer, mais ne versera pas de lots bonis

Martin Bourassa

[martin.bourassa@transcontinental.ca](mailto:martin.bourassa@transcontinental.ca)

À partir du 19 août, Loto-Québec corrigera une situation, voire une illégalité selon la position de la Commission des normes du travail du Québec, qui perdrait dans ses casinos depuis... 1993 !

Vingt jours, c'est le temps qu'il aura fallu après la publication de notre reportage sur la situation des croupiers formés sans salaire dans les trois casinos québécois pour que la société d'État se range aux arguments de la Commission et accepte de payer la formation initiale de 100 heures à laquelle doit se soumettre tout aspirant croupier.

L'annonce est venue du président de Loto-Québec, Gaétan Frigon, qui après avoir refusé une demande d'entrevue avec LES AFFAIRES, a profité d'une rencontre avec l'équipe éditoriale du journal *The Gazette*, le 1<sup>er</sup> août, pour révéler la volte-face de la Société des casinos, filiale de Loto-Québec, et son intention de se plier aux exigences de la Commission des normes.

« Je ne veux pas gagner une bataille juridique et risquer de perdre la bataille des relations publiques », a dit M. Frigon, soucieux de mettre un point final à une polémique qui a fortement indisposé la société d'État.

Selon le relationniste de Loto-Québec, Jean-Pierre Roy, il ne faut pas voir dans cette sortie une intention « malveillante » envers LES AFFAIRES, qui est à la source de cette histoire.

« Quand vous avez demandé



Le patron de Loto-Québec, Gaétan Frigon, a décidé de rembourser les croupiers afin de ne pas « perdre une bataille des relations publiques ».

une entrevue, il était en réflexion. Quand *The Gazette* l'a interrogé hier (jeudi), sa décision était toute fraîche. Il n'y avait rien de planifié. »

## À bon compte

Selon cette décision, la Société des casinos versera à ses croupiers en formation une compensation de 40 \$ par jour, soit l'équivalent de 8 \$ l'heure. Quant aux 92 croupiers qui ont échoué ou abandonné cette formation depuis un an, ils se partageront environ 25 000 \$.

Ainsi, en ne payant pas la formation initiale des quelque 2 000 croupiers formés depuis 1993, Loto-Québec a économisé environ 1,5 M\$ si on tient compte des 100 heures rémunérées au salaire minimum. Est-ce-à-dire que Loto-Québec s'en tire à bon compte ? « On pourrait aussi prétendre que si cette façon de faire avait été complètement injuste, il n'aurait pas fallu neuf ans pour que ce soit corrigée », a dit M. Roy.

Loto-Québec ne prendra pas l'initiative de rembourser sur le champ le coût de la formation des employés qui ont été formés et engagés dans ses casinos depuis un an, ce qui serait cohérent avec la position de la Commission des normes du travail. « Ces gens-là ont des recours que ce soit avec leur syndicat ou auprès de la Commission », a confirmé Alain Major, adjoint du président de la Commission des normes, en admettant du même souffle l'impuissance de la Commission pour tous ceux et celles qui ont suivi cette formation et obtenu un emploi il y a plus de 12 mois.

M. Major a de plus nié les allégations du président du Syndicat des croupiers du Casino de Montréal voulant que la Commission des normes ait été sensibilisée au problème de la formation non rémunérée depuis 1995 et ait tardé à intervenir. « Nous fonctionnons avec des plaintes et nous n'avons pu en retracer aucune sur ce sujet. Personne ici n'a souvenir de cela. En ce qui nous concerne, ces allégations sont sans fondement. »

## Le jeu du syndicat

À Loto-Québec, c'est à peine si on convient du bout des lèvres que les croupiers des casinos de Montréal, de Charlevoix et de Gatineau ayant moins d'un an de service ont droit au remboursement de leur formation. « Nous ne nous engageons pas à les payer. Ce sera au syndicat de prendre les mesures appropriées », déclare M. Roy.

Un discours qui n'a rien de rassurant, reprend Vincent



Géracitano, cet ex-croupier du Casino de Montréal qui prétend toujours avoir été congédié pour avoir incité des collègues à porter plainte auprès de la Commission.

« Une petite plainte et l'intervention d'un journaliste ont suffi à corriger une situation qui durait depuis prati-

quement 10 ans. Il faut se poser de sérieuses questions sur le travail du syndicat. De quel bord penche-t-il ? »

En ce qui concerne son propre dossier, M. Géracitano ajoute qu'il n'y a rien de réglé, même si sa réclamation concernant la formation non payée vient sans doute de faire

un pas dans la bonne direction. « Cette histoire aura au moins fait ressortir que ceux qui exigeaient l'intégrité de leurs employés ne préchaient pas par l'exemple. »

Le président du syndicat des croupiers du casino de Montréal, Roger Leclerc, n'a pas donné suite à notre appel. ■

## Citation de la semaine

« La gravité de la crise qui frappe les marchés ne peut être exagérée. Non seulement les investisseurs ont perdu des actifs importants (plus de 7 billions de dollars US aux États-Unis), mais ils ont aussi perdu confiance dans l'intégrité du système. Malheureusement, la restauration de la confiance ne suffira pas. Le meilleur moyen (de corriger la situation) serait de doubler pendant trois à cinq ans les montants que les épargnants pourraient investir dans leur 401 (k) (régime collectif de retraite) et leur compte de retraite individuel. »

— Muriel Siebert, présidente du conseil et chef de la direction, Siebert Financial Corp., et ex-superintendante des affaires bancaires de l'État de New York, *New York Times*, 6 août 2002.

## AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS

La conjoncture idéale pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT  
4 ÉTOILES FACÉ  
AU LAC BROME  
(38 CHAMBRES  
ET SUITES)

• 3 SALLES DE  
RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)

• CUISINE RAFFINÉE  
FRANÇAISE ET DU TERROIR

• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS

• SPORTS DE PLEIN AIR

• À 6 KM DE  
KNOWLTON

Quilliams  
LAC BROME  
★★★★

1 888 922.0404

[www.aubergequilliams.com](http://www.aubergequilliams.com)

AUT. 10 SORTIE 90 55 MIN. DE MONTRÉAL

JEUX D'ÉQUIPE [www.safarilooak.qc.ca](http://www.safarilooak.qc.ca)

Investissez à la Bourse  sans risquer votre capital.

## LES OBLIGATIONS BOURSIÈRES

Un investissement dont le rendement dépend de la performance boursière des 30 plus grandes entreprises du Québec.

Votre capital n'est pas à risque : il est entièrement garanti par le gouvernement du Québec.

Terme de  
**5 ANS**

rendement  
maximal de 50%

Terme de  
**10 ANS**

sans limites  
de rendement

**Boni REER**  
de 1%

du capital investi,  
applicable sur les  
nouveaux fonds REER

Placement minimum de 100\$ seulement

Liste des entreprises composant l'Indice Québec-30<sup>MC</sup> en date du 19 avril 2002. Pour en savoir plus sur l'Indice Québec-30<sup>MC</sup>, visitez le [www.iq30-iq150.org](http://www.iq30-iq150.org).

• Bombardier  
• BCE  
• Banque Nationale du Canada  
• Alcan Aluminium  
• Compagnie des chemins  
de fer nationaux du Canada

• Power Corporation du Canada  
• Banque Royale du Canada  
• Abitibi-Consolidated  
• Corporation financière Power  
• Quebecor World  
• Banque de Montréal  
• Métro

• Groupe Jean Coutu (FJC)  
• Molson  
• Domtar  
• Groupe CGI  
• Industrielle Alliance  
• Groupe Transcontinental G.T.C.  
• Quebecor

• Groupe SNC-Lavalin  
• Alimentation Couche-Tard  
• Saputo  
• Banque Laurentienne  
du Canada  
• Groupe TVA  
• Tembec

• Cascades  
• Axcan Pharma  
• Les Industries Dorel  
• Les Vêtements de Sports  
Gildan  
• Air Canada

Placements

Québec

On prépare l'avenir

[www.placementsqc.gouv.qc.ca](http://www.placementsqc.gouv.qc.ca)



APPELEZ-NOUS!

1 800 463-5229

RÉGION DE QUÉBEC. COMPOSEZ LE 521-5229

DU LUNDI AU VENDREDI  
DE 8 H À 20 H

# Les entreprises ont modéré leurs emprunts au 2<sup>e</sup> trimestre

Pour que la présente reprise puisse se maintenir, il importe que les investissements des entreprises progressent plus rapidement.

Or, selon des données publiées par la Banque du Canada, les crédits accordés aux entreprises par les institutions financières ont plafonné au second trimestre. Cela tendrait à démontrer que les entreprises hésitent encore à se lancer dans de grands

projets d'investissement. Dans son dernier rapport sur la politique monétaire publié à la fin de juillet, la Banque du Canada a fait part de son inquiétude quant au maintien de la vitesse de croisière de l'économie canadienne.

Les irrégularités comptables dévoilées chez certaines grandes entreprises, qui ont donné lieu à des pertes faramineuses, sont de nature à ébranler définitivement la confiance

des particuliers et des entreprises à l'endroit des perspectives économiques.

Même si la Banque du Canada demeure optimiste, il reste qu'il ne faut pas écarter un ralentissement économique au Canada à la fin du second semestre. Les accès répétés de faiblesse des Bourses et la contre-performance du dollar canadien seraient les signes avant-coureurs.

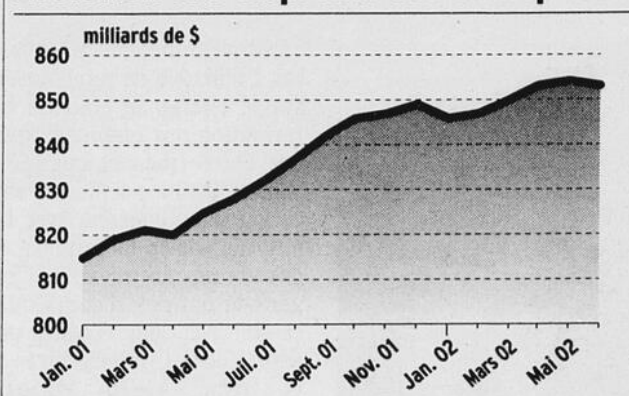
## Les particuliers en mal d'emprunts

La croissance des prêts personnels a continué de s'accroître au second trimestre de 2002. Alors que la croissance annuelle de ces prêts oscillait autour de la barre des 4 % en janvier, elle s'est relevée au niveau de 7,5 % en juin.

Certes, cette poussée des emprunts est liée à la forte demande pour les biens durables des particuliers. Celle-ci se nourrit de la vigueur de la construction résidentielle.

Toujours au second trimestre, la croissance annuelle des prêts hypothécaires s'est maintenue à 10 %. La progression de cette catégorie de prêts s'avère très vive et rien n'indique qu'elle se tarira dans un proche avenir. Les hausses récentes des taux d'intérêt empêcheront tout au

## Évolution des emprunts des entreprises



plus ces prêts d'atteindre leur vitesse de croisière.

## Des entreprises sur la réserve

La croissance annuelle de l'ensemble de crédits octroyés aux entreprises canadiennes par les institutions financières ne s'établissait qu'à 3 % en juin. C'est le plus bas niveau enregistré au cours des derniers trimestres.

Les prêts aux entreprises des banques ne montrent aucune vigueur depuis janvier. L'ensemble des crédits à court terme des entreprises diminuant même de 4 % en juin. Seules les émissions d'obligations et d'actions ont présenté plus de fermeté au second trimestre, les entreprises continuant d'allonger l'échéance moyenne de leurs financements. Il faut noter que les émissions d'obligations corporatives ont été moins élevées au second trimestre qu'au cours des quatre trimestres précédents.

Est-ce à dire que les entreprises hésitent encore à relancer de façon franche leurs projets d'investissement ? Certes, les entreprises font davantage appel à l'autofinancement qu'auparavant, la croissance de leurs profits se faisant plus vigoureuse.

Il reste que la léthargie des dépenses en matière d'investissement inquiète, avec en toile de fond les récents scandales comptables. Ceux-ci auront des répercussions importantes dans l'économie qui pourront mettre un frein à la reprise toujours fragile des investissements. Ce mauvais augure est d'autant plus vraisemblable que la croissance s'essouffle chez nos voisins du Sud.

Dans son rapport de juillet 2002, la Banque du Canada notait une détérioration de la confiance des investisseurs, en raison, entre autres, de la léthargie du secteur des télécommunications et des pratiques comptables de certaines grandes entreprises. Cette baisse de confiance s'est traduite par une hausse des primes de risque incorporées aux prix des obligations et des actions canadiennes.

Qualifiant ces événements de risque en regard de ses prévisions, la Banque du Canada prévoit que l'expansion

des emprunts des Canadiens ne vont pas dans le sens du maintien de la vigueur de l'économie. Le niveau excessivement faible du taux d'épargne des ménages et leur taux d'endettement abondent dans le même sens. La Banque du Canada pourrait avoir minimisé les risques associés à ses prévisions franchement optimistes. ■



Raymond Théorêt  
Professeur d'administration à l'UQAM

## Les intentions d'investissement

Le tableau intitulé *Regard sur les perspectives d'investissement en 2002* publié dans cette chronique la semaine dernière était incomplet. Voici le tableau complet. Nos excuses. (NDLR) ■

Intentions :	Québec		Ontario		Reste du pays	
	Initiales	Révisées	Init.	Révis.	Init.	Révis.
Croissance en %	1,1	9,6	0,8	3,4	-3,2	0,0
<b>Contribution à la croissance (en point de pourcentage de la croissance)</b>						
Construction rés.	0,0	4,1	0,1	2,5	0,6	2,1
Admin. publique	2,0	3,5	0,5	1,8	-0,7	1,1
Santé	0,0	0,3	-0,4	-0,5	-0,2	-0,3
Éducation	-0,3	0,5	0,5	0,4	-0,2	-0,5
Services publics	1,5	2,8	0,7	0,7	0,6	0,6
Autres	-2,1	-1,5	-0,6	-1,5	-3,4	-3,1

1 : Croissance par rapport aux investissements en 2001.  
SOURCE : STATISTIQUE CANADA  
TABLEAU : LES AFFAIRES

## Indicateurs économiques

	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en % <sup>3</sup>
	Mois de réf.	Dernier mois <sup>1</sup>	Mois préc. <sup>2</sup>	
<b>États-Unis</b>				
Ventes au détail	juin	1,1	-1,1	3,3
Nouvelles commandes	mai	0,7	0,7	-2,8
Commandes en carnet	mai	-0,5	-0,8	-7,3
Mises en chantier	juin	1 672	1 735	1 633
Production industrielle	juin	0,8	0,4	0,2
Balance commerciale (M\$)	mai	-37,638	-36,140	-30,148
Prix à la consommation	juin	0,1	0,0	1,1
Prix à la production	juin	0,1	-0,4	-2,0
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	juin	5,9	5,8	4,6
Revenu personnel	mai	0,3	0,2	3,0
Indicateur avancé US	juin	0,0	0,6	2,6

## Canada

Indicateur avancé (Stat. Canada)	juin	0,5	0,8	6,7
----------------------------------	------	-----	-----	-----

## Demande intérieure

1. Ventes au détail	mai	-1,3	1,0	3,8
Ventes de voitures (000)	mai	-0,5	-0,8	7,4
2. Livraisons manufacturières	mai	-1,4	5,2	-2,0
Nouvelles commandes	mai	-1,1	4,7	-1,7
dont : biens durables	mai	-2,1	5,9	-1,4
3. Inventaires manuf. (M\$)	mai	0,0	0,3	-5,2
Ratio stocks/expéditions	mai	1,43	1,41	1,48
4. Mises en chantier (000)	mai	203,2	184,5	155,2

## Production

Produit intérieur réel	mai	0,0	0,8	2,6
dont : manufacturière	mai	-0,5	2,5	1,1
Construction	mai	0,3	-1,0	4,7
Services	mai	0,3	0,5	3,3

## Secteur extérieur

Exportations de marchandises	mai	-1,9	5,1	-4,2
Importations de marchandises	mai	1,2	1,3	-1,5
Balance commerciale (M\$)	mai	4 541,6	5 524,3	5 599,2

## Inflation

Prix à la consommation	juin	0,3	0,2	1,3
Prix industriels	juin	-0,2	-0,7	-1,2

## Marché du travail

	Mois de réf.	Mois préc.	Il y a un an	
Taux de chômage désaisonnalisé (%)				
- Canada	juin	7,5	7,7	7,1
- Québec	juin	8,2	8,3	8,8
Rémunération hebdomadaire***	mai	0,1	-0,1	3,1

## Statistiques trimestrielles

	Trim. de réf.	Variation (base annuelle)		
		Dernier trim.	Trim. préc.	2000
PIB CANADA *	I-02	6,0	2,9	1,5
Investissements *	I-02	-0,5	-24,5	-1,0
Revenu personnel disponible *	I-02	1,8	6,4	2,5
Profits des entreprises **	I-02	67,6	-31,9	-8,9
% d'utilisation capacités industri. *	I-02	81,7	80,4	82,3
PIB ÉTATS-UNIS *	II-02	1,1	5,0	0,3

<sup>1</sup> Variation entre le mois de référence et le mois précédent.

<sup>2</sup> Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.

<sup>3</sup> Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.

<sup>4</sup> Non désaisonnalisé.

<sup>5</sup> dollars constants.

<sup>6</sup> dollars courants.

SOURCES : SERVICE DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES, BANQUE NATIONALE DU CANADA  
STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)

# Services PROFESSIONNELS

## ÉVÉNEMENTS

DATES DISPONIBLES  
POUR ÉVÉNEMENTS  
CORPORATIFS ET TOURNOIS

Club de golf de l'île de Montréal  
3700, Damien-Gauthier, Montréal  
(514) 642-4567 www.cgimgolf.com



## FORMATION

**FORMATIONS LINGUISTIQUES**  
En entreprise ou à l'académie  
(Agréé par Emploi Québec - loi 90)  
♦ Cours privés ou en groupes  
♦ Formations personnalisées

espagnol  
français  
anglais (514) 270-8632  
italien etc.  
www.alint.com • prolang@alint.com

## IMMOBILIER

Gestion Jean Plamondon  
Administration immobilière

11290, Meunier  
Montréal (Québec)  
H3L 2Z6

Tél. : (514) 334-7939  
Fax : (514) 334-4084  
Pag. : (514) 724-2386

Jean Plamondon  
B.A.A.

## RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

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

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

## TÉLÉCOMMUNICATIONS

TELEFAX COMMUNICATION DEPUIS 12 ANS SAMSUNG

Système  
Téléphonique &  
Messagerie vocale

De 3 à 150 lignes  
téléphoniques

aucun frais d'interurbains\*  
avec nouvelle technologie

VENTE • INSTALLATION • SERVICE  
7 JOURS • 24 HEURES

AT&T Canada -30%  
sur vos factures\*  
mensuelles de  
téléphone

CENTRE DE VENTE AUTORISÉ

SYSTÈME NORTEL USAGÉ DISPONIBLE  
514 376-9000 • 1 866 376-9001  
www.telefaxcommunication.com

SAMSUNG DIGITall everyone's invited.  
\*certaines restrictions s'appliquent. Détails en magasin.

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479  
ou E-mail: julie.chretien@transcontinental.ca

# ENTREPRENDRE

[www.bell.ca/solutionreseau](http://www.bell.ca/solutionreseau)

## Sur les chapeaux de roues

Boisvert Pontiac Buick a réinventé la concession automobile



**Dominique Froment**  
fromentd@transcontinental.ca

**P**endant des décennies, les concessionnaires automobiles ont levé le nez sur l'entretien et les réparations. Ils se rendent compte qu'ils ont laissé filer un phénoménal marché et tentent maintenant de le reprendre.

**Boisvert Pontiac Buick GMC** est un exemple de ce changement d'attitude. Le concessionnaire de Blainville tirera cette année plus de 37 % de ses ventes de 80 M\$ de l'entretien et de la réparation. Et son vice-président, **Jean-Claude Boies**, prévoit que dans deux ans, la vente de véhicules neufs représentera moins de 50 % de son chiffre d'affaires. « L'entretien et la réparation croissent beaucoup plus vite que la vente d'autos neuves », affirme M. Boies, qui vend entre 1 500 et 1 600 autos et camions **General Motors (GM)** neufs par année, 400 voitures usagées de toutes marques et 400 à 500 voitures **Kia**

neuves. En unités, 70 % des ventes de véhicules neufs de Boisvert sont des camions et 30 % sont des automobiles.

« Il y a quelques années, j'étais satisfait de ne pas perdre trop d'argent avec l'entretien et la réparation, raconte M. Boies. Pour cette activité, 70 % de mes revenus provenaient de la garantie du fabricant et 30 % des clients. Ça coûtait une fortune aux fabricants de respecter la garantie. Aujourd'hui, les pourcentages sont inversés parce que les autos sont mieux construites. Et c'est devenu une activité payante. »

### Chanceux d'avoir été rasée par les flammes

Fondée en 1983 par **Guy Boisvert**, qui en est toujours le président et l'actionnaire majoritaire, Boisvert Pontiac a eu la chance d'être rasée par les flammes en mars 2000. La chance, parce que l'incorrigible optimiste qu'est M. Boies, actionnaire minoritaire, a réussi à tirer profit de la situation. Il a construit un garage qui donne presque envie de flâner.

Sa salle d'attente est équipée d'un petit comptoir restaurant, d'une aire de jeux pour les enfants, d'une boutique pour les accessoires et d'un coin pour les ordinateurs portatifs. Chose rare, Boisvert

a une salle de montre pour les véhicules usagers et une aire de livraison des véhicules intérieure. Et les planchers des ateliers mécaniques sont si propres qu'on pourrait y pique-niquer. « Une visite chez un concessionnaire ne doit plus être comme une visite chez le dentiste », raconte M. Boies, un excessif qui possède des abonnements pour le **Canadien**, les **Alouettes**, les **Expos** et même le **Dragon de Verdun** de la ligue semi-professionnelle de hockey.

Les nouvelles installations de Boisvert sont aussi dotées d'une salle de formation interactive pour les vendeurs et les techniciens reliée directement au siège canadien de GM à Oshawa. Ce matin-là, le cours portait sur les avantages de la **Pontiac Montana** par rapport à la concurrence.

Avec le vieillissement de la population, les ventes d'autocaravanes sont en croissance. Pour profiter de ce marché, Boisvert a fait construire en mars dernier un des rares ateliers mécaniques assez vastes pour faire l'entretien et la réparation de ces mastodontes.

Les employés de GM et les membres de leur famille peuvent obtenir un rabais de 1 500 à 2 000 \$ sur les véhicules GM. Même après la fermeture de l'usine de Bois-

### Coup d'oeil sur l'entreprise

**NOM** Boisvert Pontiac Buick GMC

**ACTIVITÉS** Vente, entretien et réparation d'automobiles et de camions

**SIÈGE SOCIAL** Blainville

**EMPLOYÉS** 170

**CHIFFRE D'AFFAIRES** 80 M\$

**MARCHÉ** Région de Montréal

**ACTIONNAIRES**

Guy Boisvert (65 %) et Jean-Claude Boies (35 %)

**ANNÉE DE FONDATION** 1983

**SITE INTERNET** boisvertpontiac.com

briand, ils jouiront de ce privilège jusqu'à la fin de leurs jours. Pour attirer cette clientèle, M. Boies a créé une division spéciale composée de cinq personnes.

Il a aussi construit ce qu'il appelle son **Canadian Tire**, un atelier d'entretien et de réparation sans rendez-vous pour les véhicules de toutes marques. « La perception est que faire changer l'huile chez un concessionnaire coûte 200 \$ et prend une journée.

**Jean-Claude Boies veut changer la perception des gens envers leur garagiste : « Une visite chez un concessionnaire ne doit plus être comme une visite chez le dentiste. »**

Chez nous, ça coûte 29,95 \$ et ça ne prend que quelques minutes », affirme-t-il.

En plus, Boisvert a fait construire un garage avec six portes pour entretenir et réparer les camions. Du lundi au jeudi, ses ateliers de réparation de camions et d'autos sont ouverts de 6 h 30 jusqu'à 1 h 30 le lendemain matin.

### Préparer la relève

En novembre 2001, Boisvert Pontiac Buick a fait construire juste à côté une concession **Kia** dirigée par **Mario**, le fils de M. Boisvert. « Depuis que ma visicule biliarie a explosé, en 1999, je suis plus sensible à la nécessité de préparer la relève », explique M. Boies, 54 ans. Ce dernier, qui siège au comité de survie de l'usine de

GM à Boisbriand, affirme que Boisvert est déjà le plus important vendeur de **Kia** au Québec.

En outre, Boisvert s'est associée à **Réjean Losier** dans une concession **Fix**, une chaîne spécialisée dans la carrosserie. Sur son immense terrain de 400 000 pi<sup>2</sup>, on peut aussi louer une auto chez **Entreprise**.

En 2001, 62 % des clients de Boisvert étaient entièrement satisfaits de son service, par rapport à une moyenne de 56 % chez les 800 concessionnaires GM au pays (170 au Québec). Pour la vente, Boisvert a obtenu la note de 80 %, par rapport à la moyenne nationale de 72 %. « Depuis 1998, nous sommes premiers au Québec pour les ventes et la satisfaction de la clientèle combinées, dit M. Boies. L'an dernier, nous avons fini 4<sup>e</sup> au Canada. » ■

## Confiez-nous les rênes de votre réseau.

**Bureau en réseau**, une solution simple et sécuritaire, vous libère complètement des casse-tête informatiques. C'est un serveur entièrement installé, géré et entretenu par Bell, qui vous permet la centralisation et l'échange des dossiers, le partage de l'accès **Internet Haute Vitesse** et la protection d'un coupe-feu. Tout ça pour le prix d'un simple forfait mensuel incluant équipement, surveillance et service 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

**Un mois gratuit**  
**1 866 452-2355**  
[www.bell.ca/solutionreseau](http://www.bell.ca/solutionreseau)

\* Accès Internet Haute Vitesse de Bell requis, mais non inclus dans la solution. Services offerts là où la technologie le permet. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. L'offre de gratuité s'applique au premier mois d'utilisation du service et elle se termine le 30 août 2002.



allez-y



# Une cure de jouvence de 10 M\$ pour La Baie à Montréal

Le magasin du centre-ville se prépare à la concurrence des Ailes de la Mode qui vient d'ouvrir ses portes

Le vénérable magasin *La Baie* de la rue Sainte-Catherine, au centre-ville de Montréal, s'est refait une beauté. La plus vieille entre-

prise de commerce de détail au Canada a investi plus de 10 M\$ pour rajeunir certains étages afin de faire face à la concurrence des

*Ailes de la Mode* qui a ouvert ses portes le 7 août, dans l'ancien Édifice *Eaton*.

Le rez-de-chaussée, le 3<sup>e</sup> étage et le sous-sol ont été

renovés. Au rez-de-chaussée, les nouveaux équipements permettront d'offrir la plus grande sélection de parfums au Canada, selon le grand magasin.

La moitié du 3<sup>e</sup> étage est consacrée à la lingerie féminine, ce qui en fait la plus importante sélection à Montréal. La Baie y a aussi installé un

spa où les clientes peuvent se détendre pendant leur magasinage. Le magasin emploie 600 personnes à son adresse du centre-ville, dont près de 40 % à plein temps.

## Sherbrooke

### SOLIM • 6,5 M\$

SOLIM, une société en commandite immobilière spécialisée en immobilier créée par le **Fonds de solidarité FTQ**, investit 6 522 000\$ dans les *Terrasses du golf*, à Sherbrooke. Plus exactement, il s'agit de la seconde phase du projet de développement de ces terrasses qui comprendront 48 unités résidentielles de condominium réparties sur 11 étages. **Investissement Sherko et Sherko Construction** sont partenaires du Fonds dans ce projet.

Cet investissement créera 75 emplois reliés au secteur de la construction dans la région de Sherbrooke.

## Montréal

### THERMETCO • 4,5 M\$

Thermetco, une entreprise spécialisée dans le traitement thermique des métaux et la trempe des aciers, bénéficie d'un investissement de 4,5 M\$ de la part du **Fonds de Solidarité FTQ**.

Puisée dans l'enveloppe du programme *Fonds Relève PME*, cette somme vise à permettre au président de l'entreprise, d'une part, de racheter les actions détenues par son partenaire, qui désire se retirer et, d'autre part, d'appuyer la croissance des installations actuelles. L'investissement permettra la création d'une vingtaine d'emplois.

## Trois-Rivières

### PÉTRO-CANADA • 2,8 M\$

Péto-Canada investit 2,8 M\$ dans la construction d'une nouvelle station-service avec dépanneur. Le dépanneur aura 1500 pi<sup>2</sup>. La station-service offrira de l'essence et le service de diesel *Péto-Pass* pour camionneurs. Cet investissement s'est traduit par la création de plus de quinze emplois.

## Montréal

### GROUPE SOTO • 480 000 \$

Le **Groupe Soto**, restaurant spécialisé dans les sushis japonais, ouvre quatre nouveaux comptoirs *Soto-Express*. Cette expansion nécessite un investissement de 480 000 \$ et créera une trentaine d'emplois. ■

Télécopiez vos projets d'investissement à Rafik Ikram au (514) 392-1586.

VISA / VISA PLATINE Visa Int'l

vous réalisez que quelqu'un d'autre a la maison raffole des mêmes choses que vous.

VISA PLATINE

5567 1234 5478 9010

\*\*\* 00/00 \*\*\* 00/00 00

A. MARTIN

Pour tout. Partout.

# TOYOTA HIGHLANDER

Gravier meuble, asphalte vierge, pentes escarpées... Le Highlander apprivoise n'importe quel chemin, qu'il soit recouvert d'asphalte ou pas. Son confort de roulement vous donne l'impression d'être à bord d'une berline de luxe. Mais détrompez-vous. Le Highlander a hérité ses capacités tout terrain des légendaires camionnettes Toyota. Et la puissance du modèle à moteur V6 à faibles émissions\* de 220 ch en est la preuve. Bien équipé pour moins de 32 000 \$\*\*. Le Toyota Highlander. Les routes ne sont pas toujours uniformes, mais la conduite peut l'être.

LA VRAIE VIE EST  
DEHORS.

DORÉNAVANT, TOUTES LES  
ROUTES SE RESSEMBLENT.

 **CAMION TOYOTA**  
1 888 TOYOTA-8  [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca)

\*Satisfait aux normes des véhicules à faibles émissions (LEV) établies par l'agence américaine pour la protection de l'environnement (EPA) et l'office des ressources de l'air de la Californie (CARB). \*\*PDSF du Highlander à traction avant : 31 990 \$; Highlander V6 à 4RM : à partir de 36 190 \$; Highlander Limited : 46 055 \$ (tel que montré). Les prix indiqués excluent les frais de transport et de préparation, l'immatriculation, les taxes en vigueur et l'assurance. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Pour en savoir plus, voyez votre concessionnaire Toyota, visitez [www.toyota.ca](http://www.toyota.ca) ou composez le 1 888 TOYOTA-8. En tout lieu et en tout temps, n'oubliez jamais l'environnement. Votre concessionnaire Toyota est fier de commanditer les Jeux olympiques spéciaux canadiens et le programme La classe verte Toyota Evergreen.





TM Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada Inc. Toute autre marque est la propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.



Le Jeep<sup>MD</sup> TJ. Sensations extrêmes. Qu'attendez-vous ?

**Jeep**<sup>MD</sup>  
LE SEUL ET UNIQUE  
jeep.ca

# TECHNOLOGIES

Nous maintenons  
votre génie des affaires à flot.

www.lgs.com



Une compagnie IBM VERSÉE EN SOLUTIONS D'AFFAIRES

## TÉLÉCOMMUNICATIONS

# Le Québec à la fine pointe dans les travaux de R&D

Des travaux permettront de réduire les coûts et de construire des réseaux plus flexibles



**Yan Barcelo**

dossiers@transcontinental.ca

La recherche menée au Québec en télécommunications est à l'heure des travaux les plus à la pointe qui se font dans le monde.

Ces projets semblent parfois relever de la science-fiction, mais ils visent des résultats très concrets, rendus urgents avec la débandade de l'industrie des télécommunications il y a deux ans.

Auparavant, les travaux de recherche n'en avaient que pour la puissance de transmission. « Maintenant, le gros de la recherche vise deux objectifs : différencier

les services et réduire les coûts d'exploitation des grands transporteurs », dit **Alain Chandonnet**, président de **TeraXion**, de Québec.

Par exemple, TeraXion met au point des composants qui réduiront sensiblement les coûts d'installation des réseaux. Elle développe des égalisateurs tous optiques qui permettront d'uniformiser la puissance des ondes dans un réseau multifaisceaux de type DWDM.

La situation actuelle des réseaux fait en sorte que les ondes lumineuses peuvent accuser des différences de puissances\* entre elles de l'ordre de 20 % à 30 %, ce qui fait en sorte qu'il faut régénérer le signal

à environ tous les 250 km. Cette régénération impose d'installer certains des équipements les plus coûteux en télécommunications.

Un égalisateur comme celui sur lequel travaille TeraXion permettrait de ramener ces écarts de puissance sous la barre de 1 %. Résultat : « Un égalisateur de 500 \$ peut permettre d'épargner l'achat de régénérateurs de 500 000 \$ », affirme M. Chandonnet.

**Un égalisateur de 500 \$ peut permettre d'épargner l'achat de régénérateurs de 500 000 \$.**

### Créer une fibre intelligente

Pour sa part, l'**INRS-Énergie, Matériaux et Télécommunications** se penche sur deux des plus grandes préoccupations de l'heure : les matériaux optiques dits *intelli-*

*gents* et la qualité de service dans les réseaux de transmission.

Ainsi, l'INRS travaille sur des logiciels de supervision et de contrôle qui contribueraient à assurer des niveaux de qualité de service et de fiabilité accrus pour les transporteurs, ce qui permettrait à certains de mettre de l'avant une offre plus différenciée.

### Les nanotechnologies en vedette

Mais surtout, l'INRS oeuvre au niveau des nanotechnologies pour développer des matériaux optiques dits *intelligents* qui permettront de construire des réseaux plus flexibles et plus dynamiques, un projet qui contribuera aussi à différencier les services.

En effet, un regroupement d'une trentaine de chercheurs, tant de l'INRS que de l'**École Polytechnique** et de l'**Université de Sherbrooke**, déve-

loppe des composants où les propriétés électromagnétiques sont contrôlables en temps réel. Une telle puce photonique permettrait de créer des réseaux qu'on pourrait reconfigurer avec le temps, au lieu des réseaux actuels dont on ne peut modifier les propriétés.

Les matériaux utilisés présentement dans les composants ont des propriétés électromagnétiques fixes. L'idée est de reproduire dans le domaine de l'optique l'une des grandes percées qui a caractérisé le domaine de la micro-électronique : l'action du semi-conducteur. Ainsi, de la même façon que l'on peut modifier un courant électrique dans un semi-conducteur en y appliquant un autre courant, on veut créer un même effet d'interférence entre deux ondes lumineuses.

« Il faut préparer la prochaine génération des composants qui vont travailler à plus haute

fréquence que les composants actuels », dit **Mohammed Chaker**, directeur de l'**INRS-Énergie, Matériaux et Télécommunications**.

Ce projet en rejoint un autre mené à l'**Institut national d'optique (INO)**, à Québec. L'approche consiste là aussi à oeuvrer au niveau des nanostructures d'un matériau, pour transformer ses propriétés originales de façon à réaliser un transistor optique.

« On sait qu'on peut agir sur un faisceau de lumière à partir d'un autre, mais comment le faire pratiquement ? On en est là », explique **Jocelyn Lauzon**, directeur, secteur photonique, laser et fibre, de l'INO. ■

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez - - - - -

le mot suivant

Télécommunications

OK



## Les plus performants sont toujours bien entourés

**Pour la gestion de vos systèmes informatiques,  
faites équipe avec NOXENT\* !**

(450) 926-0662 • 1 800 268-4364  
Courriel : [info@NOXENT.com](mailto:info@NOXENT.com)  
[www.NOXENT.com](http://www.NOXENT.com)

HP OPENVIEW

\*Premier membre québécois de la « MSP Association » - Une association de Fournisseurs de Services de Gestion (FSG).  
Le seul partenaire MSP Hewlett-Packard au Canada.



## NOXENT

**NOXENT, branchée sur vos affaires**

Une initiative de 3-SOFT

# Le consortium PROMPT entend devenir un guichet unique

Le but du programme est de créer des regroupements de chercheurs québécois

**Yan Barcelo**  
dossiers@transcontinental.ca

La création en janvier du consortium **PROMPT** (pour Programme de recherche orienté en micro-

électronique, photonique et télécommunications) vise deux grands objectifs primordiaux pour l'industrie des télécoms au Québec : regrouper une masse critique de recherche en télécommunica-

tions, et rapprocher l'université et l'industrie. PROMPT entend ainsi s'imposer comme un guichet unique pour les industries du Québec.

« On ne trouve pas de grand groupe de chercheurs au

Québec. Le but de PROMPT est de créer ces regroupements », dit **Mohamed Chaker**, directeur de l'**INRS-Énergie, Matériaux et Télécommunications**. Bien sûr, il y a au Québec plusieurs cher-

cheurs universitaires individuels et quelques équipes importantes de 30 à 40 personnes à l'**Institut national d'optique**, par exemple, ou au **Centre d'optique, photonique et laser** de l'**Université**

**Laval**. Mais depuis le départ du centre de recherche de **Nortel Networks** de l'île des Soeurs il y a quelques années, on ne trouve plus de grand groupe qui concentre une masse importante de chercheurs.

Mais le plus important est le rapprochement université-entreprise. « Très souvent, le dialogue se fait difficilement entre le monde universitaire et celui de l'industrie », souligne M. Chaker, qui a été l'initiateur de PROMPT et qui en assure la direction. D'où l'idée de créer un guichet unique.

« Un industriel qui a un problème donné et qui cherche des ressources pourra appeler chez nous. On fera le contact pour lui avec des chercheurs. Si rien n'existe, on envisagera la possibilité de démarrer un projet spécifique », dit M. Chaker.

« PROMPT est une initiative stratégique pour que les industriels informent les universités de ce dont ils ont besoin, que les universités travaillent selon ces besoins, et que, de leur côté, elles puissent dire aux entreprises ce qu'elles développent », ajoute-t-il.

## Il faudra s'impliquer

Une fois l'échange engagé entre universités et entreprises, il ne suffira pas de meubler des réunions. Le consortium vise à lancer de grands projets d'envergure qui rassembleront toute l'expertise québécoise disponible dans un domaine, et de la concentrer sur la résolution de problèmes.

Présentement, le consortium étudie deux projets de cette nature, dans les domaines de la transmission sans fil et de l'optique. « Il ne sera pas suffisant d'avoir un simple ticket d'entrée et de se voir une fois par année. On veut que les entreprises s'impliquent, mettent du personnel en jeu, accueillent des étudiants en stage. Notre objectif est de regrouper une trentaine d'entreprises d'ici un an », précise M. Chaker.

Pour l'instant, neuf entreprises sont formellement liées au consortium, que ce soit au conseil d'administration ou au comité de coordination : **IBM, Hyperchip, Maranda, Adtech Photomask** au conseil, **Bell Canada, Télébec, ITF Technologies, PMC-Sierra** et **CMC** au comité. Côté universitaire, on trouve présentement l'**INRS**, les Universités **McGill** et de **Sherbrooke**, l'**École Polytechnique** et l'**École de technologie supérieure**.

Pour lancer ses activités, PROMPT a bénéficié d'une contribution de 5 M\$ de la part de **Valorisation-Recherche Québec**. Restent à venir des participations des universités et surtout du monde industriel, ce qui permettra au consortium d'avoir un budget annuel d'environ 8 M\$. ■

## La Compagnie de la Baie d'Hudson accélère de 85% le remboursement des frais grâce à E-Business Suite



La Compagnie de la Baie d'Hudson fait chuter  
le délai de remboursement de ses employés  
de 21 à 3 jours grâce à E-Business Suite.

ORACLE<sup>MD</sup>

oracle.com/ad

# Un réseau optique panquébécois se met en place

Plusieurs commissions scolaires ont adopté le modèle de réseau privé d'IMS Experts-Conseils

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

P eu à peu, un vaste réseau communautaire relié par fibre optique est en train de se développer au Québec, sous l'impulsion de la firme IMS Experts-Conseils, de Trois-Rivières, et de son vice-président, télécommunications, Robert Proulx. La base de ce projet est la mise en place de réseaux privés de fibre optique.

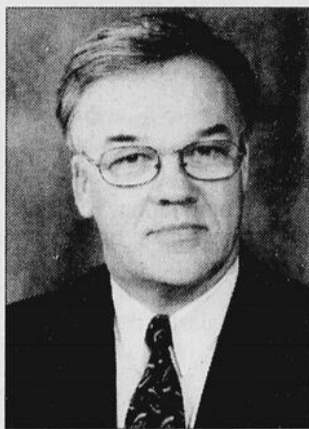
Le premier projet de M. Proulx a été mené à la Commission scolaire des Bois-Francs, dès 1997. C'était la première fois qu'une institution publique prenait les commandes pour mettre en place son propre réseau de fibre optique. S'appropriant une nouvelle disposition de la réglementation du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), elle outrepassait ainsi les grands fournisseurs comme Bell Canada, Telus et Cogeco qui, jusque-là, détenaient les privilèges exclusifs d'implanter de la fibre optique.

Le modèle mis au point par M. Proulx est aussi simple qu'efficace : pour obtenir les meilleurs prix d'implantation, il mettrait en compétition les transporteurs. À cet encan inversé, où le plus bas prix l'emporte, il ajoutait du troc où il échangeait des bouts de réseau à venir contre d'autres bouts déjà implantés.

Cette approche avait comme résultat de faire tomber environ 10 fois le prix d'implantation d'un réseau de fibre optique. Aujourd'hui, alors que le secteur des télécommunications est en dépression, les prix sont encore meilleurs.

« Pour un projet qu'on mène en ce moment en Mauricie, on se retrouve avec des prix de construction et de matériel inférieurs de 25 % à ce qu'on avait prévu avant de passer en appel d'offres. Et les délais de livraison, qui étaient d'un an, sont maintenant de trois semaines », indique M. Proulx.

Ajoutez à cela les 75 M\$ du programme Villages branchés que le gouvernement du Québec a annoncé en novembre 2001, et on peut comprendre que le mouvement démarré par M. Proulx en 1997 atteint des proportions d'incendie de forêt. Avec son programme, Québec offre à toute commission scolaire, à toute bibliothèque, à toute municipalité



Robert Proulx : « Toutes les commissions scolaires qui le voudront pourront être fibrées d'ici la fin de 2003. »

qui veut implanter son propre réseau de fibre, de financer le projet à hauteur de 66 %.

## Le plus beau est à venir

Aujourd'hui, 1 724 km de fibre sont en service et 1 562 autres sont en construction. Le tout rejoindra à terme

746 écoles sur les 3 000 environ que compte le Québec. Bientôt vont s'ajouter les municipalités et les bibliothèques, l'ensemble de ces initiatives contribuant à créer, grâce au ciment du Réseau d'informations scientifiques du Québec (RISQ), l'un des plus vastes réseaux de communautés au monde.

« Toutes les commissions scolaires qui le voudront pourront être fibrées

d'ici la fin de 2003 », prévoit M. Proulx. Il ajoute : « Non seulement il n'y a pas d'équivalent dans le monde, mais le plus beau reste à venir ! »

En effet, M. Proulx affirme qu'Ottawa s'approprie aussi à injecter des fonds dans de tels projets. « Le gouvernement fédéral devrait annoncer d'ici septembre un investissement aussi massif que celui du Québec et qui viserait à relier toutes les communautés », affirme M. Proulx.

Si l'annonce se concrétise et si les acteurs régionaux tirent profit de l'occasion, le Québec pourrait se retrouver avec un vaste réseau optique dont la capacité serait équivalente aux plus puissantes dorsales nationales et internationales des grands transporteurs.

Sur cette dorsale pourront venir se greffer une foule de projets locaux aux contenus économiques intéressants.

M. Proulx en mène un présentement en Mauricie : un regroupement portant le nom de GPTI réunit des partenaires d'affaires et deux commissions

scolaires. « On va implanter un réseau collectif pour offrir une connexion de 100 mégabits/seconde (mbs) à toute entreprise de la région pour 500 \$ par mois. » En région, une simple connexion T1, qui offre un débit de 1,5 mbs, peut coûter entre 1 200 \$ et 8 000 \$.

Il ne restera plus qu'à tirer une fibre optique vers toutes les maisons du Québec. Cette éventualité peut sembler démesurée, mais M. Proulx la ramène à des dimensions très terre à terre : « Éventuellement, ce sont les municipalités qui vont amener la fibre à la

maison. Un pied de fibre comparé à un pied de route ou de tuyauterie d'eau, ça ne représente pas grand-chose, surtout quand on l'amortit sur 20 ans. »

La ville de Kamloops, en Colombie-Britannique, vient d'ailleurs de faire appel à IMS pour amener jusqu'à

chaque domicile de la municipalité une fibre optique capable de livrer les contenus Internet à très haut débit. Quand le projet sera terminé dans cinq ans, les 60 000 citoyens de Kamloops auront probablement réalisé une première mondiale. ■

## Bell présente une nouvelle solution de communication intégrée pour les PME

Les communications contribuent de façon importante au succès et à la performance de votre petite ou moyenne entreprise ? Vous voulez pouvoir compter sur un système de communications à la fine pointe de la technologie, adapté à vos besoins particuliers, à coût raisonnable et facile à gérer ? Que diriez-vous d'une technologie évoluée de communication offerte par un seul fournisseur qui s'occupe de tout, de l'installation de vos téléphones à la mise en service de vos connexions vocales et Internet, en passant par le branchement de vos ordinateurs en réseau ? Bell Canada propose depuis peu cette solution intégrée soutenue par la plate-forme de communication Mitel Networks 3100 pour clients d'affaires. Configuré par Bell selon les besoins du client, ce nouveau système offre une solution complète pour les communications de la voix et des données, ainsi que pour les applications Internet.

### Efficace et fiable

Ce nouveau système vous permettra de consacrer vos énergies à entretenir vos relations avec votre clientèle plutôt qu'à transiger avec de nombreux fournisseurs d'équipement et de services. Grâce à l'approche « point de contact unique » de Bell, ce système de communications contribuera à améliorer votre rendement, ainsi que celui de vos employés.

« De nos jours, les moyens évolués de communication voix et données constituent un élément clé du succès des entreprises, quelle que soit leur taille, commente Robert Guay, chef divisionnaire Ventes, Bell Canada. L'intégration du matériel informatique, de l'installation, du service et de la facturation en une seule solution permet aux entreprises de réduire leurs coûts tout en augmentant l'efficacité de leurs opérations. »

### Simple et sécuritaire

Cette solution centrée Internet constitue la plaque tournante du réseau informatique de l'entreprise,

de son système téléphonique, de ses télécopieurs et de son accès Internet commuté ou haute vitesse. Une option coupe-feu est aussi offerte pour assurer une protection maximale.

La plate-forme Mitel Networks 3100 est une solution à la fois simple et perfectionnée offrant toute la gamme des composantes, des appareils téléphoniques de base jusqu'aux postes Web de pointe, pour répondre à vos besoins spécifiques, peu importe votre domaine d'activité. Les téléphones évolués

la maintenance et le service dans la solution Bell qu'en obtenant toutes ces composantes séparément. Enfin, l'intégration de toutes ces applications dans un boîtier léger et compact de la dimension d'un lecteur DVD fait de ce système de communication un outil d'affaires particulièrement convivial et de grande valeur.

Lors de récents tests, deux entreprises indépendantes ont accordé à cette solution de Bell le meilleur pointage quant à la facilité d'installation et au soutien technique.

Un système de pointe qui permet d'épargner temps et argent

vous permettent d'enregistrer, de réécouter et d'archiver les appels importants, tandis que les fonctions visuelles offrent la possibilité de trier et de traiter les messages par priorité directement à l'écran d'un ordinateur. Tous les modèles disposent de fonctions de conférence téléphonique et de réceptionniste automatisée, et ils peuvent être programmés à distance au moyen d'un outil de gestion en ligne sécuritaire.

La facilité d'installation et la simplicité d'utilisation sont sans contredit des facteurs importants à considérer lorsque vient le temps d'adopter une nouvelle technologie de communication. Vous ne pouvez compter sur les services d'un employé à temps plein spécialisé en technologies de l'information ? C'est là une raison de plus d'envisager la solution Mitel Networks 3100.

### Souplesse et économie

Les entreprises qui ont adopté ce système apprécient les bénéfices importants que leur apporte leur relation avec Bell à titre de fournisseur unique. Le système, qui peut accueillir jusqu'à 24 postes téléphoniques, offre une grande souplesse et une capacité d'évoluer pour suivre la croissance de votre entreprise et répondre à vos besoins. De plus, vous paierez moins en jumelant l'équipement,

En février 2002, après avoir soumis le système à des tests exhaustifs d'utilisation et de performance, Miercom, un leader dans le domaine des tests, a décerné son prix « NetWORKS As Advertised » à la solution Mitel Networks 3100. En avril 2002, CT Labs publiait un rapport concluant que ce système était facile à mettre en œuvre dans un environnement de travail où les employés n'ont pas toujours accès à un spécialiste en technologies de l'information. Le rapport complet de test de Miercom sur le Mitel Networks 3100 est disponible à [www.mier.com](http://www.mier.com). Le rapport de CT Labs est disponible à [www.commweb.com](http://www.commweb.com).

Donnez-vous les moyens de consacrer vos énergies au succès de votre entreprise avec la solution Mitel Networks 3100. Pour plus de renseignements, composez le 1 866 999-9935 ou consultez le [www.bell.ca/mitel](http://www.bell.ca/mitel). La solution Mitel Networks 3100 n'est disponible qu'au Québec et en Ontario.

allez-y



# Le RISQ fait la preuve que l'union fait la force

Il a construit l'un des réseaux interuniversitaires les plus performants au monde

Yan Barcelo

dossiers@transcontinental.ca

Grâce à l'esprit de collaboration des universités québécoises, le Réseau d'Informations Scientifiques du Québec (RISQ) a pu construire l'un des réseaux interuniversitaires les plus performants, sinon le plus performant au monde.

Cette volonté de collaborer constitue une grande force au Québec, comme a pu constater le pdg du RISQ, Pierre Bouchard, au cours d'un récent séjour à Lima, au Pérou. Il a alors eu l'idée de faire une rencontre simultanée avec plusieurs universitaires d'Amérique du Sud pour parler du RISQ et d'autres sujets relatifs aux réseaux à haute performance.

Quelle ne fut sa surprise de constater « qu'aucune univer-



« Le RISQ se veut une plate-forme de développement économique », selon son pdg, Pierre Bouchard.

sité ne voulait entendre parler des autres, ce qui n'est pas le cas avec nos universités au Québec », dit-il.

Ainsi, il y a 13 ans, quelques universités québécoises se sont rassemblées pour éviter que chacune ne doive payer son propre lien Internet. Ce faisant, la reconnaissance des faiblesses relatives de chacune a permis de constituer une force commune.

## Propriétaire de ses propres fibres

Cette force : un réseau de transmission IP (*Internet protocol*) de plus de 4 400 km qui relie toutes les universités du Québec. Mais il y a plus : le RISQ est en voie de devenir propriétaire à part entière de ses propres fibres dans le réseau qu'il a implanté en collaboration avec plusieurs partenaires. Le modèle qu'il a épousé pour assurer son déploiement est celui du développement en condominium, modèle qu'a mis au

point Robert Proulx, d'IMS Experts-conseils, à Trois-Rivières, qui assure depuis des années l'ingénierie du RISQ.

En comparaison, dans le grand réseau canadien *CA-Net 4*, les universités sont uniquement locataires de huit faisceaux lumineux (ou lambdas) à l'intérieur d'une seule fibre. Au Québec, le RISQ a commencé à obtenir des droits d'utilisation irrévocables sur huit fibres complètes, droits qu'il est en train de convertir en droits de propriété notariés.

« En étant propriétaires de la fibre optique, on n'est pas dépendants d'un contrat pour la largeur de la bande dont on bénéficie », explique M. Bouchard. Cela donne une remarquable latitude de croissance. Pour l'instant, les universités sont branchées avec des débits de 1 Gbs (gigabits-seconde), « mais au besoin, on peut

monter à 10 Gbs et à plus, selon notre bon vouloir », dit M. Bouchard.

## Un moteur économique

Il n'y a pas que la vitesse qui démarque le RISQ, il y a aussi l'unification. En Ontario, par exemple, on retrouve quatre ou cinq réseaux séparés qui ne sont pas unifiés. L'année dernière, l'Ontario a lancé le projet unificateur, *Orano*, en vue de réaliser un équivalent du RISQ, qui fonctionne depuis 10 ans.

Ce grand réseau intégré assure des avantages importants non seulement aux universités, mais aussi à l'ensemble du Québec. Par exemple, dans le projet *Villages branchés* du gouvernement du Québec, qui vise à relier l'ensemble des commissions scolaires, bibliothèques et municipalités du Québec par fibre optique,

le RISQ sera l'organisme qui permettra de tout unifier en un seul réseau.

Le RISQ se veut aussi une plate-forme de développement économique, selon M. Bouchard. C'est ainsi qu'il est en train de prendre en charge les activités du *Consortium Synapse*, à Québec, où l'on retrouve *Nortel Networks*, *TELUS Hydro-Québec*, *EXFO*, l'*Institut national d'optique* et l'*Université Laval*.

« Ce que je vois, c'est la possibilité de disposer d'un banc d'essai au Québec pour permettre aux entreprises de faire des essais et des explorations de nouvelles applications, dit M. Bouchard. On pourrait, par exemple, mettre à la disposition d'une firme comme *Hyperchip* une capacité supérieure de transmission afin qu'elle fasse la mise au point de son commutateur. »

## Pour ceux qui voyagent, le V70

Avec son nouveau modèle V70, Motorola vise la clientèle des gens d'affaires qui voyagent souvent en Amérique, en Europe ou en Asie, et qui sont à la recherche d'un appareil pouvant fonctionner sur les trois continents.

En effet, le V70 fonctionne sur le type de réseau GPRS, qui utilise la technologie de téléphonie cellulaire GSM commune en Europe et en Asie. Ce type de réseau est offert au Canada par *Rogers AT&T* et *Microcell*. L'autre type de réseau – le *IXRTT* – fait appel à la technologie de téléphonie cellulaire CDMA commune en Amérique du Nord et utilisée notamment par *Bell* et *TELUS* au Canada.

De plus, Motorola suit la vague des appareils plus pe-

tits, plus élégants et plus pratiques, en offrant le premier appareil doté d'un couvercle rotatif, d'un écran circulaire et d'un clavier translucide électroluminescent.

## Un appareil pratique

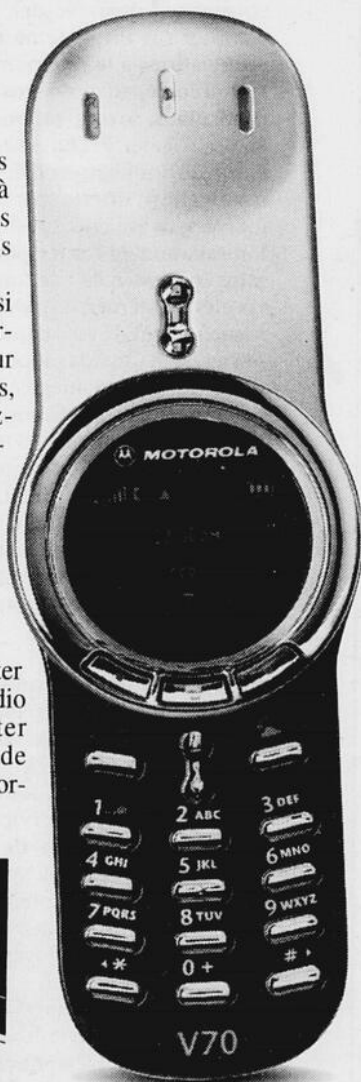
Le V70 a un design pratique. Ainsi, on peut facilement, et sans risquer de le laisser tomber, utiliser l'appareil en ne se servant que d'une seule main, que ce soit pour ouvrir le couvercle rotatif, composer un numéro ou appuyer sur la touche de communication vocale pour établir une communication par simple commande vocale.

Motorola a aussi voulu profiter au maximum des avantages offerts par les réseaux GPRS, soit entre autres de

communiquer avec des clients ou des collègues à l'aide de courts messages textuels (SMS) composés sur le clavier de l'appareil.

Enfin, l'appareil est aussi un agenda numérique personnel assez puissant pour mémoriser 500 inscriptions, sans négliger les rendez-vous et les tâches à accomplir. Il compte aussi un convertisseur de devises, une calculatrice ainsi que d'autres fonctions comme l'accès par Internet aux gestionnaires d'informations personnelles.

En option, on peut acheter un casque d'écoute avec radio FM qui permet d'écouter sa musique préférée ou de s'amuser avec les jeux incorporés à l'appareil.



Le V70 est également conçu pour avoir un look personnalisé. « En plus d'être un outil de travail, nous avons voulu qu'il puisse être distinctif grâce à des boîtiers interchangeables et de couleurs différentes, dit Linda Guinane, gérante de la localisation des produits Motorola pour le Canada. Nous avons aussi pensé à la sonnerie. L'appareil est livré avec un choix de 32 sonneries différentes. Si cela ne suffit pas, l'utilisateur peut en obtenir d'autres sur Internet. » (AS) ■

## L'iPAQ, revu et amélioré

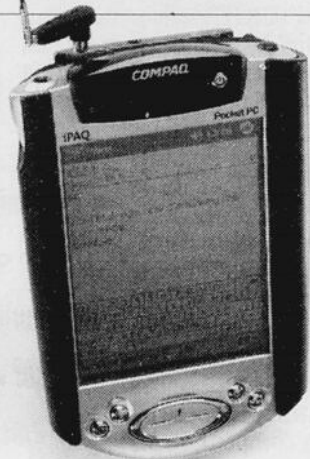
Véritable référence des assistants numériques personnels de type *Pocket PC*, Compaq donne une seconde jeunesse à l'iPAQ avec le modèle H3850. L'iPAQ s'oriente ainsi résolument vers toutes les communications, avec et sans fil, et s'offre un nouvel écran affichant 65 000 couleurs.

## Une capacité accrue

Le processeur n'a pas changé, mais la capacité de stockage est portée de 16 à 32 Mo et la mémoire vive passe de 32 à 64 Mo. Autre changement : une offre logicielle accrue. Outre le nouveau système d'exploitation *Pocket PC 2002*, qui comprend des versions allégées de *Word*, *Outlook* et *Excel*, on retrouve plusieurs programmes, comme *Pocket Street* (calcul d'itinéraires), *Transcriber* (reconnaissance de caractères) et *IBM Via Voice*.

Pour le transfert des données avec un PC, Compaq offre le choix entre une connexion USB ou série. L'iPAQ permet aussi d'établir une connexion sur un réseau local. Il suffit d'acquiescer une carte réseau Ethernet. L'iPAQ H3850 fonctionne alors comme un PC connecté et récupère directement les courriels, accède à Internet ou à toutes les ressources d'un réseau.

La connexion sans-fil s'effectue pour sa part au moyen d'une carte adaptatri-



ce radio 802.11b. Malgré la petitesse de l'appareil, la navigation Web s'effectue aisément. La technologie radio Bluetooth n'est pas intégrée à l'iPAQ H3850 – elle l'est dans le H3870 –, mais il est quand même possible d'en bénéficier en ajoutant un module supplémentaire.

L'accès aux réseaux de télécommunications s'effectue soit en utilisant une carte modem PCMCIA ou *CompactFlash* pour une connexion sur le réseau de téléphonie fixe, soit en connectant l'appareil à un téléphone GSM ou encore en utilisant l'extension GSM-GPRS tribande pour les réseaux cellulaires. Cette dernière extension permet de téléphoner et d'accéder à Internet quel que soit l'endroit où l'on se trouve.

Ergonomie, connectivité, superbe affichage, H3850 a tout pour plaire. Les seuls reproches qu'on peut adresser à l'iPAQ H3850 concernent son prix relativement élevé (900 \$ sans accessoires) et le fait qu'il n'accepte que des cartes mémoire *Secure Digital*, bien moins courantes que les *SmartMedia* et les *CompactFlash*. (CQ) ■

## Toujours prêt!

Spécialisés dans le développement de kiosques interactifs, transactionnels ou non.

Nous vous livrons un produit clé-en-main avec votre logiciel intégré.

Moyen efficace de donner plus de service et de diminuer vos coûts.



Dator

Téléphone : 450.752.1904 • Télécopieur : 450.755.4720  
Sans frais : 1.888.463.2867 • www.datorinc.com



Vous possédez un

# BAC

en sciences  
ou en génie ?

Vous avez  
le profil !

## Certificat en optique-photonique

Le certificat en optique-photonique est le seul programme de perfectionnement universitaire en Amérique du Nord qui s'adresse aux diplômés désireux de faire carrière en optique-photonique. Dans le cadre de ce programme, les participantes et les participants reçoivent une formation scientifique théorique et pratique, axée principalement sur la physique et les télécommunications optiques. Ce certificat est offert à Québec, à Montréal et ailleurs au Québec.

### Cours et horaire (automne, hiver et été)

Pour connaître la liste et l'horaire des cours disponibles, visitez notre site Internet au [www.fsg.ulaval.ca](http://www.fsg.ulaval.ca) (cliquez sur « Formation continue » et suivez les informations sur le certificat en optique-photonique).

### Admission et inscription

Direction de la Faculté des sciences et de génie  
À l'attention de M. Marc Gariépy  
Pavillon Vachon, local 1033  
Université Laval, Québec (Québec) G1K 7P4  
Téléphone : (418) 656-2131, poste 7005  
Télécopieur : (418) 656-5902  
Courriel : [Marc.Gariepy@fsg.ulaval.ca](mailto:Marc.Gariepy@fsg.ulaval.ca)

### Renseignements

François Gagnon, conseiller en formation  
Pavillon Alexandre-Vachon, local 0846  
Téléphone : (418) 656-2131, poste 8892  
Téléphone sans frais : 1 877 785-2825, poste 3202  
Télécopieur : (418) 656-2336  
Courriel : [Francois.Gagnon@fsg.ulaval.ca](mailto:Francois.Gagnon@fsg.ulaval.ca)

Solange Blouin, secrétaire  
Téléphone : (418) 656-2131, poste 8815  
Courriel : [Solange.Blouin@fsg.ulaval.ca](mailto:Solange.Blouin@fsg.ulaval.ca)

**Le plaisir, c'est une science !**



# Le sans fil n'a plus la cote chez les banques

La Banque de Montréal met fin aux services « temporairement »

Jean-François Barbe  
barbejf@transcontinental.ca

Le sans fil perd la cote en milieu bancaire : la Banque de Montréal (BdM) met fin « temporairement » aux services bancaires et de courtage par sans fil aux États-Unis et au Canada en raison du faible intérêt des consommateurs. Seuls les clients de sa filiale américaine Harris Direct bénéficieront encore du courtage par sans fil. « On pourrait reprendre le tout dans un an ou plus, s'il y a une demande », dit Robert Monet, porte-parole de la Banque, ajoutant que le sans fil ne rejoignait qu'une partie « infime » de la clientèle.

## Générer un retour sur l'investissement

Les seules applications informatiques ayant l'oreille des entreprises sont celles qui produisent un retour sur l'investissement, relève le cabinet-conseil Aberdeen, à

De notre site

lesaffaires.com

l'instar des gestionnaires d'informations personnelles (PIM en anglais), qui comportent des fonctions de courriels, carnet d'adresses et calendrier. Les entreprises n'ont cependant pas toutes besoin de synchroniser instantanément par sans fil ces informations avec leurs ordinateurs.

## Des services qui ne rapportent pas

En mars 2001, Forrester concluait (*Banks cutting costs should cut mobile finance*) que les applications bancaires sans-fil ne rapportent pas à leurs promoteurs. D'une part, les utilisateurs de mobiles ne veulent pas payer pour des

services additionnels tels le transfert de fonds ou la consultation d'états de compte. D'autre part, ces transactions coûtent plus cher aux banques par sans fil que par le Web (soit, en moyenne, 0,35 \$ par rapport à 0,04 \$). La fidélisation de la clientèle par le sans fil avait été grandement exagérée, ajoutait Forrester.

D'autres enquêtes ont, depuis 2001, relevé l'intérêt déclinant des consommateurs nord-américains pour les applications bancaires sans-fil. Moins de 0,5 % des abonnés sans-fil aux États-Unis adhèrent aux services de courtage et bancaires, selon une enquête de Celent (juillet 2002).

La plate-forme des services sans-fil de la BdM était fournie par 724 Solutions, une société torontoise comptant la Banque de Montréal parmi ses investisseurs. ■

Pour en savoir plus :  
www.lesaffaires.com

# Nouveau blitz de formation en optique-photonique

Le gouvernement du Québec investit 12,2 M\$ aux niveaux collégial et universitaire

Sylvie Lemieux  
dossiers@transcontinental.ca

L'emploi est à la baisse dans l'industrie de l'optique-photonique, mais cela n'a pas empêché le gouvernement du Québec d'investir 12,2 M\$ dans la formation aux niveaux collégial et universitaire.

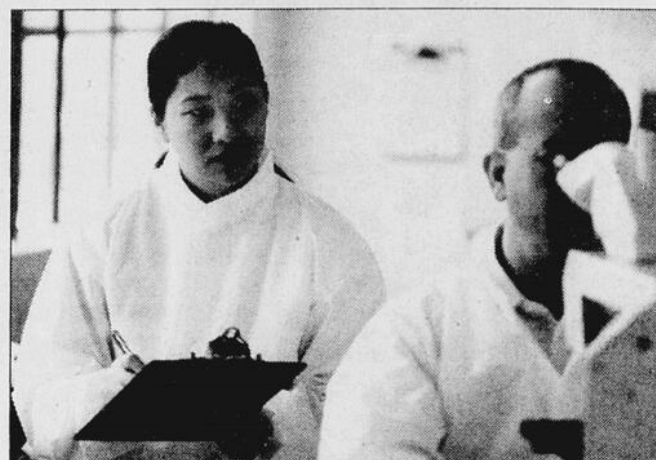
De ce montant, l'Université Laval rafle 2,6 M\$ pour financer un nouveau certificat en optique-photonique qu'elle devra offrir dans les trois principaux pôles de l'industrie, soit Québec, Montréal et Gatineau. Ces fonds servent aussi à l'achat d'équipements pour la création de deux laboratoires.

Ce programme est donné depuis septembre 2001 et accueille actuellement une trentaine d'étudiants, mais il fera l'objet d'une refonte, explique François Gagnon, conseiller en formation à la Faculté des sciences et du génie. La nouvelle version du certificat devrait être offerte dès janvier 2003. « Le contenu des cours sera modifié et la méthode d'enseignement sera mieux adaptée à la clientèle, qui est constituée principalement de personnes en emploi », précise M. Gagnon.

Selon les prévisions, une centaine d'étudiants devraient faire une demande d'admission d'ici l'an prochain. Le certificat se subdivisera en trois microprogrammes spécialisés en télécommunications, en optique et en optique-photonique pour répondre aux besoins de ceux qui cherchent davantage à acquérir des connaissances additionnelles qu'à ajouter un nouveau diplôme à leur curriculum vitae. Cela pourrait faire doubler ou tripler les inscriptions, estime M. Gagnon.

## Du côté des autres établissements

De son côté, le Cégep de La Pocatière a reçu 2,4 M\$ pour réviser son diplôme d'études collégiales (DEC) en technologie physique, qui



Selon Technocompétences, l'industrie de l'optique-photonique compte près de 5 000 emplois au Québec.

sera davantage orienté vers l'optique, et acheter de nouveaux équipements. On veut ainsi faire passer la capacité d'accueil de 135 à 200 étudiants, dit Carole Juneau, agente d'information.

Le Cégep André-Laurendeau et le Collège John-Abbott ont reçu 4,8 M\$ pour créer le Centre de technologie physique et photonique de Montréal où un programme en technologie physique sera offert.

Enfin, l'Institut international des télécommunications (IIT) s'est vu attribuer 2,4 M\$ pour créer un programme de formation d'appoint en optique-photonique. Cette nouvelle certification sera axée sur l'application en industrie et s'adresse à une main-d'œuvre active ou en transition d'emploi, explique Michèle Granger, vice-présidente au marketing à l'IIT.

La formation vise à combler les besoins en personnel de trois sous-secteurs de l'industrie, soit les fabricants de composants et de sous-systèmes, les fabricants de systèmes et les exploitants de réseaux.

## Des besoins en R&D

Même si le secteur de l'optique-photonique tourne au ralenti, il semble que l'industrie soit toujours à la recherche de personnel pour maintenir ses activités en R&D.

« Il y a une demande du milieu qui a besoin de personnes pour développer de nouveaux composants et soutenir la recherche », dit M. Gagnon.

« Les employeurs ont exprimé des besoins de formation tant du côté des chercheurs, des gestionnaires que des techniciens », ajoute M<sup>me</sup> Granger, en précisant que le nouveau programme de l'IIT a été élaboré en concertation avec différents acteurs de l'optique-photonique.

À l'Université Laval, on est aussi branché sur l'industrie qui, reconnaît M. Gagnon, nage en eaux troubles. « On n'a pas de réponse claire sur l'évolution du secteur, mais on a formé un réseau de partenaires qui nous permettra d'obtenir le pouls du secteur semestre par semestre », explique-t-il.

Selon un sondage mené par Technocompétences au printemps dernier, l'industrie de l'optique-photonique compte près de 5 000 emplois au Québec, dont 2 900 à Montréal et 1 700 à Québec. Alors que le nombre d'emplois en production a connu un recul important, les entreprises ont essayé de maintenir leurs effectifs dans les domaines de la recherche et de la vente. La reprise est toujours attendue en 2003, et les employeurs visent à mieux préparer l'avenir.

La demande pour la main-d'œuvre restera faible d'ici mars 2003, avec l'embauche d'environ 250 personnes. Les besoins exprimés concernent des travailleurs hautement qualifiés et se concentrent dans la région de Québec, où l'on retrouve les principaux centres de recherche. ■

PROCHAIN DOSSIER TECHNOLOGIES  
AFFAIRES ÉLECTRONIQUES  
PARUTION LE 4 AOÛT

## La place des AFF@IRES INTERNET

### AFFAIRES

DES EMPLOIS DE QUALITÉ  
POUR DES CANDIDATS QUALIFIÉS

www.reperes-emplois.com

### HAUTE TECHNOLOGIE

POUR ÊTRE  
MIEUX SERVI QUE  
PAR SOI-MÊME!

Epsimage

SYSTÈMES ÉLECTRONIQUES SUR MESURE

www.epsimage.com  
450.974.9109

### IMMOBILIER

HOPEM

www.hopem.com  
www.hopem.ca

### INFORMATIQUE

Kronosoft La technologie  
au service des affaires

Services conseils en TI

UNIX/Linux, Sécurité informatique, Internet/Intranet,  
Disaster recovery, Haute disponibilité, SAN,  
Backup et archivage, Sous-traitance

(514) 842-4888 www.kronosoft.com

Laissez parler votre  
site Internet pour vous grâce à

La place des  
AFF@IRES INTERNET

LES AFFAIRES

Rejoignez 322 000 de nos lecteurs  
qui recommandent les produits  
ou les fournisseurs pour leur entreprise  
DANS NOTRE RUBRIQUE  
SERVICES PROFESSIONNELS

Pour annoncer votre adresse : (514) 392-9000 poste 309 ou 1-800-361-5479  
ou E-mail: julie.chretien@transcontinental.ca

Sortez votre  
site Internet du  
www.cul-de-sac.biz

# MANAGEMENT

## Comment gérer la diversité culturelle en entreprise

Les immigrants facilitent la pénétration des marchés étrangers



Sylvie Lemieux  
dossiers@transcontinental.ca

La dernière année, le Québec a accueilli plus de 37 000 immigrants, dont bon nombre ont intégré le marché du travail. La main-d'œuvre québécoise change de plus en plus de visage.

Dans certaines entreprises, les responsables des ressources humaines doivent gérer des équipes de travail constituées d'une mosaïque multiculturelle et multiconfessionnelle.

C'est le cas chez Mediagrif, où le personnel provient de diverses origines et parle 17 langues. Chez Fuller Landau, sur 80 employés, on ne compte que 13 Québécois d'origine.

Selon Dyane Richer, vice-présidente, ressources humaines, au sein de cette firme d'experts conseils en gestion d'entreprise, il n'y a pas que les nouveaux arrivants qui contribuent à changer le tissu social des organisations.

Il faut aussi compter sur les enfants des précédentes cohortes d'immigrants, dont plusieurs sont nés ici et qui

ont été formés dans les écoles québécoises avant d'accéder au marché du travail.

### Du travail à faire

La diversité culturelle de la main-d'œuvre pose plusieurs défis de gestion. Alors que certaines entreprises ont mis de l'avant des politiques pour respecter la différence culturelle des travailleurs, d'autres ont beaucoup à faire pour intégrer les immigrants, constate M<sup>me</sup> Richer, dont une bonne part de la clientèle doit conjuguer avec une main-d'œuvre bigarrée.

Dans plusieurs organisations, la diversité n'est pas, selon elle, une préoccupation majeure dans le sens où elle ne fait que s'ajouter aux nombreuses autres contraintes (le contexte d'affaires, les exigences gouvernementales, etc.), auxquelles elles doivent faire face quotidiennement.

Il reste que la composition multiethnique de la force de travail change les pratiques de gestion sur plusieurs plans.

### Gérer différemment

Ainsi, les différences dans les coutumes religieuses et

culturelles font que la planification des horaires pose parfois un casse-tête, dit M<sup>me</sup> Richer en relatant le cas d'une employée d'origine indienne qui s'est récemment fiancée. Selon la coutume de son pays, les fiançailles durent trois jours. Son employeur a accepté de l'accommoder en lui permettant de prendre un congé sans solde.

Chez Mediagrif, qui se spécialise dans le développement et l'exploitation de cybermarchés dans une soixantaine de pays, une bonne partie des employés sont encore au poste durant la période des Fêtes.

C'est le cas notamment des travailleurs d'origine chinoise qui célèbrent le Nouvel An deux mois plus tard.

Puisque les affaires continuent de tourner sur le marché asiatique à cette époque de l'année, le personnel concerné reste en poste. Les gens quittent plutôt en février pour deux semaines, alors que la plupart des entreprises de là-bas sont fermées en raison des célébrations annuelles, explique Michel Simard, chef de l'exploitation.

La composition multiethnique de la force de travail change les pratiques de gestion sur plusieurs plans.

Les solutions trouvées aux diverses situations doivent cependant être bien expliquées et comprises par l'ensemble du personnel, sinon elles risquent de susciter la jalousie chez certains membres de l'équipe.

### Le choc des cultures

Selon M<sup>me</sup> Richer, gérer une équipe multiculturelle, c'est beaucoup plus que de trouver des façons d'accommoder les horaires en fonction des pratiques religieuses et des congés fériés.

Il faut aussi que les entreprises adaptent leurs méthodes de gestion en matière de recrutement, de formation et de communication interne.

En effet, il arrive que, dans certaines entreprises, les employés ne parlent ni anglais ni français. Quand vient le temps de communiquer de l'information, l'employeur doit faire appel au service d'un interprète.

« On ne sait pas alors comment le message a été transmis, ni compris par les travailleurs. Par ailleurs, ceux-ci sont souvent gênés de poser des questions », explique M<sup>me</sup> Richer.

### Les règles d'or de la réussite

- Adapter ses méthodes de gestion en matière de recrutement
- Porter une attention particulière lors de la formation
- Ne rien négliger pour ce qui est de la communication interne
- Faire preuve de flexibilité dans la planification des horaires
- Entretenir le dialogue avec l'ensemble du personnel
- Favoriser et encourager les échanges d'idées

TABLEAU : LES AFFAIRES

Par ailleurs, au cours d'une entrevue d'embauche, il est risqué de faire de la discrimination si le recruteur n'est pas familier avec les attitudes propres à certains peuples.

« Par exemple, les Asiatiques ont tendance à baisser les yeux devant l'autorité, poursuit M<sup>me</sup> Richer. Le recruteur doit-il évaluer la personne en fonction des références nord-américaines ou revient-il au candidat de s'adapter aux pratiques d'ici ? C'est une grande question, qui suscite un débat. Selon moi, il faut un peu des deux. Tout dépend du poste à combler. S'il s'agit d'un travail dans le domaine de la vente, un candidat qui n'adapte pas son attitude aux pratiques

nord-américaines risque de commettre des erreurs. »

Reste que, s'il est bien géré, le choc des cultures peut apporter beaucoup à une entreprise. « C'est une richesse sur le plan de l'échange des idées et des façons de faire », soutient M<sup>me</sup> Richer.

« Ça nous aide à mieux comprendre et pénétrer les marchés, affirme M. Simard. Les employés nous donnent de l'information précieuse sur les pratiques en cours dans leur pays d'origine. »

### SITES CLÉS

lesaffaires.com

Tapez le mot suivant

Diversité

OK

## OFFRE SPÉCIALE LES AFFAIRES

ABONNEZ-VOUS POUR UN AN

Seulement  
**59,95 \$**  
plus taxes

www.journallesaffaires.com

(514) 392-2010 OU 1 800 361-7215



**52 + 4 + 12**

numéros du journal  
**LES AFFAIRES**

numéros hors série dont  
**LES AFFAIRES 500**

numéros du magazine  
**Affaires**

ÉCONOMISEZ  
PLUS DE **65%**

# CARRIÈRES

LES AFFAIRES  
www.lesaffaires.com

Notre client est une société manufacturière d'envergure internationale.

## Directeur, technologie de l'information — Montréal

Outre les tâches habituelles d'un tel poste, vous aurez le mandat d'élaborer des objectifs en fonction des besoins de l'entreprise et gérer une équipe multidisciplinaire.

À votre expertise éprouvée en réseautage et en gestion des télécommunications viennent s'ajouter de solides connaissances de la mise en place et du soutien de progiciels de gestion intégrés (ERP). Titulaire d'un diplôme universitaire dans une discipline appropriée, vous avez à votre actif au moins 10 années d'expérience de la gestion d'un service de TI dans un milieu manufacturier. Le bilinguisme est essentiel.

Pour postuler, prière de faire parvenir votre curriculum vitae au plus tard le **16 août**, confidentialité assurée, en précisant le numéro de référence 02-375, à :

**Publicité ILLICO-HODES inc., 281, rue Saint-Paul Est, 3<sup>e</sup> étage, Montréal (Québec) H2Y 1H1.**  
Télé. : (514) 874-0527 • Courriel : cv@illicohodes.com

**SERVICE CONFIDENTIEL** ILLICO-HODES  
COMMUNICATIONS EN RESSOURCES HUMAINES

Si vous joignez une liste d'exclusion à votre C.V., prière de l'indiquer sur l'enveloppe. Seules les personnes retenues pour une entrevue recevront une réponse. Notre client souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.

## GI&A

GUAY, LABELLE & ASSOCIÉS INC.

RESSOURCES HUMAINES

Notre client est à la recherche de **Distributeurs** pour l'Est du Canada.

Profil d'entreprise : Produits et services en ressources humaines accessibles sur Internet, alliant la science à la technologie de l'information. (Fondation 1989)

Profil recherché : Personne qui :  
• Désire être son propre patron (entrepreneurship)  
• Possède un bon réseau de contacts (PME, grandes entreprises)  
• Possède l'étoffe d'un consultant / développeur

Support disponible : Formation de base, formation continue, informatique, gestion et vente

Investissement moyen : entre 25,000 \$ et 35,000 \$

Vous rencontrez ce profil, vous êtes sérieux et dynamique, vous désirez réaliser des profits supérieurs avec un excellent retour sur votre investissement, vous convoitez un produit professionnel qui a fait ses preuves et qui possède une répétition d'achats, vous désirez en savoir plus... ?

Faites parvenir votre résumé de carrière au plus tard le 30 août prochain soit par télécopieur au 514-875-2012 ou par courriel à [cv@guay-labelle.com](mailto:cv@guay-labelle.com), à l'attention de madame Cécile Bois, en mentionnant le numéro de dossier 0208.

Seules les personnes sélectionnées recevront un accusé réception. Nous souscrivons au principe de l'équité en matière d'emploi

## COORDONNATEUR OU COORDONNATRICE

Le **Fonds communautaire d'emprunt de la Mauricie (FCEM)** est un organisme de crédit communautaire dont la mission est de développer le potentiel économique et humain de la collectivité en donnant accès au crédit. Le but est d'aider à la création et à la consolidation de projets viables qui répondent à des besoins identifiés par la collectivité et qui ont un impact social et économique. Le FCEM recherche une personne pour assumer les tâches reliées à la coordination de l'organisme.

### Responsabilités :

En collaboration avec le Conseil d'administration voir à la mise en œuvre des orientations et du plan d'action.

- Superviser et coordonner les activités du FCEM;
- Développer la capitalisation du FCEM en sollicitant des investisseurs potentiels;
- Animer les différents comités de travail (prêt, financement, capitalisation);
- Représenter l'organisme lors d'activités de concertation, de promotion, etc.;
- Travailler en partenariat avec les différentes ressources du milieu;
- Accueillir les entreprises en démarrage désireuses d'emprunter au fonds.

### Exigences :

- Formation en gestion de projet, en administration, en relation publique, ou toutes autres formations ou expériences pertinentes aux tâches;
- 5 années d'expérience dans un travail similaire;
- Expérience au niveau de la sollicitation et de la recherche de financement;
- Aptitude à travailler avec des personnes en contexte de pauvreté;
- Connaissance des logiciels Microsoft Word, Excel;
- Connaissance du milieu communautaire et de l'économie sociale un atout.

**Lieu de travail :** Trois-Rivières (déplacements nécessaires sur le territoire).  
**Conditions salariales :** entre 30 000\$ et 40 000\$, selon expériences.

L'entrée en fonction est prévue pour le 3 septembre 2002.

Veillez adresser votre candidature au plus tard le 12 août 2002 au :

**Fonds communautaire d'emprunt de la Mauricie**  
**Comité de sélection**  
763, rue St-Maurice, Trois-Rivières (Québec) G9A 3P5  
Courriel : [lynn.ocain@ecof.qc.ca](mailto:lynn.ocain@ecof.qc.ca)

Seules les personnes retenues en entrevue seront contactées.

Chef de file dans les activités fiduciaires au Québec avec près de 135 milliards de dollars de biens administrés, la Fiducie Desjardins compte également parmi les promoteurs de fonds de placement les plus expérimentés au pays. De plus, l'entreprise se démarque par la qualité de ses services en gestion privée qui permettent à ses clients de faire fructifier un patrimoine financier à la mesure de leurs attentes.

## VICE-PRÉSIDENT EXPLOITATION TECHNOLOGIES

### Votre rôle

- Vous assurerez la gestion d'équipes multidisciplinaires de professionnels impliqués dans l'implantation et le support d'infrastructures technologiques visant à supporter la réalisation du plan d'affaires de l'entreprise.
- Vous contribuerez, à titre de membre du Comité de technologies, à l'élaboration des priorités et orientations de la première vice-présidence et vous assurerez du respect des orientations de l'entreprise dans l'ensemble des réalisations du secteur.
- Vous collaborerez à la mise en place d'un plan d'évolution de la structure organisationnelle permettant la constitution d'équipes performantes et adaptées aux défis futurs de même qu'à l'évolution des plates-formes technologiques.

### Votre profil

- Diplôme universitaire de 1er ou 2ième cycle dans une discipline appropriée.
- Minimum 12 années d'expérience en systèmes informatiques dans le domaine financier dont plus de 5 années à titre de gestionnaire.
- Être orienté vers l'action et le client.
- Savoir gérer et établir des indicateurs de performance.
- Savoir développer les compétences de ses employés.
- Être doué pour la communication interpersonnelle.
- Être capable de s'exprimer aisément en anglais

**LIEU DE TRAVAIL :** Complexe Desjardins, Montréal

Toute personne intéressée à poser sa candidature doit faire parvenir son curriculum vitae en mentionnant le numéro de référence **2002-9256** ainsi que le titre du poste **avant le 16 août 2002**, soit par télécopieur au (514) 285-5459, par courriel à [ressources.humaines@fiduciedesjardins.com](mailto:ressources.humaines@fiduciedesjardins.com) ou par la poste à : FIDUCIE DESJARDINS, Ressources humaines, 1 Complexe Desjardins, C.P. 34, succursale Desjardins, Montréal (H5B 1E4). *Veillez noter que nous communiquerons seulement avec les personnes dont la candidature sera retenue.*



Desjardins

Fiducie  
Desjardins



Triton Electronik est une entreprise de services manufacturiers en électronique. Nous offrons à nos clients des solutions de production technologique des plus complètes dans le domaine de la sous-traitance. Misant sur des valeurs telles que la recherche de l'excellence, l'innovation et l'esprit d'équipe, ces valeurs nous permettent de dépasser les attentes de nos clients. Conséquemment, nous connaissons une croissance importante donnant lieu à des perspectives de carrière prometteuses auprès de notre société. Le poste suivant est disponible à notre Division Système situé à St-Eustache et sera affecté sur le quart de soir.

## COORDONNATEUR DE PRODUCTION

Relevant du Vice-Président des Opérations Manufacturières, division système, vous aurez la responsabilité de planifier, organiser et diriger l'ensemble des activités relatives à la production afin de respecter le calendrier de production. Vous devrez également maintenir d'excellentes relations avec le personnel de production et des collaborateurs à l'interne. De plus, vous devrez faire preuve de flexibilité dans un environnement où les priorités peuvent changer rapidement.

En plus d'une bonne expérience en gestion, vous possédez un diplôme collégial pertinent ajouté à une expérience pertinente d'au moins cinq années à titre de Coordonnateur de production. Vous êtes une personne énergique et dynamique recherchant un défi stimulant au sein d'une entreprise reconnue où l'esprit d'équipe et le sens de l'organisation sont essentiels.

**Triton Electronik** est fière de ses employés et, en conséquence, offre des possibilités de perfectionnement professionnel ainsi qu'une rémunération concurrentielle.

**Triton Electronik** souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.

Veillez nous faire parvenir votre curriculum vitae à :

**Triton Electronik / Service des Ressources Humaines**

559, boul. Industriel, St-Eustache (Québec) J7R 6C3

Télécopieur : 450-491-7415

Courriel électronique : [m.paquette@triton-electronik.com](mailto:m.paquette@triton-electronik.com)

Nous remercions tous les postulants pour leur intérêt. Seules les personnes sélectionnées seront contactées.

La station de radio communautaire montréalaise  
CIBL-FM sollicite des candidatures pour le poste de  
**DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)**

**Tâche :**

Sous l'autorité du Conseil d'administration, conformément aux valeurs et à la mission de la station, assure le bon fonctionnement des opérations, gère les ressources humaines, matérielles et financières, assure la concordance entre les activités de la station et le cadre réglementaire où elle opère, contribue à l'élaboration du plan stratégique, participe au plan de relance, peut représenter la station auprès de diverses instances externes.

**Exigences spécifiques :**

Connaissance du milieu radiophonique en général et de son cadre juridique et réglementaire, connaissance des méthodes et sources de financement du secteur, aptitude à travailler avec des bénévoles.

**Conditions d'emploi :**

Poste permanent à horaire variable. Entrée en fonction souhaitée : septembre. Salaire de 35,000 à 40,000\$. Les personnes intéressées doivent faire parvenir leur curriculum vitae sous pli confidentiel d'ici le lundi 12 août :

Concours direction générale  
CIBL 101,5 FM  
1691 Pie IX  
Montréal, Québec  
H1V 2C3

**CDEC**

Centre-Sud / Plateau Mont-Royal  
Corporation de  
Développement  
Économique et  
Communautaire

**PERSONNE CONSEILLÈRE  
EN GESTION ET FINANCEMENT**

La CDEC Centre-Sud / Plateau Mont-Royal qui a pour mission d'agir sur l'amélioration de la qualité de vie de la population de son arrondissement en favorisant la concertation et en suscitant la prise en charge du développement économique et social par les individus, les organismes, les entreprises et les institutions de son territoire est actuellement à la recherche d'une personne conseillère en gestion et financement.

**Fonction du poste**

- Soutenir et conseiller les entreprises dans leurs démarches (démarrage, consolidation, développement) en ce qui a trait à la définition et à la conception des projets, à la préparation de leurs dossiers et à la recherche de financement.
- Évaluer les demandes d'aide financière et recommander les dossiers.
- Faire le suivi des entreprises financées.
- Concevoir et mettre en application des outils d'intervention auprès des entreprises.
- Réaliser les activités planifiées dans le cadre des programmes et/ou des fonds relatifs aux services à l'entrepreneuriat accessible à la clientèle de la CDEC et en faire le suivi.

**Exigences**

- Diplôme universitaire en administration (avec option finance ou comptabilité) ou expérience équivalente.
- Trois (3) ans d'expérience conseillère dans le pré-démarrage, le démarrage et le financement de petites entreprises.
- Maîtrise du français parlé et écrit.
- Connaissance de l'anglais parlé et écrit, un atout.
- Capacité de travailler en équipe.
- Compréhension de la problématique du développement de la main-d'œuvre et connaissance des enjeux économiques et sociaux.
- Connaissance des réalités socio-économiques, politiques et culturelles de la clientèle de la CDEC.
- Connaissance des quartiers Centre-Sud, Plateau-Mont-Royal, Saint-Louis/Mille-End, un atout.
- Connaissance de l'informatique et de l'environnement Windows et maîtrise des logiciels de traitement de texte et de tableaux.
- Connaissance des fonds de capital de risque et des ressources financières publiques et privées pour l'entrepreneuriat.

**Conditions de travail**

- Poste permanent de 5 jours/semaine;
- Salaire et avantages sociaux selon la convention collective en vigueur.

Faire parvenir votre curriculum vitae avant le 23 août 2002 à/s :

du Comité de sélection  
CDEC Centre-Sud / Plateau Mont-Royal  
3565, rue Berri, bureau 200 Montréal (Québec) H2L 4G3

Seules les personnes retenues pour une entrevue seront contactées.

Pragma Groupe-Conseil Inc., cabinet conseil en développement organisationnel, recherche pour sa cliente, une entreprise de fabrication de peintures industrielles, un(e) professionnel(le) dynamique chevronné(e) ou en début de carrière, qui désire relever un défi à sa mesure à titre de :

**Contrôleur**

Localisé dans la région de Châteauguay, relevant du président-directeur général, vous contribuez à l'atteinte des objectifs en prenant charge de l'ensemble des activités reliées à la comptabilité, les finances et les ressources humaines de l'entreprise.

Dans la réalisation de votre défi, vous serez responsable, entre autres, de la supervision des commis, de la production des états financiers, de l'établissement et du suivi des budgets, des bilans prévisionnels, des transactions comptables ainsi que du soutien administratif relié à la gestion des ressources humaines de l'entreprise.

Si vous recherchez les défis, faites preuve de leadership, êtes organisé et autonome, faites-nous parvenir votre curriculum vitae par courriel au plus tard le 21 août 2002, à l'attention de :

Pragma Groupe Conseil Inc.

Concours : PV-02-08-02

Courriel : CV@pragmagroupeconseil.com

Le candidat idéal possède une formation universitaire en administration des affaires – comptabilité, possède le titre de CA., jumelée à une expérience de 3 à 5 ans acquise au sein d'une PME et démontre des réalisations concrètes dans un contexte d'entreprise en progression rapide. Évidemment, le bilinguisme est une compétence nécessaire.



PRAGMA  
GROUPE-CONSEIL

**Chef d'équipe - Gestion privée globale**

À titre de chef d'équipe, vous dirigerez les employés et les activités du Groupe des services aux sociétés de portefeuille au sein de l'équipe des Services spécialisés, en administrant tous les comptes de sociétés de portefeuille de façon efficace. Vous participerez et apporterez votre soutien à toutes les initiatives de vente et marketing. Vous offrirez au personnel des évaluations de rendement et des séances de formation.

**Principales responsabilités du poste:**

- Responsable de tous les employés du Groupe des services aux sociétés de portefeuille, et agit auprès d'eux à titre de guide et de formateur.
- Vérifie toutes les déclarations d'impôt et les états financiers préparés par les agents à la comptabilité.
- Prodigue des conseils fiscaux, s'il y a lieu, au personnel de la société de portefeuille et aux équipes des services spécialisés.
- Étudie et analyse régulièrement les lois fiscales.
- Partage la responsabilité de la croissance des affaires avec les sociétés de portefeuille de la région.
- Prépare des présentations professionnelles de vente aux clients.
- Veille à ce que les règles et modalités de la société en matière de services aux sociétés de portefeuille et de comptes en fiducie soient communiquées et observées.
- Vérifie et assure la résolution rapide de problèmes relevés dans les vérifications de comptes et de succursales, dans les découverts et dans les autres rapports de gestion.

**Compétences requises:**

- Baccalauréat avec titre de comptable professionnel
  - 2 à 5 ans d'expérience pertinente en fiscalité et en comptabilité, de préférence dans la prestation de services aux sociétés de portefeuille
  - Connaissance approfondie des lois de l'impôt sur le revenu (particuliers et sociétés), de la comptabilité fiduciaire, de la gestion de portefeuilles, des placements, des services financiers et du secteur des valeurs mobilières
  - Excellentes aptitudes pour la communication écrite et orale (anglais et français)
- Si vous êtes intéressé(e) à jouer ce rôle stimulant, nous vous invitons à postuler en ligne en visitant notre site Internet [www.rbc.com/carrieres](http://www.rbc.com/carrieres).

**Conseillers en logiciels de gestion**

3 à 5 années d'expérience comme  
estimeur, représentant, gérant de projet/usine  
ou administrateur comptable dans  
un de nos secteurs de spécialisation :

- construction
- distribution industrielle
- production

Depuis 1978, ICC développe des logiciels de gestion complets dans des industries spécifiques. Nos logiciels sont utilisés quotidiennement par plus de 6,000 usagés, dans plus de 50 entreprises majeures canadiennes.



Service des  
ressources humaines  
ICC Technologies  
(800) 363-7252

MONTRÉAL / QUÉBEC / SHERBROOKE [www.icc.qc.ca](http://www.icc.qc.ca)

**CONVERGENCE**  
Emplois  
CARRIÈRES LES AFFAIRES  
[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

Un outil précieux tant pour les chercheurs d'emploi que pour les organisations qui recrutent.

**PRÉPAREZ LA RENTRÉE !**

**CAHIER SPÉCIAL**

**Recrutement**  
Réservez dès maintenant

**Ne manquez pas ce cahier**  
dans le journal LES AFFAIRES du 7 septembre 2002

**REPÈRES**  **Emplois**

**CARRIÈRES**

LES AFFAIRES

[www.lesaffaires.com](http://www.lesaffaires.com)

Le détail de chaque poste sur le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com)

Visitez le site [www.reperes-emplois.com](http://www.reperes-emplois.com).

Cliquez sur recherche avancée,  
insérez votre numéro de référence  
et le tour est joué !

Ce site est gratuit pour les chercheurs d'emplois.

**Agroalimentaire**

Directeur administratif  
Union des producteurs agricoles  
emploi@upa.qc.ca  
Ressources humaines  
555, boul. Roland-Therrien  
Longueuil, Qué., J4H 3Y9  
Télec.: 450-463-5203  
B122.12.02.3

Réf:35106V

Rep. ventes au détail  
Le Commensal  
rh@commensal.com

Réf:35316

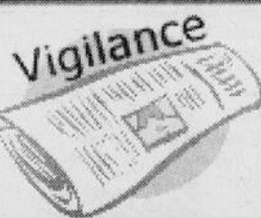
Service des ress. humaines  
3737, Grande Allée  
Boisbriand, QC, J7H 1M6  
Télec.: (450) 979-3369

**Associations / syndicats**

Dir. Service économie/marchés  
AMBSQ  
info@sciage-lumber.qc.ca  
Bureau 200  
1175, avenue Lavigerie  
Sainte-Foy, QC, G1V 4P1

Réf:35274

Abonnez-vous  
gratuitement à



« Inscrivez-vous  
gratuitement à notre service  
**Vigilance Internet** et recevez  
chaque semaine la liste de tous  
les emplois offerts selon  
les critères de votre choix. »

Traducteur principal/réviseur  
CGA Canada  
hr@cga-canada.org  
Ressources humaines  
700 - 1188 West Georgia Street  
Vancouver, QC, V6E 4A2

Réf:35265

Télec.: (604) 605-5016

**Commerce / Distribution**

Resp. serv. technique  
Emballages Jean Cartier inc.  
ressources.humaines@embjc.com  
Ressources humaines  
2325 boul. Industriel  
St-Césaire, QC, J0L 1T0  
Télec.: (450) 469-4828

Réf:35320

Resp. des listes de pièces  
Gecko électronique inc.  
reshumaines@gecko-electronic.com  
Départ. des ress. humaines  
450, des Canetons  
Québec, QC, G2E 5W6  
Télec.: (418) 872-0920

Réf:35308

Cons. ress. humaines  
Réno-Dépot  
rh@renedepot.com  
Ressources humaines  
7240 rue Waverly  
Montréal, QC, H2R 2Y8  
Télec.: (514) 270-8141  
2002-145

Réf:35295

Superv. régional des ventes  
Thyme maternité  
hr@shrm.com  
Mme Marie-Chantale Delarue  
Télec.: (514) 729-3018

Réf:35264

**Communications et médias**

DIRECTEUR(TRICE) GÉNÉRAL(E)  
CIBL 101,5 FM  
Concours direction générale  
1691 Pie IX  
Montréal, Qc, H1V 2C3

Réf:35261P

**Construction et matériaux**

Estimateur/Chargé de projet  
P&R Desjardins Construction inc.  
prd@prd.qc.ca  
Ressources humaines  
Madame Mireille Bourdeau  
623 rue Stinson  
Ville Saint-Laurent, QC, H4N 2E1  
Tel.: (514) 748-1234

Réf:35248

Pour annoncer : Hervé Jouffroy (514) 392-2085 ou Hugo Lachance (514) 392-4126

**Développement économique**

Coordonnateur-coordonnatrice  
Fonds commun d'emprunt Mauricie  
lynn.ocain@ecof.qc.ca  
Comité de sélection  
763, rue St-Maurice  
Trois-Rivières, Qc, G9A 3P5

Cons. gestion et financement  
CDEC Centre-Sud/Plateau Mt-Royal  
Comité de sélection  
3565, rue Berri  
bureau 200  
Montréal, Qc, H2L 4G3

**Domaine culturel**

Agent de dév. culturel  
MRC de Bécancour  
3689, boul. Bécancour  
Bécancour, Qc, G9H 3W7

**Éducation**

Tech. en administration  
Comm. Scol. de Montréal  
Mme Linda Di Giacomo  
Service des ress. humaines  
3737, rue Sherbrooke Est  
Montréal, Qc, H1X 3B3

Enseignant  
Comm. Scol. du Fer  
Ressources humaines  
Solange Turgeon  
30 rue Comeau  
Sept-Îles, Qc, G4R 4N2  
Télec.: (418) 964-2744  
E-0203-001

Aide pédagogique  
Le Collège des Laurentides  
lherube@cstj.net  
Ressources humaines  
455 rue Fournier  
Saint-Jérôme, Qc, J7Z 4V2  
Télec.: (450) 436-7348

**Électronique**

COORDONNATEUR DE PRODUCTION  
Triton Electronik  
m.paquette@triton-electronik.com  
Service des Ressources Humaines  
559, boul. Industriel  
St-Eustache, Qc, J7R 6C3  
Télec.: (450) 491-7415

**Fabrication**

**L'offre de la semaine**

Dir, technologie information  
Société manufacturière  
cy@illicohodes.com  
Publicité ILLICO-HODES inc.  
281, rue Saint-Paul Est  
3e étage  
Montréal, Qc, H2Y 1H1  
Télec.: (514) 874-0527  
02-375

Contrôleur  
PRAGMA GROUPE CONSEIL INC.  
cv@pragmagroupeconseil.com  
Dossier PV 02-08-02  
PV 02-08-02

Spéc. électronique, soutien  
AGFA inc.  
humanresources.ca@ca.agfa.com  
Ressources humaines  
77 rue Belfield  
Toronto, Qc, M9W 1G6  
Télec.: (416) 245-9053

Tech. électronique/autom.  
Albany International Can. inc.  
ressources.humaines.ca@abint.com  
Ressources humaines  
300 rue Westmount  
Cowansville, Qc, J2K 1S9

Magasinier  
AMF Canada  
sbegin@etmw.com  
Ressources humaines  
1025 rue Cabana  
Sherbrooke, Qc, J1K 2M4  
Télec.: (819) 563-9562

Ing. en mécanique ou chimie  
Grace Canada inc.  
patricia.haworth@grace.com  
Mme Patricia Haworth  
42, rue Fabre  
Valleyfield, Qc, J6S 4K7  
Télec.: (450) 373-4533

Directeur d'usine  
Produits Cari-All inc.  
cernst@cari-all.com  
Ressources humaines  
171 avenue Marien  
Montréal, Qc, H1B 5V1

Directeur qualité  
Tafisa Canada  
tafisa@tafisa.ca  
Service des ress. humaines  
4660, rue Villeneuve  
Lac-Mégantic, Qc, G6B 2C3  
Télec.: (819) 583-2931

Tech. en comptabilité  
TLD Canada inc.  
Ressources humaines  
800 rue Cabana  
Sherbrooke, Qc, J1K 3C3  
Télec.: (819) 566-2944

Inspecteur de qualité  
Usinatech inc.  
jstonge@usinastech.com  
Ressources humaines  
1099 rue Belmont  
C.P. 130  
Melbourne, Qc, J0B 2B0  
Télec.: (819) 826-3425

**Génie**

Technicien  
Laboratoire B-Sol Ltée  
bsolbc@globetrotter.qc.ca  
Ressources humaines  
50 av. William Dohel  
Baie-Comeau, Qc, G4Z 1T7  
Télec.: (418) 296-4247

**Gestion**

Arbitrage/négociateur  
Gestion Fonds prof. inc.  
sgareau@fpq.qc.ca  
M. Éric Bernard  
2 Complexe Desjardins  
Tour E. 31e ét.  
Montréal, Qc, H5B 1C2

Sup., adm. fin. propriétés  
Ivanhoé Cambridge  
rh@ivanhoecambridge.com  
Ressources humaines  
413 rue Saint-Jacques  
7e ét.  
Montréal, Qc, H2Y 3Z4  
Télec.: (514) 841-7795  
Réf.: 3918

**Gouvernement / Municipal**

Dir. ex. dév. produits  
Comm. Can. du tourisme  
hr@ctc.ctc.ca  
Ressources humaines  
55 rue Metcalfe #600  
Ottawa, Qc, K1P 6L5  
Télec.: (613) 941-9232

Chef de secteur  
Régie des instal. olympiques  
lyne.cote@rio.gouv.qc.ca  
Direction des ress. humaines  
4141, ave. Pierre-De Coubertin  
Montréal, Qc, H1V 3N7

Directeur général  
Ville de Lorraine  
j-y.pilin@videotron.ca  
Jean-Yves Pilon & Ass.  
1880 rue Sauvé  
Brossard, Qc, J4X 1L1  
Télec.: (450) 466-9318

Dir. Serv. sécurité incendie  
Ville de Nicolet  
M. Frank Vallée  
Directeur général  
180, rue de Monseigneur-Panet  
Nicolet, Qc, J3T 1S6

Dir. adj. serv. techniques  
Ville de Plessisville  
info@ville.plessisville.qc.ca  
M. Jean Marcoux, dir. gén.  
1700 rue Saint-Calixte  
Plessisville, Qc, G6L 1R3  
Télec.: (819) 362-6421

**Informatique**

Conseillers logiciels gestion  
ICC Technologies  
Service des ressources humaines  
Tel.: (800) 363-7252

Cons. en informatique  
Coopsco  
coopsco@coopstel.qc.ca  
Ressources humaines  
2500 blv. Université

#B5-1014  
Sherbrooke, Qc,

**Institutions financières**

V-P Exploitation technologies  
FIDUCIE DESJARDINS  
ressources.humaines@fiduciedesjardins.com  
Ressources humaines  
C.P. 34, succ. Desjardins  
1 Complexe Desjardins  
Montréal, Qc, H5B 1E4  
Télec.: (514) 285-5459  
2002-9256

Chef d'équipe-Gestion privée  
RBC Groupe Financier

**Meuble**

Commis, serv. clientèle  
Meubles GEMO  
M. Jean-Guy Racine  
633 rue Dufferin  
Granby, Qc, J2G 8C9  
Télec.: (450) 372-5432

**Mines et métaux**

Gérant de projet senior  
Société minière Raglan du Québec  
120, avenue de l'Aéroport  
Rouyn-Noranda, Qc, J9X 5B7  
Télec.: 819-797-0531  
REQ 02-080

**Pharma / biotechnologie**

Chef Direct. Financier (CFO)  
Raymond Chabot Ressources Humain  
recherchedecadres@recrutement.ca  
Ressources humaines  
888, rue St-Jean  
Québec, Qc, G1R 5H6  
Tel.: 418-647-3227 Télec.: 418-647-3241  
3276

Gest. Affaires Prof.  
Apotex inc.  
sblackbu@apotex.com  
Madame Suzie Blackburn  
Télec.: (514) 421-2120

**Ressources humaines**

Distributeurs Est du Canada  
GUAY, LABELLE & ASSOCIÉS INC.  
cv@guay-labelle.com  
RESSOURCES HUMAINES  
Madame Cécile Bois  
Télec.: (514) 875-2012  
dossier 0208

**Santé**

Orthophoniste  
CLSC Méro  
Services administratifs  
Bureau 500  
1801, de Maisonnette Ouest  
Montréal, Qc, H3H 1J9

Directeur général  
Inst. Nazareth & Louis-Braille  
Mme Marjolaine Poulin  
Case postale 304  
Succursale Longueuil Principale  
Longueuil, Qc, J4K 4Y3

Conseiller en gestion  
La Clinique Méd. ind. prév. Qc.  
jcuffley@cmipq.com  
Télec.: (514) 931-0437

Conseiller/service financier  
La Clinique Méd. ind. prév. Qc.  
jcuffley@cmipq.com  
Télec.: (514) 931-0437

Dir. des soins infirmiers  
Le Cnt. santé Basse-Côte-Nord  
daniel\_frigon@sss.gouv.qc.ca  
Ressources humaines  
C.P. 130  
Blanc-Sablon, Qc, G0G 1W0  
Télec.: (418) 461-2731

**Services (Divers)**

Dir. des programmes  
Féd. Sport Étudiant  
Direction générale  
4545 av. Pierre-de-Coubertin  
C.P. 1000 succ. M.  
Montréal, Qc, H1V 3R2

Notaires (2)  
Maple Trust

**Placement étudiant du Québec  
Emplois et stages pour étudiants**

Réceptionniste  
Montérégie  
Réf. PEQ : 260 0945  
Réf. Internet : 35245

Secteur médical  
Montérégie  
Réf. PEQ : 212 4104  
Réf. Internet : 35230

Tailleur de sapin  
Montérégie  
Réf. PEQ : 260 0814  
Réf. Internet : 35246

Agent de recherche  
Montréal  
Réf. PEQ : 260 0290  
Réf. Internet : 35239

Conseiller vendeur  
Montréal  
Réf. PEQ : 259 9242  
Réf. Internet : 35238

Conteur/promoteur  
Port-Cartier  
Réf. PEQ : 2551820-E09  
Réf. Internet : 35255

Stagiaire international 1  
Québec  
Réf. PEQ : 2377197-E03  
Réf. Internet : 34857

Stagiaire international 4  
Québec  
Réf. PEQ : 2377197-E03  
Réf. Internet : 34864

Dessinateur/trice  
Rimouski  
Réf. PEQ : 2601600-E01  
Réf. Internet : 35256

Agent/e de publicité  
Sherbrooke  
Réf. PEQ : 2406410-E05  
Réf. Internet : 35162

Préposé(e) à l'inventaire  
Sherbrooke  
Réf. PEQ : 2543174-E05E  
Réf. Internet : 34855

Représentant/e sur la route  
Sherbrooke  
Réf. PEQ : 2477674-E05  
Réf. Internet : 35233

Serveur/euse  
St-Michel-des-Saints  
Réf. PEQ : 2576710-E14  
Réf. Internet : 34989

Soudeur-Monteur  
Trois-Rivières  
Réf. PEQ : 2556012-E04  
Réf. Internet : 35242

**Envoyez votre curriculum vitae à :**

**Québec**  
800, place D'Youville, 4<sup>e</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5Z5  
Télec. : (418) 643-7901  
Affichage.PEQ@mic.gouv.qc.ca

**Montréal**  
380, rue Saint-Antoine Ouest, étage MEZ  
Montréal (Québec) H2Y 3X7  
Télec. : (514) 873-2521  
Affichage\_MTL.PEQ@mic.gouv.qc.ca

**Pour se renseigner ou afficher des postes,  
communiquiez avec le PEQ au 1 800 463-2355**

[www.emploi-etudiant.qc.ca](http://www.emploi-etudiant.qc.ca)



michelboutconsulting@hotmail.com  
M. Michel Boutet, Consulting  
Suite 717  
225, Davisville Road  
Toronto, ON, M4S 1G9

Tech. comptable  
Méga Québec  
gilles.maheux@qc.aira.com  
Ressources humaines  
Télec.: (418) 622-2622

Gérant de territoire/Montréal  
Praxair inc.  
Ressources humaines  
3200 Pitfield  
St-Laurent, Qc, H4S 1K6  
Télec.: (514) 856-7321

Thanatologue/Thanatopracteur  
Résidences funéraires Goyer Ltée  
rene.goyer@res-fun-goyer.com  
Direction des ress. humaines  
147, boul. Arthur Sauvé  
St-Eustache, Qc, J7P 2A4

Dir. serv. financiers  
Samson Bélair Deloitte & Touche  
ltremblay@deloitte.ca  
M. Paul Grimard  
110 rue Racine Est  
C.P. 730  
Chicoutimi, Qc, G7H 5E1

Architecte  
Terra Incognita  
tincognita@compuserve.com  
Ressources humaines  
Télec.: (514) 847-2241  
TER 030802-01

Secrétaire-réceptionniste  
XPLUB  
jbeauchesne@xpub.net  
M. Jacques Beauchesne  
Télec.: (418) 683-5551

**Services communautaires**

Adjointe administrative  
Coopérative La Maisonnie  
690, rue Mgr-Panet  
Nicolet, Qc, J3T 1W1

Prof. de recherche  
CORAMH  
Anne Vigneault

305 St-Vallier  
C.P. 257  
Chicoutimi, Qc, G7H 5H6

Éducateur(trice)  
CPE La Nichée  
2725 ch. Ste-Foy  
Ste-Foy, Qc, G1V 4G5

Président, dir. gén.  
YMCA, Montréal  
execsearch.montreal@ca.pwcglobal.com  
Serv. recherche de cadres  
PricewaterhouseCoopers  
1250 boul. René-Lévesque O.#3500  
Montréal, Qc, H3B 2G4  
Télec.: (514) 205-5675  
Projet no CV-207001

**Télécommunications**

Représentant(e)  
Communication Plus  
pat@cplus.org  
Patrick Loiselle  
4420 rue Ouimet  
Sherbrooke, Qc,  
Télec.: (819) 563-0160

**Tourisme / hôtellerie /  
restauration**

Directeur  
Auberge Fort-Prével  
rh@sepaq.com  
M. Ghislain Bernard, Dir. RH  
Réseau Sépaq  
#180 - 801, ch. St-Louis  
Québec, Qc, G1S 1C1  
Télec.: (418) 643-8177  
Concours 42-02-01

**Transports / logistique**

Représentant des ventes  
SGT 2000 inc.  
bbellerose@sgt.qc.ca  
Ressources humaines  
354 route 122  
Saint-Germain, Qc, J0C 1K0  
Télec.: (819) 395-2868

# L'IMMOBILIER ET LA LOI

## L'histoire d'un locataire mal chaussé

Une négociation serrée du bail initial permet d'éviter les surprises au renouvellement



**Martin Bourassa**

[martin.bourassa@transcontinental.ca](mailto:martin.bourassa@transcontinental.ca)

**P**ropriétaire d'une entreprise spécialisée dans l'importation de chaussures, le montréalais **Jacques Meyer** a les deux pieds dans l'illégalité depuis le 1<sup>er</sup> juillet.

Puisque le bail de deux ans qui le liait à son propriétaire a pris fin sans qu'ils ne puissent s'entendre sur les clauses du renouvellement, M. Meyer a décidé de squatter le local commercial qu'il occupe maintenant depuis neuf ans.

Il souhaite demeurer à l'endroit même où il a fait sa renommée et investi quelques milliers de dollars en améliorations locatives, mais se dit incapable de défrayer l'aug-

mentation de 30 % que lui a signifié, en mai, le gestionnaire de l'immeuble.

Jusqu'à présent, les protestations du commerçant n'ont réussi qu'à ramener la hausse annoncée à 25 %, ce qu'il trouve encore nettement exagéré. D'autant plus que l'endroit n'a fait l'objet d'aucun investissement de la part du proprio ces dernières années. « Je ne comprends pas, dit M. Meyer. J'ai accepté une augmentation de 10 % au dernier renouvellement, mais celle-là est de trop. On me demande 500 \$ de plus chaque mois. C'est vraiment un non-sens. »

Comme il n'y a pas d'équivalent de la **Régie du logement** pour les baux commerciaux, Jacques Meyer a demandé une rencontre de la dernière chance avec le propriétaire de l'immeuble. Il se dit prêt à faire sa part, c'est-à-dire à accepter une augmentation de loyer de 20 % étalée sur deux ans. Il garde espoir.

### Bye bye le bail

Dans les faits, le propriétaire de l'immeuble a beau jeu. Rien ne l'oblige à mettre de l'eau dans son vin. Il pourrait entreprendre *illico* des mesures visant l'expulsion.

### Conseils des pros pour éviter les problèmes

- Prévoir les clauses de renouvellement de bail dès le bail initial
- Déterminer dans le bail un prix ferme au renouvellement
- Être le plus précis possible dans le libellé des clauses
- Prévoir le recours à un arbitre en cas de mésentente

TABLEAU : LES AFFAIRES

« Quand un tel bail expire, c'est toujours final bâton », illustre M<sup>e</sup> **Sylvie Bouvette**, responsable du département de droit immobilier au cabinet **Borden Ladner Gervais** à Montréal.

Si le bail commercial ne prévoit pas de clauses ou

d'options particulières, il n'y a donc pas de renouvellement de bail automatique aux conditions précédentes.

« Un bail commercial n'oblige aucune politesse, ajoute M<sup>e</sup> **Paul Mayer**, du cabinet **Fasken Martineau Dumoulin**. Le propriétaire n'a pas d'avis à donner à son locataire et peut lui imposer l'augmentation qu'il veut. La loi du marché prédomine. »

Pour éviter les mauvaises surprises, il suggère d'accorder une importance capitale à la rédaction du premier bail en se rappelant qu'il vaut mieux prévenir que guérir.

« Au premier bail liant les deux parties, le propriétaire est souvent plus souple. Il faut dès lors tenter de prévoir l'imprévisible. »

Selon M. Bouvette, le jeu de la négociation débute bien avant la signature du bail comme telle, soit dès l'offre de location. C'est à ce

**Le jeu de la négociation débute bien avant la signature du bail comme telle, soit dès l'offre de location. C'est à ce moment qu'il faut établir clairement les différentes clauses. Au renouvellement, un mauvais pacte peut coûter très cher.**

moment qu'il faut établir clairement les différentes clauses.

« Tout est négociable, précise M. **Richard Burgos**, du cabinet montréalais **Langlois Gaudreau**. Mais comme le premier bail part le bal, un mauvais pacte peut coûter très cher. »

Il est fortement conseillé par tous les juristes de fixer à l'avance les options du ou des renouvellements permettant de prolonger l'entente initiale selon des modalités précises. « La hausse peut-être établie à l'avance ou ajustée en fonction de l'indice des prix à la consommation ou de la juste valeur du marché. Il est aussi possible de prévoir le recours à un arbitre », signale M. Mayer, qui enseigne

d'ailleurs le droit immobilier à l'**Université McGill**.

Au sujet des options de renouvellement, là aussi la précision et la prudence sont de mise, fait remarquer **Michel Léonard**, président de la firme de courtage **Staubach** de Montréal.

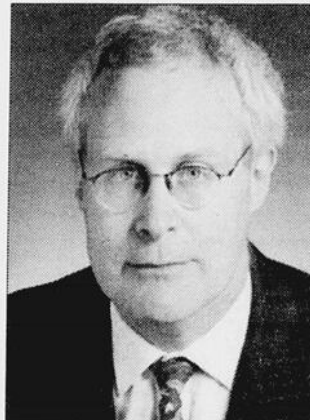
« Plus la formule pour établir la hausse du loyer est vague, moins elle aura de validité en cas de litige. Le terme *valeur du marché* demande des précisions. S'entendre à l'avance sur un prix ferme pour les baux futurs reste la solution la plus facile. » ■

**AUTRES TRUCS  
POUR ÉCONOMISER  
EN PAGE 29**

### SITES CLÉS

[lesaffaires.com](http://lesaffaires.com)

Tapez le mot suivant  
Immobilier



**M<sup>e</sup> Paul Mayer** croit qu'à la signature du premier bail, le propriétaire est plus souple : il faut alors prévoir l'imprévisible.

Profitez de notre expérience en  
**droit immobilier au Québec**

**Heenan Blaikie**

### DOMAINES D'EXPERTISE

Acquisition et assemblage  
Examen de titres  
Planification de projets - fiscalité, zonage, environnement  
Construction  
Financement et location  
Négociation et litige

**Montréal 514 846.1212** Max R. Bernard • Carole Gélinas  
Joel H. Goldberg • Manon Jolicoeur • Mariella Lo Papa • Michel Poirier  
Normand Quesnel • Chantal Sylvestre  
**Québec 418 524.5131** Éric Amyot • Gilles Warren  
**Sherbrooke 819 346.5058** Christian Dumoulin • Martin Lavoie • Lucie Thibodeau  
**Trois-Rivières 819 373.7000** Isabelle Moreau • Michel Perreault • Yves Rocheleau

# Il est plus facile que jamais de déduire des pertes locatives

Une décision de la Cour suprême donne le sourire aux propriétaires

**Martin Bourassa**

*martin.bourassa@transcontinental.ca*

Une décision récente du plus haut tribunal au pays va grandement faciliter la vie des propriétaires immobiliers qui envisagent d'inscrire des pertes locatives sur leur prochain rapport d'impôt. À la suite de l'arrêt Stewart rendu le 23 mai 2002, ils ne devraient plus avoir à se fendre en quatre pour aspirer à cette déduction fiscale.

La Cour suprême a en effet invalidé une décision du ministre du Revenu du Canada, qui refusait à un contribuable de déduire ses pertes pour le motif qu'il n'avait aucune expectation raisonnable de profit et donc aucune source de revenu. La décision de Revenu Canada avait été précédemment confirmée par la Cour canadienne de l'impôt et la Cour d'appel fédérale.

Le contribuable en question, **Brian J. Stewart**, avait acquis, à fort degré d'endettement, quatre unités de condos d'un projet immobilier en

consortium qui n'a pas rempli ses promesses de location.

## La décision

L'investisseur a tenté en vain de demander la déduction des pertes découlant principalement des frais d'intérêts élevés qui avaient été payés sur les sommes empruntées pour acheter les unités. Dans sa décision, la Cour suprême a statué que le critère de l'expectation raisonnable ne devrait pas être accepté comme critère pour déterminer si les activités d'un contribuable constituent une source de revenu.

« Au cours des dernières années, ce critère est devenu un outil d'application générale dont le ministre et les tribunaux se servent indépendamment des dispositions de la Loi pour évaluer après coup des décisions commerciales prises de bonne foi, ce qui constitue une dérogation au principe selon lequel les tribunaux devraient éviter d'établir des règles en matière de droit fiscal. »

L'arrêt renchérit en établissant

que lorsqu'une activité est clairement de nature commerciale, la recherche d'un profit par le contribuable est établie. « Il n'est pas nécessaire de pousser l'examen plus loin en analysant les décisions commerciales du contribuable (...) Refuser la déduction de pertes pour le seul motif que les pertes indiquent l'inexistence d'une entreprise comme source de revenu va à l'encontre du texte et de l'économie de la loi. »

En conséquence, énonce le tribunal, « une activité de location de bien qui ne comporte aucun élément d'usage ou d'avantage personnel pour le contribuable est nettement une activité commerciale. Par conséquent, l'appelant satisfait au critère d'appréciation de l'existence d'une source de revenu et peut déduire des pertes locatives. »

## Rassurer l'investisseur immobilier

Les fiscalistes et les avocats sont unanimes à saluer ce qu'ils considèrent comme une « excellente décision », même



Les fiscalistes et les avocats, comme M<sup>e</sup> François Auger, sont unanimes à saluer l'arrêt Stewart, « qui devrait rassurer les gens qui ont investi dans l'immobilier ». Cela fait plus de 15 ans que les contribuables se voyaient refuser cette déduction.

si elle arrive trop tard pour tous les contribuables qui se sont vus refuser cette déduction depuis 15 ou 20 ans.

« L'application était tellement confuse et subjective, il était à peu près temps que les tribunaux se réveillent, dit M<sup>e</sup> François Auger, avocat chez Osler Hoskin & Harcourt à Montréal. Auparavant, un investisseur immobilier ne pouvait jamais sortir

gagnant. Il se faisait taxer s'il faisait de l'argent et ne pouvait rien réclamer s'il avait le malheur d'en perdre. »

L'arrêt Stewart risque donc de reconforter bien du monde. « Dans l'immédiat, cela devrait rassurer les gens qui ont investi dans l'immobilier. C'est tellement facile de se casser la gueule et de porter des jugements après coup. »

Selon Pierre Lambert,

fiscaliste chez Ernst & Young, le critère de l'expectation raisonnable de profit était utilisé fréquemment à l'encontre des investisseurs. « Quand la perte locative dépassait les 10 000 \$, le contribuable était sujet à une vérification assurée et se faisait rentrer dedans à tous coups. On allait jusqu'à éplucher son plan d'affaires et à remettre en cause ses compétences personnelles. »

Un chalet, une dépense déductible ?

Par ailleurs, une zone grise subsiste toujours pour les propriétaires de chalet qui l'utilisent en partie à des fins personnelles l'été et le loue le reste de l'année. Ils devront faire la démonstration que son usage est principalement d'ordre commercial.

MM. Auger et Lambert s'entendent pour dire que cette décision pourrait toutefois donner lieu à une modification législative. « Comment Revenu Canada va réagir maintenant ? Nous devrions être fixés cet automne », conclut M. Auger. ■

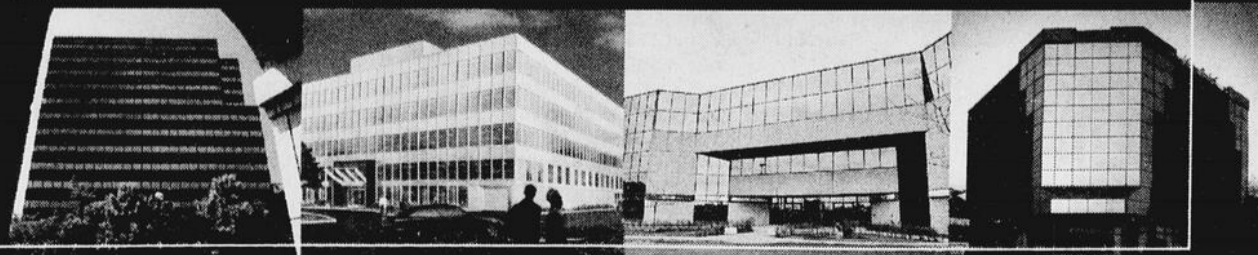
Une perspective  
unique.  
Un partenariat  
proliférique.

4200, boul. St-Laurent  
Montréal

5850, ch. de la Côte-de-Liesse  
Ville Mont-Royal

1205, boul. Ampère  
Boucherville

800, boul. Chomedey  
Laval



Le succès de notre association repose entre autres sur notre approche humaine et créative, ainsi que sur notre constante volonté de bien cerner et combler les besoins particuliers de nos clients, et ce, toujours dans l'intérêt commun des parties concernées.

Nous croyons sincèrement que la performance d'un immeuble dépend avant tout des gens qui y sont installés et de ceux qui y gravitent. C'est pourquoi nos philosophies, en tant que gestionnaire et propriétaire, se rejoignent parfaitement.

Antrev et Time Equities, Inc., votre garantie de succès !

**ANTREV**  
& **T**  
Time Equities, Inc.

4398, boul. St-Laurent, bureau 104  
Montréal (Québec) H2W 1Z5  
Tél. : (514) 499-1997 Téléc. : (514) 499-2004  
Courriel : info@antrev.com www.antrev.com

# Stratégie pour un bail à bon prix

Toute vérité est parfois bonne à dire

Martin Bourassa

[martin.bourassa@transcontinental.ca](mailto:martin.bourassa@transcontinental.ca)

Faire baisser le prix d'un bail commercial ou contester une augmentation du coût de son loyer n'est pas une mission impossible, mais c'est loin d'être évident. Le propriétaire a la plupart du temps le gros bout du bâton, à tout le moins le dernier mot.

M<sup>e</sup> Paul Mayer, avocat chez Fasken Martineau Dumoulin, suggère de jouer franc jeu. Pleurer et supplier son proprio demeure une stratégie intéressante, mais pas nécessairement la meilleure ! À son avis, il peut être rentable de s'asseoir et de discuter avec son propriétaire.

## Communiquer : un point de départ

« Si on est incapable de rencontrer ses obligations, il faut le dire. Beaucoup de propriétaires seront sensibles à cette démarche. Vos chances sont encore plus grandes si le proprio pense avoir de la difficulté à vous remplacer. Dans ce cas, il préférera un locataire qui rapporte un peu moins qu'un grand local vide. »

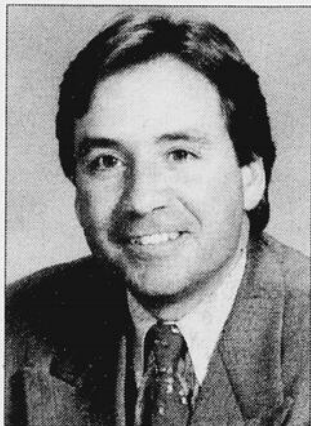
Une autre stratégie payante serait d'offrir au propriétaire quelque chose en retour. « S'il reste un an ou deux au bail actuel, un locataire peut demander une diminution temporaire et offrir de s'engager à plus long terme en retour.

mais à des conditions précises surtout si les problèmes ne sont que passagers. »

Si un locataire se voit dans l'obligation d'investir beaucoup d'argent dans l'achat d'équipements ou la mise à niveau de ses installations, il peut s'en servir comme pouvoir de négociation pour rouvrir ou prolonger son bail.

## Développer des arguments

Les chances de succès ne sont pas garanties, mais elles sont meilleures si le locataire présente un dossier intéressant et un passé irréprochable. « Le bon locataire qui est déjà sur place et qui veut renouveler son bail devrait être mieux traité qu'un tout nouveau, croit Michel Léonard, président de Staubach, une firme de courtage qui représente exclusivement les inté-



Michel Léonard : « Un bon locataire devrait pouvoir payer 10 % moins cher pour renouveler son bail. »

rêts des locataires. Il devrait pouvoir obtenir le juste prix du marché moins 10 %.

## Garder son locataire, un avantage important

M<sup>e</sup> Sylvie Bouvette, de Borden Ladner Gervais, estime qu'un propriétaire peut voir ou être amené à voir un net avantage à garder un ancien locataire. « Le propriétaire évolue en terrain connu et n'a pas à modifier les lieux en fonction d'un nouvel arrivant ou à chercher un nouveau locataire. C'est un aspect qui devrait entrer en ligne de compte au moment de renouveler un bail. »

Au jeu de la négociation, les locataires peu expérimentés peuvent souvent en payer le prix, reconnaît

M. Léonard. « Dans 95 % des cas, le bail va être à l'avantage du propriétaire. Conclure un bon bail suppose deux qualités, il faut être un bon rédacteur et un bon négociateur. Ce n'est pas donné à tout le monde. »

M<sup>e</sup> Richard Burgos, avocat chez Langlois Gaudreau ne lance pas la balle aux propriétaires pour autant. Le domaine commercial ne donne pas lieu, croit-il, aux situations abusives comme celles qui ont eu cours ces derniers temps au niveau résidentiel. « Il n'y a pas de réglementation au niveau commercial, mais on voit rarement des abus. Il y a actuellement un bon équilibre dans le marché. Cela dit les propriétaires sont avant tout des hommes d'affaires et les locataires ont tout intérêt à bien s'informer et à bien s'entourer avant de signer un document aussi important. » ■

# On a nos entrées dans des grandes villes du monde.

New York

Paris

Londres

Bruxelles

Vancouver

Toronto

Montréal

Washington

SITQ  
IMMOBILIER

groupe CDP

[www.sitq.com](http://www.sitq.com)

# L'hypothèque légale qui fait mal

Propriétaires et créanciers hypothécaires la craignent comme la peste

Martin Bourassa

[martin.bourassa@transcontinental.ca](mailto:martin.bourassa@transcontinental.ca)

Pour tout propriétaire d'immeuble, l'hypothèque légale n'est jamais présage de bonnes nouvelles. Elle est un signe de litige, voire une arme redoutable et très redoutée.

Pour les acheteurs de maisons neuves, ce recours légal visant à garantir les paiements des constructeurs, des sous-traitants ou des fournisseurs de matériaux suffit parfois à transformer le rêve en cauchemar. En fin de compte, elle peut vous faire perdre votre maison ou vous obliger à payer des travaux en double.

« Pour un propriétaire, une hypothèque légale est souvent synonyme d'emmerdement, même s'il est rare que l'on se rende jusqu'à la vente de l'immeuble en justice », reconnaît M<sup>e</sup> Jasmin Lefebvre, avocat chez De Grandpré Chait à Montréal.

Cette menace suffit par contre à troubler le sommeil de bien du monde puisqu'il

est possible de publier une hypothèque légale jusqu'à 30 jours après la fin des travaux, une étape du chantier qui est assez floue et qui prête souvent à bien des interprétations. « Pour les acheteurs, la crainte est réelle, reprend le notaire Louis-Philippe Hébert de l'étude Hébert Lafond et associés, de Repentigny. Des hypothèques légales, on risque d'ailleurs d'en voir de plus en plus cet automne. »

Selon lui, des promoteurs de projets résidentiels auraient été pris de court par la flambée récente des coûts et de la main-d'oeuvre.

« Certains ont signé, l'an dernier, des contrats pour des maisons « clé en mains » à 155 000 \$ sans prévoir qu'elles coûteraient 15 000 ou 20 000 \$ de plus à construire cet été. On devrait en voir planter plusieurs cet automne. »

Ce qui fait dire à Jasmin Lefebvre que toute personne qui fait des travaux de construction aurait intérêt à connaître le mécanisme juridique

touchant les hypothèques légales. « Un usage avisé peut faire la différence entre des travaux et des matériaux payés et d'autres qui ne le seront pas. »

## Devant le créancier hypothécaire

Selon cet avocat spécialisé en droit de la construction, la pratique est très bien implantée. Surtout depuis que le législateur a fait passer le privilège de l'hypothèque légale devant celui du créancier hypothécaire. L'entrepreneur est donc assuré d'être payé avant la banque. « Les entrepreneurs ont bien assimilé ce recours, ils seraient même fous de s'en passer », témoigne M. Lefebvre.

Ce qui peut donner lieu à des situations abusives surtout quand les parties ne s'entendent pas sur le coût des travaux supplémentaires. Il faut savoir qu'il est pas mal plus facile et rapide de publier une hypothèque légale que de s'en débarrasser.

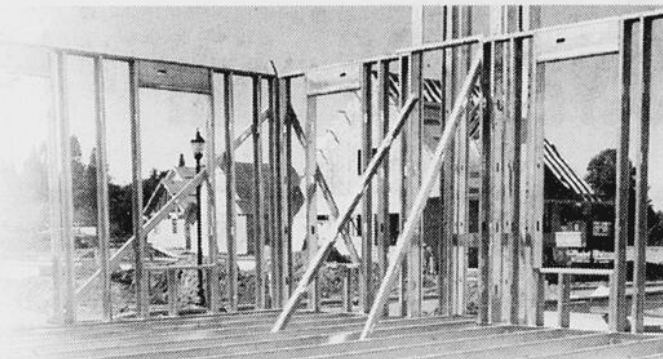
« Des sous-traitants peuvent

avoir tendance à tirer sur la gachette rapidement ou à publier une hypothèque légale même s'ils savent qu'ils ont outrepassé les délais (ou n'ont tout simplement pas énoncé leur contrat comme il se doit). Elle peut servir de moyen de pression pour se faire payer une créance », fait remarquer M<sup>e</sup> Normand D'Amour, avocat au cabinet montréalais Pouliot Mercure.

## D'égal à égal

Un amendement récent à la législation en vigueur a aussi modifié sensiblement les règles du jeu en matière d'hypothèque légale. Depuis le 13 juin dernier, les créanciers ne peuvent se faire rembourser les honoraires extrajudiciaires pour les services professionnels (frais d'avocats, expertise, etc.) qu'il ont engagés pour recouvrer les sommes dues.

« Cet amendement rétablit l'équilibre puisque la jurisprudence avait tendance à avantager les sous-traitants quand ils avaient gain de cause. Gagne ou perd, chaque



partie doit maintenant payer ses choses sans espoir de dédommagement. »

Pour éviter que les abus se multiplient, un comité formé de notaires et de représentants du ministère de la Justice devait débattre de solutions. Malheureusement, ce comité n'a pas encore vu le jour, a confié Pierre Régner, directeur des communications au ministère de la Justice.

## Les solutions sur la table

Cela dit, les solutions existent pour éviter que le nouveau propriétaire se trouve coincé au milieu d'un conflit entre entrepreneur et sous-traitants, fait valoir le notaire Hébert. L'une d'elles voudrait que l'on confie au notaire toute la gestion des paiements lors de la construction ou de la rénovation d'un immeuble résidentiel. Une autre solution

serait d'amender la loi de façon à interdire le droit de publier une hypothèque légale après la transaction notariée entre le promoteur et le particulier. Cette façon de procéder obligerait ainsi le sous-traitant à utiliser et signifier son recours lorsque l'immeuble appartient toujours au promoteur, dégageant ainsi l'acheteur.

Mais la meilleure protection demeure encore et toujours la vigilance. Payer par étape, prévoir les retenues et les réserves nécessaires, exiger des quittances pour chaque paiement et entretenir une bonne communication avec tous les intervenants du chantier. Il faut aussi se méfier des belles promesses et même des déclarations assermentées.

« Un gars mal pris est prêt à faire, à dire et à signer n'importe quoi », conclut le notaire Hébert. ■

## Solutions pour l'immobilier

Stikeman Elliott met à votre disposition, à travers le Canada et le monde, des équipes reconnues pour leur savoir-faire au service de l'industrie immobilière.

Ces équipes mettent tout en oeuvre pour donner une valeur ajoutée considérable aux affaires de leurs clients en tirant partie de l'excellence de ses professionnels spécialisés, notamment en fiscalité, et de leur expérience en matière transactionnelle.

Depuis maintenant 50 ans, Stikeman Elliott fournit des solutions rentables et une gestion optimale des mandats qui lui sont confiés.

Pour plus d'informations, contactez-nous au (514) 397-3000

Me Viateur Chénard  
[vchenard@stikeman.com](mailto:vchenard@stikeman.com)

STIKEMAN ELLIOTT

[www.stikeman.com](http://www.stikeman.com)

MONTREAL

TORONTO

OTTAWA

CALGARY

VANCOUVER

NEW YORK

LONDRES

HONG KONG

SYDNEY

# Pour tout savoir sur les hypothèques légales

Elles font désormais partie du quotidien des entrepreneurs et des propriétaires

L'hypothèque légale des entrepreneurs en construction est une arme redoutable visant à garantir à ces derniers les paiements leur étant dus pour les travaux réalisés dans un immeuble. Elle se rattache à l'immeuble où les travaux ont été réalisés et l'affecte.

## Qu'est-ce que c'est ?

L'hypothèque légale est un mécanisme de garantie des créances des constructeurs, rénovateurs et fournisseurs de matériaux découlant de leurs travaux réalisés dans un immeuble. Elle se rattache à l'immeuble où les travaux ont été réalisés et l'affecte.

Les créances sont garanties par l'hypothèque du fait que celle-ci permet ultimement de faire vendre l'immeuble en justice. Le fruit de la vente est alors affecté au paiement de la créance. L'hypothèque demeurera en place même si l'immeuble est vendu une ou plusieurs fois. C'est ce qu'il est convenu d'appeler le « droit de suite ». L'hypothèque légale des constructeurs a priorité sur l'hypothèque conventionnelle des prêteurs hypothécaires.

## Les bénéficiaires

De façon générale, les bénéficiaires de l'hypothèque légale sont l'entrepreneur, général ou spécialisé, l'ouvrier, l'architecte, l'ingénieur et le fournisseur de matériaux.

Notons que la Loi sur le bâtiment du Québec prévoit la possibilité de faire radier l'hypothèque d'un entrepreneur qui ne serait pas détenteur d'une licence valide de la Régie du bâtiment.

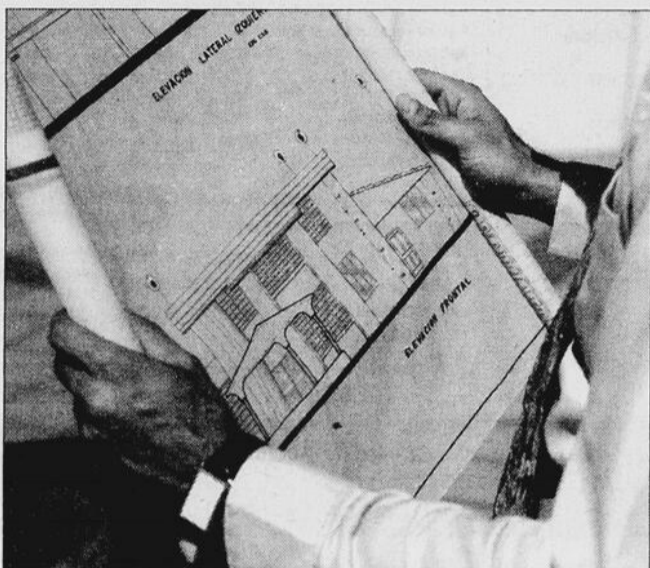
## Les travaux et les matériaux visés

Les travaux qui donnent droit de publier une hypothèque légale sont les travaux de construction, de rénovation ou d'agrandissement qui apportent une plus value à l'immeuble.

Habituellement, seuls les travaux commandés par le propriétaire lui-même offrent la possibilité de publier une hypothèque légale. Les travaux commandés par le simple locataire d'un immeuble ne se prêtent pas à l'ouverture d'une hypothèque de constructeur ou de fournisseur de matériaux.

## La dénonciation du contrat

Si l'hypothèque légale de celui qui contracte directement avec le propriétaire naît dès la conclusion du contrat, l'hypothèque légale des intervenants n'ayant pas de lien direct avec le propriétaire est soumise à une formalité d'avis. Par exemple, le sous-



traitant d'un entrepreneur général ou le fournisseur de matériaux qui vend à un entrepreneur n'ont pas de lien direct avec le propriétaire.

L'avis constitue une dénonciation au propriétaire de l'immeuble de l'existence d'un contrat de fourniture de matériaux ou de sous-traitance dans le cadre d'un projet où le propriétaire a pu contracter uniquement avec un entrepreneur général.

Cet avis doit être écrit et il doit décrire sommairement le contrat obtenu, son prix et l'intention de celui qui donne l'avis de se prévaloir de l'hypothèque légale. Celui qui transmet l'avis a la charge de prouver qu'il a été reçu.

## Une précaution

La dénonciation du contrat a pour but de permettre au propriétaire d'effectuer les retenues monétaires suffisantes pour couvrir la valeur des hypothèques qui pourraient être publiées sur son immeuble. Dans le même esprit, il permet au propriétaire d'identifier de quel intervenant il doit exiger les quittances avant d'effectuer un paiement à son entrepreneur général.

## Le délai de publication

Le créancier est soumis à un délai obligatoire pour la publication de son hypothèque légale au Bureau de la publicité des droits. Ce délai est de 30 jours à compter de la fin de tous les travaux prévus au projet de construction.

Celui qui publie une hypothèque légale doit en informer le propriétaire par un avis transmis par huissier.

## Le préavis d'exercice

À défaut par le détenteur de l'hypothèque publiée d'exercer son droit contre l'immeuble, elle s'éteindra six mois après la fin des travaux.

Pour faire survivre son hypothèque au-delà de cette période, le détenteur doit faire publier un « préavis d'exercice d'un droit hypo-

thécaire » et en aviser le propriétaire. Ce préavis informe le détenteur de l'hypothèque de se prévaloir de sa garantie. Le document est signifié au propriétaire et publié au Bureau de la publicité des droits.

## La retenue

La retenue constitue un mécanisme de protection qui évite la publication d'hypothèques légales sur l'immeuble par des sous-traitants ou des fournisseurs. Elle permet

de les radier sans avoir à payer en double les travaux lorsqu'elles ont été publiées.

## La clause de renonciation

Il est aussi possible au propriétaire de conclure une convention de renonciation à l'hypothèque légale avec

l'entrepreneur. Elle n'est pas une renonciation au droit de « publier » une hypothèque puisque ce serait illégal au sens de l'article 2936 du Code civil du Québec. ■

**Jasmin Lefebvre**

Avocat chez  
De Grandpré Chait

**BÂTIMENTS D'ACIER**

**CONVENTIONNELS**

**PRÉFABRIQUÉS**

**DEPUIS 1981**

# FINAR

**INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX**



*Conventionnel*



*Préfabriqué*

**Gérance de projets**

**ÉCONOMISEZ**

**TEMPS ET ARGENT**

**Avec le système**


**DESIGN CONSTRUCTION**

**PLUS...QUE DE L'ACIER**

**SANS FRAIS : 1-800-267-2411**

Siège social Québec

**QUÉBEC - ONTARIO - MARITIMES - U.S.A.**



**GROUPE ALTUS**

Le Groupe Altus est le chef de file des firmes d'experts-conseils en immobilier et en évaluation foncière indépendantes au Canada.

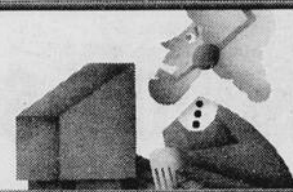
GROUPE ALTUS - Services Conseils en Immobilier de Montréal  
1100, boul. René-Lévesque Ouest, bureau 1310, Montréal (Québec) H3B 4N4  
Téléphone : 514 392-7700 - Télécopieur : 514 392-7760

[www.thealtusgroup.com](http://www.thealtusgroup.com)

- Consultation immobilière
- Fiscalité municipale
- Expropriation
- Arbitrage / litiges
- Études de marché
- Vérification diligente
- Financement
- Acquisition / disposition
- Portefeuilles immobiliers
- Études de positionnement
- Gestion de taxes
- Gestion d'actif



# CARREFOUR LES AFFAIRES



**POUR INFORMATION**  
**(514) 392-7782**

Jour de tombée: Lundi avant 17h00  
Sans frais: 1-800-361-7210 Fax: (514) 392-2056

**FRANCHISES**  
pages 32 et 33

**OCCASIONS D'AFFAIRES**  
page 33

Antiquités – œuvres d'art  
Appels d'offres  
Associés demandés  
Bateaux et voiliers  
Billets hockey – spectacles  
Commerces  
Développements résidentiels  
Distributeurs demandés  
Divers  
Divers à vendre  
Échanges immobiliers

Entreprises à vendre  
Entreprises demandées  
Équipement de bureau  
Événements  
Formation  
Hors frontières  
Informatique  
Investisseurs demandés  
Manufacturiers  
Offres d'emploi  
Offres de services  
On demande  
Partenaires  
Placements  
Services aux entreprises  
Services financiers  
Services spécialisés  
Voyages

**IMMOBILIER COMMERCIAL**  
page 34

Abris fiscaux  
Bureaux à louer  
Condos commerciaux  
Construction  
Déménagement  
Divers à vendre - à louer  
Entreposage  
Entrepôts à louer  
Entretien – réparations  
Espaces à bureaux demandés  
Espaces commerciaux à louer  
Espaces industriels à louer  
Financement  
Gestion immobilière

Hors frontières  
Immeubles à revenus  
Immeubles commerciaux à louer  
Immeubles commerciaux à vendre  
Immeubles industriels à louer  
Immeubles industriels à vendre  
Investissements  
On demande à louer  
Services spécialisés  
Terrains  
Transactions immobilières diverses

**IMMOBILIER RÉSIDENTIEL**  
pages 34 et 35

Aménagement paysager  
Appartements de luxe à louer  
Cantons de l'Est  
Chalets  
Condos à louer  
Condos à vendre  
Condos vacances  
Construction – rénovation  
Déménagement – entreposage  
Développements résidentiels  
Divers à vendre - à louer  
Domaines  
Fermes et fermettes  
Hors frontières  
Laurentides

Lofts à vendre  
Maisons de campagne  
Propriétés à louer  
Propriétés à revenus  
Région de Québec  
Résidences  
Résidences de prestige  
Terrains résidentiels

**CARREFOUR DE L'AUTO**

Automobiles de prestige  
Véhicules commerciaux  
Véhicules récréatifs  
Véhicules utilitaires – sport

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

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

**FRANCHISES**

<p><b>Le programme de franchises multiples Van Houtte... Une opportunité d'affaires unique !</b></p> <p><b>Territoire protégé : Laval</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un concept de café-bistro complètement renouvelé.</li> <li>• Support à l'exploitation et au marketing.</li> <li>• Ré-investissement de Van Houtte en publicité locale.</li> </ul> <p><b>Franchisé recherché</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience commerce de détail.</li> <li>• Bilinguisme.</li> <li>• Partenariat autorisé.</li> <li>• Capital minimum requis : 200,000 \$</li> <li>• Potentiel de développement : minimum de 5 cafés-bistros.</li> </ul> <p>Pour plus d'informations S.V.P. communiquez avec Michel Gagnon au (514) 593-5554, poste 379.</p>	<p><b>Le programme de franchises multiples Van Houtte... Une opportunité d'affaires unique !</b></p> <p><b>Territoire protégé : Québec (nouvelle ville)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un concept de café-bistro complètement renouvelé.</li> <li>• Support à l'exploitation et au marketing.</li> <li>• Ré-investissement de Van Houtte en publicité locale.</li> </ul> <p><b>Franchisé recherché</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience commerce de détail.</li> <li>• Partenariat autorisé.</li> <li>• Capital minimum requis : 250,000 \$</li> <li>• Potentiel de développement : minimum de 7 cafés-bistros.</li> </ul> <p>Pour plus d'informations S.V.P. communiquez avec Michel Gagnon au (514) 593-5554, poste 379.</p>	<p><b>Le programme de franchises multiples Van Houtte... Une opportunité d'affaires unique !</b></p> <p><b>Territoire protégé : Montréal -secteur ouest (Centre-ville à l'ouest de la rue Guy, Mont-Royal, Westmount, NDG, Hampstead, Côte St-Luc, Lasalle, Île des Sœurs.)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Un concept de café-bistro complètement renouvelé.</li> <li>• Support à l'exploitation et au marketing.</li> <li>• Ré-investissement de Van Houtte en publicité locale.</li> </ul> <p><b>Franchisé recherché</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expérience commerce de détail.</li> <li>• Bilinguisme.</li> <li>• Partenariat autorisé.</li> <li>• Capital minimum requis : 250,000 \$</li> <li>• Potentiel de développement : minimum de 10 cafés-bistros.</li> </ul> <p>Pour plus d'informations S.V.P. communiquez avec Michel Gagnon au (514) 593-5554, poste 379.</p>
---	---	--

La plus grande chaîne d'aliments surgelés!

**LES ALIMENTS**

**Franchises disponibles!**

- Formule clé en main et formation complète.
- Plusieurs territoires disponibles. Pour plus d'informations, contactez: Annie LaChance (514) 626-0111 ou 1-888-387-6328 (poste 231)

Site internet : [www.lesalimentsmm.com](http://www.lesalimentsmm.com)

Franchisé-maître de secteur avec opportunité de distribution pour le Québec et le Canada.

Excellentes opportunités disponibles !

Pour informations : Susan Boroday (514) 327-6006  
e-mail : pderos@pizzadonini.com  
[www.pizzadonini.com](http://www.pizzadonini.com)

**EXIT** L'immobilier réinventé

**FRANCHISE INTERNATIONALE DE CONCEPTION CANADIENNE**

**UN CONCEPT DE FRANCHISE RÉVOLUTIONNAIRE DANS LE DOMAINE DE L'IMMOBILIER**

Corporation Exit Québec inc.  
★ **FRANCHISES DISPONIBLES** ★  
1-866-793-3948  
(514) 425-6574

**Franchises à vendre?**  
Annoncez-les auprès d'individus qui possèdent de l'expérience de gestion et les revenus nécessaires pour en faire l'acquisition... nos lecteurs consultent la section Franchises du Carrefour LES AFFAIRES pour trouver les meilleures opportunités.  
(514) 392-2069

**UNE FRANCHISE**

**15% RETOUR SUR CAPITAL INVESTI\***

**GARANTI\*\* OU ARGENT REMIS**

\* GARANTI POUR LES TROIS PREMIÈRES ANNÉES SUR LE CAPITAL NET INVESTI. Appelez **Louis Clavet**  
**(514) 341-5544**  
\*\* Certaines conditions s'appliquent

**Vous êtes à un doigt de la crème des occasions d'affaires**

**Second Cup a des franchises à offrir à Montréal et dans d'autres régions du Québec.**

Ma matière première<sup>MC</sup>

Humez la bonne affaire... avant de savourer le succès. Second Cup, le chef de file des cafés de spécialité du Canada, offre d'excellentes occasions d'affaires à Montréal et dans d'autres régions du Québec. Après avoir choisi les meilleurs emplacements, Second Cup tient maintenant à sélectionner les meilleurs candidats pour ses franchises. Si vous avez la passion du public, l'amour du café, le goût de vous investir à temps plein, la bosse des affaires et qu'en plus, vous êtes en mesure d'effectuer un premier placement en fonds liquides de 100 000 \$ à 140 000 \$, vous avez tout ce qu'il faut pour réussir. Sautez vite sur l'occasion! Votre prochain café pourrait changer votre vie...

Renseignements : 1 800 569-6318 [secondcup.com](http://secondcup.com)

# FRANCHISES

**PAIQUET** Services de comptabilité, fiscalité, paie et consultation.  
 SERVICES AUX ENTREPRISES  
 Comptabilité pour l'avenir

Le plus important réseau Nord Américain des services aux PME est à la recherche de professionnels désirant établir leur propre cabinet. Nous offrons à nos franchisé(e)s une formation personnalisée et un soutien continue.

**Cabinet avec clientèle dans la région de Montréal présentement disponible.**

(450) 681-4414 poste 222, 1-800-665-4520

# OCCASIONS D'AFFAIRES

## COMMERCE TOURISTIQUE BORD DE L'EAU

AUBERGE 5 CHAMBRES + APPARTEMENT PRIVÉ 14 CHALETS, TOUT ÉQUIPÉS, 23 TERRAINS DE CAMPING POUR ROULOTTE AVEC BAIL SAISONNIER

TERRAIN : 143 832 pi ca., face au fleuve St-Laurent. PARTICULARITÉS : Site exceptionnel, très recherché avec vue panoramique au centre de la baie Sainte-Luce-sur-mer, à 20 min. de la ville de Rimouski (Bas St-Laurent). Accès direct sur plage avec sable pour baignade et promenade.

Commerce réputé, achalandage assuré. GRAND POTENTIEL Clients sérieux seulement

Roger de Champlain / (418) 739-4048 Email : dechampl1@videotron.ca

**À VENDRE**  
 Division «Spa» Santé Corps + Âme  
 Spa d'un jour tout équipé (bain thérapeutique, soins corps, massothérapie, esthétique 2 salles complètes) dans un décor chaleureux, clientèle établie depuis 8 ans. Adjacent à un salon de coiffure et un centre de conditionnement physique.

Chance unique d'affaire (cause maladie)

(514) 235-3641 ou (450) 547-8152

**Pourvoirie** Facile d'accès 50 pers./ jour et bientôt 70 en tout inclus. Excellente clientèle, droit exclusif, 32 lacs, 99,64 km<sup>2</sup>, 3 h de Montréal ou Québec. Cause vente : santé. 27 ans le même propriétaire. 7 chalets principaux et plusieurs autres. Inventaire et machinerie. Les pontons et les bateaux etc. etc. tout inclus. Absolument magnifique. À voir, investissement sûr. 1 350 000 \$.

André Lessard (819) 752-7200 agent immobilier affilié, Groupe Sutton

## ENTREPRISES À VENDRE

**Atelier de préimpression à vendre**  
 Situé dans l'ouest de l'île de Montréal. Spécialisé dans la production de magazine, d'impression numérique et d'impression diverse. Clientèle établie. Très bien situé, beaucoup de potentiel, 8 années d'existence.

ventecompagnie@hotmail.com

**CONCESSION AUTOMOBILE CHRYSLER**  
 ACTION À VENDRE  
 (819) 474-4932

**POURVOIRIE ★★★★★**  
 Basse Laurentide, «haut de gamme», 4 heures de Montréal. 21 chalets tout équipés. Près de l'autoroute 117.  
 (450) 491-4889

**Usine de fabrication** de pièces mécaniques soudées pour l'industrie lourde. Bâtiment 8 200 pieds de surface, équipement complet. Belle opportunité pour jeune entrepreneur ou associé.  
 (450) 568-2999

**PME-COURTIER D'ENTREPRISES INC.**  
 COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

**VENTE / FUSION / ACQUISITION**  
 Commerces et entreprises

- Consultation gratuite
- Planification pré-vente

Nous avons plusieurs commerces / entreprises à vendre partout au Québec de 65 000 \$ à 8,7 millions \$.

Contactez-nous en toute confidentialité

**SANS FRAIS 1-866-449-1300**  
 info@pme-multi-services.com  
 www.pme-multi-services.com  
 Marcel Cinq-Mars (450) 449-1300  
 Agent immobilier affilié

**AC PRO COMMERCIAL INC.**

Pour acheter ou vendre une PME (petite et moyenne entreprise) Partenariat possible Immigrants, investisseurs bienvenus

**Denis Duval**, agent imm. affilié, AC/PRO Commercial  
 Tél. : (514) 571-0757  
 denisduval@hotmail.com

**ST-ESPRIT**  
 À vendre terre avec étable, plus cabane à sucre commerciale tout équipée.  
 (450) 839-2852

**GOLF À VENDRE**  
 Dans un milieu champêtre à 40 min. de Rockland. Idéal pour compagnie ou particulier.  
 Prix : 3 000 000 \$  
 (514) 262-8085

Les gens d'affaires qui gagnent des revenus supérieurs recherchent les occasions d'investissements dans l'immobilier commercial ou résidentiel. Pour trouver les meilleures opportunités, ils consultent la section immobilière du Carrefour Les Affaires. Annoncez-vous dès maintenant !  
 Pour info : (514) 392-7782

# OCCASIONS D'AFFAIRES

## COMMERCES

**NORTH HATLEY**  
 Commerce d'antiquité bien établi et haute réputation, situé dans secteur de choix, avec maison impeccable pour proprio, en plus accès à l'eau. Occasion unique !

**PRÈS NORTH HATLEY**  
 Accédez aux «Sommets» vue spectaculaire du lac et des montagnes jusqu'au New Hampshire, USA. +/- 230 acres, zone blanche, peut être subdivisé. Idéal pour hôtel de luxe, centre de ressourcement, golf. Cul de sac. Potentiel illimité.

**M. Pelletier** ctr. Imm. Classique,  
 (819) 842-2806 www.terrain.ca

**CENTRE-VILLE DRUMMONDVILLE**  
 496 Lindsay, bar avec 3 permis, 270 places, spectacle, danse et terrasse, pourrait être converti en restaurant. Équipement complet.

(819) 397-4911 (819) 475-8156  
 Contactez : M. Camille Boucher

**Cause de retraite, personnes sérieuses seulement.**  
 Magasin de tapis, céramique, vinyle, peinture, avec très bon chiffre d'affaires établi depuis plus de 25 ans. Situé dans la nouvelle ville de Gatineau.

Fax : (819) 682-4845

**RESTO-BAR**  
 Secteur industriel Delson, bâtisse + commerce tout équipé, cause : maladie, vente rapide 175 000 \$ neg.

**Claude Gauthier** Re/Max  
 (450) 638-3027

**CENTRE DE SANTÉ**  
 Au sommet de la montagne. 11 acres, écurie. Vue imprenable sur le lac Massawippi et montagnes. Potentiel illimité !

**RÉGION MAGOG / ORFORD**  
 Auberge, 26 ch., 3 s. à manger, cuisine gastronomique, cave à vin.

**Fabrice Barré** (819) 572-1929  
 Re/Max d'abord F. B. Inc.

**JEUX VIDÉO, DVD**  
 Situé dans l'est de Montréal, commerce d'achat, de vente, d'échange et de location de jeux vidéo et de DVD. Idéal pour propriétaire opérateur. Établi depuis 10 ans. Bonne réputation. Cause de vente : éloignement.

(514) 891-3643  
 (514) 890-9110

**MÉTIS-SUR-MER BORD DE L'EAU**  
 9 chalets à vendre + auberge (le tout vendu en bloc) Terre +/- 450 000 pi ca.

(418) 936-3002

**FLORIDE WEST PALM BEACH**  
 Pour vendre ou acheter, condo ou maison.

**Jacques Drouin** Realty Executives of the Palm Beaches  
 (561) 310-2137  
 drouinjacques@cs.com

**SERVICES AUX ENTREPRISES**  
 Achèterais entreprise en difficulté ou profitable Chiffre d'affaires : 1 000 000 \$ et +. Financement commercial de 50 000 \$ et +.

Groupe financier consolidation inc. Contacteur M. Picard au : Bur. : (418) 845-2545 Cell. : (418) 563-8286

**ON DEMANDE OPPORTUNITÉ D'AFFAIRES**  
 Devenez concessionnaire (domaine canin). Soyez à votre compte. Possibilité de revenus supp. importants. Idéal pour couple aimant les animaux. Formation complète garantie à satisfaction. Info : Luis (514) 735-3373

**BÂTEAU À VENDRE**  
 Cris Craft - Capri 1956 - 21 pi - acajou, modèle très rare, en très bon état. Pour information appelez au (514) 747-2100 ou (450) 224-7723

**Site exceptionnel RESTAURANT À LOUER**  
 Situé à Ste-Julie, sortie 102 de l'autoroute 20 3 600 pi ca. (possibilité d'agrandissement)

Information : René Verdier  
 (450) 449-6100

**COMMERCE À VENDRE**

- MOTEL, bord du fleuve, 45 min de Montréal, site enchanteur. Occasion unique.
- BAR, RESTAURANT, salle de réception, région de Berthierville, bord du fleuve, 60 ans d'existence.

**Claude Desgagné, A.I.A.**  
 (450) 836-1990, 1(888)836-1990  
 Desgagné, Fournier et associé, Courtier immobilier agréé

**Bâtisse commerciale, fonds de commerce et duplex.**  
 Vente et réparation d'appareils électriques, outils de différentes marques. Réparation de petits moteurs à gaz, tels que tondeuse, souffeuse, moto et VTT.

soir : (514) 232-6606  
 Réal

**Usine de fabrication de meubles et sous-traitance**  
 dans divers secteurs reliés au bois, excellent chiffre d'affaires, équipée pour fonctionner, avec bâtisse de 50 000 pi. Acheteur sérieux. Agents s'abstenir.

(450) 229-6000

**BOUTIQUE DE VÊTEMENTS UNISEXES À VENDRE**  
 Excellent chiffre d'affaires, très bon emplacement à la Place Rosemère. Fait partie d'un réseau de franchise. Cause de la vente : Transfert USA du conjoint.

Informations : Camil ou Richard  
 (819) 373-4423

**BAS-ST-LAURENT**  
 Hôtel-motel, au bord du fleuve, impeccable, bon chiffre d'affaires. Cause : retraite.

**Gaston Patry**  
 (418) 724-2600

**QUINCAILLERIE ET PIÈCES D'AUTO**  
 Établie depuis 30 ans, bâtisse, inventaire, équipement, bon revenu, 575 000 \$.

Laisser message  
 (450) 582-9394

**DOSSIERS SECRETS**  
**RÉSIDENCES D'AINÉS DISPONIBLES POUR GENS D'AFFAIRES SÉRIEUX**

- ✓ Dossiers de 100 à 250 unités : Granby, Sherbrooke, Rive-Sud de Mtl...
- ✓ Sites exceptionnels pour ériger de magnifiques Résidences d'ainés.
- ✓ Projets clés en main & Montages financiers disponibles sur demande.
- ✓ Êtes-vous qualifié, financièrement & structurellement ? Si oui, call me !

**RÉNÉ PICHÉ** agent immobilier agréé (514) 281-1515  
 La Capitale Alliance Coldwell Banker Commercial René Piché & ColdwellBanker.ca

**CAMPING À VENDRE**  
 Secteur des Laurentides, 200 sites +, majoritairement saisonniers, impeccable. (cause retraite)

**campingfleuri76@hotmail.com**

**RESTAURANT ET RESTO-BAR**  
 Faites une offre et vous y gagnerez ! 2025, route 112 St-Césaire.

(450)469-4494

**GARAGE**  
 Est de Montréal, membre d'un groupe, avec clientèle établie, bâtisse très propre, atelier mécanique 3 portes, chambre à peinture, tout équipé.

Info : 1 (800) 361-8771 poste 116

**VILLE DE QUÉBEC**  
 Boutique cadeaux, bijoux, soies, objets décoratifs, chandelles parfumées et meubles à l'ancienne, etc. Excellent potentiel. À voir !

**Robert Kloss**  
 (418) 527-3948  
 Trans-Action Professionnel inc. Agent immobilier agréé

**COMPAGNIE DE TRANSPORT**  
 À vendre, situé à St-Jean-sur-Richelieu. Incluant cour, garage, camions, remorques. Bon chiffre d'affaires.

(450) 349-7868  
 soir en semaine

**FOYER À VENDRE**  
 Avec permis Capacité de 35 personnes Situé sur la rive nord de Montréal.

Informations : (514) 973-4350

**MOTEL À VENDRE**  
 Très bien situé dans St-Sauveur, excellente condition, très bon revenu.

**Yvon Hains**  
 Groupe Sutton Excellence  
 (450) 662-3036

**NETTOYEUR À VENDRE**  
 Deux-Montagnes, machinerie récente. Établi depuis 13 ans. 30 000,00 \$

(450) 472-0771

**À VENDRE Pâtisserie-Salon de thé** (50 places intérieures + terrasse)  
 La Chouquerterie, station Mont-Tremblant. Propriétaire  
 (819) 681-4509

## BATEAUX ET VOILIERS

**À VENDRE MOTORYACHT 56 pi**  
 1990, 2 détroits diesel, 3 cabines pour 6 personnes, excellente condition, basé en Floride dans une très belle marina. Accepterais échange condo, auto, bateau. Voir site internet : www.ctoyota.com/yacht/

Prix 289 000 \$ US.  
 Contactez : M. Tardif  
 (418) 686-4180  
 (418) 623-9843  
 (418) 952-0205

**À VENDRE Beneteau Oceanis 44', 1992**  
 Tout équipé, enrouleur de grande voile et de génois + spi, vendeur motivé. Prendrai échange, chalet, condo ou autre. 160 000 \$

(450) 682-1515

**Bateau Ponton 1990**  
 Pour lac et rivière, approuvé par transport Canada. 50 passagers, Tonnage 56.4, Longueur 68 pi., largeur 16 pi., classe ESII, très bien équipé. 86 900 \$

(418) 251-4954

## SERVICES SPÉCIALISÉS

**DEVENEZ DAY TRADER**  
 Possibilité de rev. annuel de 100 000 \$ US +

- Maison ou bureau, temps plein / partiel
- Accès direct au NASDAQ, NYSE, TSE
- Coût de départ et d'opération minime
- Contrôle du risque à 100 %
- Formation professionnelle complète
- Cours de 80 h + manuel de 400 pages
- 40 h de pratique en temps réel
- Station de trading complète individuelle
- Entièrement déductible d'impôt

Session d'automne débutant le 14 septembre 2002  
 Info / réservation (514) 990-3273 1 (866) 926-9434  
 www.daytradercanada.net/

**Gestion Immobilière**  
 • Commercial • Industriel • Résidentiel  
 20 ans d'expérience RPA inscrit Références disponibles Équipe polyvalente et efficace

**GESTION NORVAL LTÉE**  
 Tél. : (514) 875-5588  
 Fax : (514) 875-1882  
 www.devlab.com/norval

**SURPLUS DE TRAVAIL ? FAITES AFFAIRE AVEC GESTION F.M.**  
 (450) 357-4557

## ENTREPRISES DEMANDÉES

**BATTERIES Expert**  
 Le seul réseau de spécialistes de la batterie

Franchises disponibles / territoire exclusif + de 50 membres au Québec Coût de la franchise : 5000 \$ Programme de formation et de perfectionnement concept simple

Pour de + amples renseignements  
 (450) 348-2370  
 1-800-661-3330

**BESOIN URGENT DE MOTELS**  
 Yvon Hains  
 Groupe Sutton Excellence  
 (450) 662-3036

**BILLETS HOCKEY - SPECTACLES**  
**CENTRE MOLSON LOGE DISPONIBLE SUPER GALA DE BOXE**  
 Vendredi 6 septembre 2002  
 Éric Lucas  
 Faites vite prix avantageux Pour information appelez : Lorraine  
 (514) 875-4270

**GROUPE CONSEIL CERCA Courtier en entreprises**  
 Vous voulez vendre votre PME-PMI ou votre commerce rapidement et aux meilleures conditions? Le Groupe Conseil CERCA dispose de nombreuses demandes en provenance de l'Europe; profitez-en...

Tél: (514) 876-1355; Fax: (514) 871-0874  
 E-mail: oligny@generation.net

**ÉQUIPEMENT DE BUREAU**  
**MOBILIER EN ACAJOU POUR PROFESSIONNEL**  
 Grand bureau en U + crédence + 4 chaises et table pour salle de conférence + 2 classeurs acajou.  
 (514) 344-9241

**BILLETS DE HOCKEY CANADIEN**  
 Saison 2002 - 2003, section 124, 4 billets à partager durant la saison.  
 (514) 894-4000

**PARTENAIRES Relève PME**  
 MBA, 20 ans d'expérience en ventes, marketing, gestion, finances et ressources humaines. Recherche PME montréalaise active pour relève et achat futur. Milieu manufacturiers, immobiliers, aéronautiques et technologie de l'information sont favorisés.

S.V.P. écrire en toute confidentialité à relevepme@hotmail.com

**ATTENTION**  
 Ferais ensachage et emballage de matières sèches.  
 Info : Cell (514) 942-4366

**BILLET DE HOCKEY**  
 Section de prestige contrat optionnel  
 1 (800) 363-2336

**INVESTISSEURS DEMANDÉS**  
**RECHERCHE INVESTISSEUR**  
 avec comptant, REER, CRI, FRV. Projet médical, étape de commercialisation du produit, très payant et sérieux. Minimum 25 000 \$  
 (514) 863-2067

# IMMOBILIER COMMERCIAL

## BUREAUX À LOUER

**NOUVEAU**

**LE 249 ST-JACQUES**

**À LOUER**

- ◆ Au cœur du milieu des affaires, dans le « Quartier international », à proximité du Centre Mondial de commerce, des nouveaux hôtels, du Palais des congrès, du palais de justice, de la Cité du multimédia et du Vieux-Montréal.
- ◆ Bureaux de 500 pi ca. à 10 000 pi ca.
- ◆ Climatisé et sécurisé
- ◆ Prix compétitifs.
- ◆ Courtiers protégés.

(514) 943-3980 • (514) 773-8145

**BUREAUX À LOUER**  
442, rue St-Gabriel  
Vieux-Montréal

- 2 500 à 10 000 pi ca.
- Courtiers protégés
- Stationnement intérieur (115 espaces publics ou réservés)
- Aménagement selon spécifications
- Face au palais de justice de Montréal
- Admissible à la zone de commerce électronique

Pour nous rejoindre :  
(514) 393-8700  
(514) 898-9562

**BUREAUX DE QUALITÉ ANJOU**

Jusqu'à 15 000 pi ca.  
Près des Galeries d'Anjou.  
Vaste stationnement, sécurisé et gratuit.

Renseignements :  
(514) 861-2020  
Luciano D'orio  
Agent immobilier affilié  
Services imm. Terramont inc.  
Courtier immobilier agréé

## IMMEUBLES COMMERCIAUX À LOUER

**À LOUER**

- ◆ Parc industriel de Saint-Bruno
- ◆ Emplacement stratégique
- ◆ Nouveau bâtiment
- ◆ Locaux - commerciaux - industriels
- 500 pi ca. à 8 000 pi ca.

**Info : (450) 653-9033**

## IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

**CENTRE MÉDICAL À VENDRE**  
LONGUEUIL

Excellente condition - Localisation idéale - Locataires A.1 (Urgence - Radiologie - Médecine générale - Pharmacie - Physiothérapie - Dentiste - Laboratoire - Consultants)  
Revenu annuel NET : 342 000 \$ Prix : 3 400 000 \$

**N.B. Courtiers protégés**  
Informations : (450) 671-8903

**COMMERCIAL**

Verdun au cœur du centre-ville, voisin du métro / Jean-Coutu / Dollarama. Bâti 20 000 pi ca., gicleur et alarme.  
Info : (514) 882-0964

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires et adressez vous directement aux décideurs!

**ST-JEAN-SUR-RICHELIEU**

**BUREAUX À LOUER**

www.edificedebleur.com  
(450) 658-2373 • (450) 447-6113

**ÉDIFICE POUR PROFESSIONNELS**

Henri-Bourassa coin Grande-Allée près de métro et services. 400, 600, 700, 1 100 et 1 400 pi ca. Idéal pour dermatologue, informaticien, comptable, centre d'affaires ou de santé, etc...

Guy Cliche  
(514) 382-6789

**MIRABEL (ST-JANVIER)** Garage commercial boul. Labelle. Bâti de 5 850 pi ca. avec cour clôturée de 42 000 pi ca., 3 portes (1X18 pi et 2X14 pi), pit et jack hydraulique.  
Information (450) 430-9302 ou (514) 594-8023 cell.

## IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

**Entre Montréal et Trois-Rivières**

Espace manufacturier, usine à bois brut incluant plan de séchage du bois. Chambre à peinture récente, dépollueur. Vastes entrepôts avec quai de chargement. Bâti 86 000 pi ca. terrain 18,9 acres. Gicleurs, tour à eau, machinerie complète sur place. Situé près de l'autoroute 40 (4 km). Electricité : 1600 amp., 600 volts / 220 volts / 110 volts. Inclus : équipement fixe et 2 compresseurs, dépollueur avec moteur. Fournaise au bunker à vapeur 250 HP + 650 HP Volcano.  
Claude Desgagné, A.I.A. (450) 836-1990 1 (888) 836-1990

**OUTREMONT**

40 chemin Bates, lumineux, climatisé, moderne, libre, parking privé, de 300 à 4500 pi ca.  
(514) 481-4338

**En plein cœur de la Petite Italie,**  
Rue St-Laurent, 5 bureaux + salle d'attente, (1 710 pi ca.), chauffé. 1 500 \$ / mois, idéal pour professionnel, avec réf., libre immédiatement.  
(514) 733-9941

**ROSEMONT**  
ESPACE PROFESSIONNEL  
6 500, boul. Pie-IX  
1200 à 5 200 pi ca.  
Bâti neuve  
Stationnement intérieur  
informations :  
(450) 668-8306

**Place Henri-Bourassa à St-Laurent.**  
Immeuble de 4 étages, bureaux de 1 000 à 7 500 pi ca. disponibles. Air climatisé, ascenseurs, stationnements intérieur et extérieur. Clés en main.  
(514) 745-3880

**MÉTRO GUY**  
Très beau bureau meublé à louer, avec services. Idéal pour un petit groupe de professionnels ou consultants ou pour individus.  
Info : (514) 932-5364

**BOUCHERVILLE**  
Local neuf 25 x 105 pi, porte 16 x 10, compresseur 3 phases, bureau 18 x 25 plus mezzanine 8 pieds. 135-N ch. du Tremblay, 2 000 \$ / mois.  
M. Tremblay  
(514) 575-1236

**REPENTIGNY**  
Commercial / industriel / entrepôt  
5 000 à 20 000 pi ca., 14 pi de haut, quai de chargement.  
(450) 585-4224

**COMMERCIAL / INDUSTRIEL**  
St-Hyacinthe en bordure de l'autoroute 20, magnifique bâtisse 46 320 pi ca., construction 1990, terrain 528 000 pi ca.  
Info : (514) 882-0964

**TERRAINS**

**ST-EUSTACHE**  
Terrain commercial / industriel. 650 000 pi ca. sur l'autoroute 640, 625 pi large x 1 050 pi profonds. Prix abordable.  
bur. (450) 472-2340  
Res. (450) 470-1755



**COMMERCE**

« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »

Georges Gilbert, LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

# IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

## CONDOS À VENDRE

**Nouveau projet au centre-ville**  
**Le Président Kennedy**

**24 condos** à partir de 767 pi ca.

Debut construction 1er septembre 2002

2051, rue De Bleury, Montréal  
Tél.: (514) 842-8115

À 30 sec. du Place-des-Arts

Realisation

LUN., MAR., MER., 13H à 18H • JEU., VEN., SUR RENDEZ-VOUS • SAM., DIM., 13H à 17H

**Que faites-vous avant le souper ?**

LE PLUS GROS PROJET DOMICILIAIRE SUR LE CANAL LACHINE

Près du Marché Atwater

450 lofts et condos

Marina privée  
Construction supérieure en béton  
Plafond d'une hauteur de 10 pieds  
Et beaucoup plus

937-2100

Votre loft — Vos loisirs

**MAGOG CONDO DE LUXE**

Plancher de bois francs, foyer au gaz, plusieurs extra.

À voir :  
300 rue du Moulin  
(450) 297-4419

**LAC MASSAWIPPI**  
175 pi façade, face aux couchers du soleil, vue exceptionnelle, magnifique terrain paysager, 6 ch. à c., 3 s. de b. Occasion à saisir!

**NORTH HATLEY**  
À quelques pas du village, découvrez ce bijou de 5 ch. à c., 2 s. de b., vue superbe pour 112 000 \$!

M. Pelletier  
(819) 842-2806

**SUTTON MAISON DE CAMPAGNE**

Vue panoramique sur les montagnes, 5 acres, 5 min des USA, écurie pour 2 chevaux, jardin anglais, 2 foyers, poêle à bois. Site enchanteur. Vendue toute meublée (antiquités, vaisselle, literie, etc.). Clés en main. Idéal pour couple. Décoré par designer professionnelle.

Prix : 425 000 \$ • (450) 538-6837

**À VENDRE ou À LOUER**

**LAC MEMPHRÉMAGOG**

Nouveau sur le marché ! 246 pi de façade, face au coucher de soleil, vue extraordinaire sur les montagnes. Maison de style rustique, 11 pièces dont 4 ch. à c., 3 s. de b., le tout sur 2,4 acres. Une occasion à saisir!

Fabrice Barré  
(819) 572-1929

**CONDO DE RÊVE**

Avec vue exceptionnelle sur le vieux port, 4 ch. à c., 2 s. de b., garage double, bureau avec entrée indépendante... Pour plus d'info, contactez-moi.

Louise Gaboriault  
Re/max Brossard  
(450) 466-6000

**BORD DU LAC MEMPHRÉMAGOG**

Nouveau projet condo, 2 et 3 ch. à coucher avec mezzanine, piscine, quais, garages.

Info : 1 (800) 919-2330  
1 (819) 572-7464  
www.toursversailles.com

**GRAND LAC BROMPTON**

125 pi de façade par 190 de profondeur, coucher du soleil, constr. 1997. Salon, s. à m. aire ouverte, plancher bois franc, 2 020 pi ca. sur 2 étages. 315 000 \$.

Roger Raymond  
(819) 846-2534  
Imm. Gilles Raymond ctr

**MONT-ORFORD**

Difficile à croire ! À deux cents mètres des pentes : 40 000 pi ca. zoned commercial et 80 000 pi ca. zoned récréotouristique. (2 \$ pi ca. avec services) Condo, Auberge, etc.

Bernard Daoust  
(514) 913-7489  
bdaoust@videotron.ca

**Région touristique d'Orford.**

Terrain de 55 acres (2 200 000 pi ca.), dans la bretelle longeant l'autoroute 10 et la route 245. À proximité du mont Orford, Owl's Head, mont Sutton, mont Glen, lac Memphrémagog. Par le propriétaire 300 000 \$.

(819) 564-2335  
(819) 565-2763

**RÉGION DU LAC MEMPHRÉMAGOG**

310 acres en montagne, vue la plus spectaculaire de la région. 3 000 \$ / acre, vendu en un bloc.

(819) 843-5384  
(514) 255-3550

**LAC BROME**

Somptueuses résidences directement au bord de l'eau, à vendre ou à louer à l'année.

J.P. Soulière  
(450) 242-2282  
J.P.S. Brome inc. C.I.A.

**RÉGION DU LAC MEMPHRÉMAGOG**

10 acres de terrain, zoné blanc, vue magnifique sur les montagnes, ruisseau, prêt à bâtir. 110 000 \$.

Louise  
(514) 256-1356

**LAC MEMPHRÉMAGOG**  
Baie de Fitchbay

Cott. Const. 95, 5 ch., foyer, plancher de lattes, 100 pi sur bord de l'eau, plage et quai, près des pentes de ski. 319 000 \$.

Serge Gadoury RYL  
(450) 632-8414  
www.royalpage.ca

**TERRE À VENDRE**

St-Martyr Canadien, excellent territoire de chasse aux chevreuils, beaucoup de cèdres. 53 acres.

(514) 918-3263  
(450) 622-2333

**CHALET À VENDRE**

Lac Bowker (Orford), bord du lac, terrain 5 174 m, 2 étages, 3 ch. à c., 2 s. de b., foyer au salon, sous-sol semi-fini, patio et remise. 350 000 \$.

(450) 532-3897

## DOMAINES

**UNIQUE DANS LES BASSES LAURENTIDES**

Prestigieux domaine. Site panoramique exceptionnel avec luxueuse résidence de style traditionnel du 19e siècle. Répartie sur 160 acres. Elle vous séduira. Visite sur rendez-vous.

Luc Fillion ou Gérard Giroux  
(450) 562-0201  
Trans-Action Concorde inc. Courtier

**UNIQUE AU MONDE**

Domaine boisé, 3 500 acres, région du lac Brome, à 1 h de Montréal. Plusieurs chemins, 1 000 \$ l'acre, potentiel récréotouristique. À vendre en lot de 600, 1 000, 1 900 ou en totalité.

Martin Norris (450) 539-0680  
Agent immobilier affilié, Royal LePage  
ou Benoît De Grady (450) 521-1558

**DOMAINE ST-PLACIDE**

SECTEUR DE MIRABEL, verger 1 200 pommiers, maison ancestrale.

(450) 623-0541

**STE-URSULE**

Terre de 145 arpents, plantation 45 000 conifères, 1 mille au bord de la rivière, entrepôt de métal 40 x 120 pi. Maison ancienne rénovée, 4 ch., intérieur antique idéal pour « gentleman farmer », aire de paix et de tranquillité. 130 000 \$

(450) 681-6562  
(514) 954-0362

**OKA CC-01428 335 000 \$**

Fermette de 31 arpents. Près de 1 000 pommiers en production. Maison rénovée style californien. Vue panoramique. Site paradisiaque. Flanc de colline. UNIQUE !

Jean-Pierre Masson  
(450) 472-7220  
Re/Max V.R.P. inc. ctr. immobilier agréé

**St-Alexis-des-Monts**  
**Lac Sacacomie**

Petit chalet meublé, 3 saisons, grand terrain de 54 000 pi ca., 200 pi façade sur lac, grand balcon, belvédère, quai, remise. 135 000 \$.

(819) 265-3955  
(819) 477-3041

**CANTONS-DE-L'EST**

Superbe manoir à Brigham, plus de 9 000 pi ca. habitables, 6 ch. avec s. de b. attenantes, cuisine rénovée, piscine creusée, gazebo, écurie, gar. Quadruple, maison d'invités meublée incluse. 8 acres de terrain. 900 000 \$

Visitez sur www.clicmaison2000.com (inscription # 10361).  
(514) 246-8184

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

« Nous avons de très bons résultats suite à nos annonces. Nous rejoignons des gens d'affaires sérieux et nous effectuons avec eux de très bonnes affaires. »

Yvon R. Ricard

**Villeray : lot à bois**

124 acres, original, chevreuil, 5 min de l'autoroute 20, 65 000 \$, AUBAINE.

Renald Girard  
Immeuble Lac William  
(418) 423-4888

**LANAUDIÈRE**

1 h de Montréal, entreprise serricole, comprend un terrain de 6 arpents + machinerie, 2 entrepôts, 6 serres + équipements, une maison datant de 1994.

Info : (450) 760-8754

**CHERSEY**

Maison 38 x 26, meublée, libre, 4 saisons, 29 000 pi de terrain boisé, cave de 7 pieds, 60 000 \$.

(450) 449-0277

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

# Plus de 10 M\$ pour un centre de manutention au port de Montréal

Le projet comprend un entrepôt de 7 000 m<sup>2</sup>, une aire de déchargement de 200 m et une desserte ferroviaire de 650 m

Rafik Ikram

rafik.ikram@transcontinental.ca

Un nouveau centre de manutention de vrac solides sera construit au port de Montréal grâce à un investissement de 10,5 M\$. L'Administration portuaire de Montréal (APM) compte injecter plus de 7 M\$ dans la construction des infrastructures et le locataire du nouveau centre, **Logistec Arrimage**, investit 3,5 M\$ pour l'achat et l'installation des équipements.

L'entreprise exploite déjà plusieurs terminaux de marchandises diverses non conteneurisées et vrac solides au port de Montréal.

Ce projet comprendra un entrepôt d'une superficie de 7 000 m<sup>2</sup> et d'une capacité de 55 000 tonnes, une aire de déchargement des navires

de plus de 200 m de longueur en bordure du quai et une desserte ferroviaire de 650 m. Des systèmes de ventilation, de dépoussiérage et de traitement d'eau seront aussi installés. Les travaux devront être achevés avant la fin de l'année.

## Situation stratégique

Selon le président-directeur général de l'APM, **Dominic J. Taddeo**, c'est la décision de la compagnie **Noranda** d'utiliser davantage le port de Montréal et les services de **Logistec Arrimage** pour la réception et la manutention de ses importations de concentrés de minerais, qui a poussé le Port à aller de l'avant avec le projet.

« Noranda a choisi le port de Montréal parce qu'il est très bien situé pour approvisionner les fonderies de Rouyn-Noranda, de Salaberry-

de-Valleyfield (Québec) et de Timmins en Ontario et parce que nos installations sur l'île de Montréal sont desservies

par les deux compagnies de chemin de fer transcontinentales », explique M. Taddeo, dans un communiqué.

Par ailleurs, il convient de souligner que le port de Montréal reçoit annuellement quelque 500 000 tonnes de

concentrés de minerais et il est prévu que ce trafic s'élève à environ 800 000 tonnes en 2005. ■

## Le Centre des biotechs Angus trouve son 3<sup>e</sup> locataire

*Spin-off* du Centre hospitalier de l'Université de Montréal (CHUM), **Topigen Pharmaceuticals** déménage en décembre au Centre de développement des biotechnologies Angus, situé dans le Technopôle Angus dans l'est de Montréal.

L'entreprise spécialisée dans le développement de traitements contre des maladies respiratoires occupera environ 8000 pi<sup>2</sup> au rez-de-chaussée de l'édifice. Le bail est d'une durée de 10 ans.

La plateforme technologique de Topigen consiste en l'utilisation d'une combinaison de molécules antisens pour bloquer les substances chimiques impli-

quées dans l'inflammation des voies respiratoires. La biotech emploie 10 personnes. Elle embauchera quatre autres chercheurs et une personne à l'administration, pour un total de 15 employés, dit **Angelo Ruffo**, président de Topigen.

La société qui a achevé une première ronde de financement privé de 6,6 M\$ en mai dernier loge actuellement au pavillon *Notre-Dame* du CHUM. Ses principaux bailleurs de fonds sont **Innovatech du Grand Montréal**, le **Fonds de solidarité FTQ** et **T2C2 Bio/2000**.

Il s'agit du troisième locataire au Centre de développement des biotechno-

logies Angus. Les deux premiers sont **Antalium**, une entreprise consacrée au développement de médicaments pour la gestion de la douleur et la société **Chronogen**, une entreprise oeuvrant dans les mécanismes biochimiques qui mènent à l'apparition de maladies. Les deux entreprises ont loué 6000 pi<sup>2</sup> chacune.

Le Centre des biotechs est un immeuble de près de 95 000 pi<sup>2</sup>. Ses locataires ont droit à un crédit d'impôt remboursable équivalent à 40 % de l'accroissement de la masse salariale par rapport aux salaires versés pendant l'année de référence. L'aide est valide pour cinq ans. (AD) ■

## IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

### RÉSIDENCES DE PRESTIGE

À 15 km de Montréal ...

Sur le versant nord du Mont-Saint-Bruno, le domaine des Hauts-Bois. Au cœur de la nature : ski, canot, parc de conservation etc. À moins de 5 minutes de votre porte.



Trop près pour s'en passer !

Ouvrez grand les fenêtres de votre nouvelle demeure. 4 chambres, cachet champêtre, terrain boisé de 10 500 pi ca... 255 000 \$

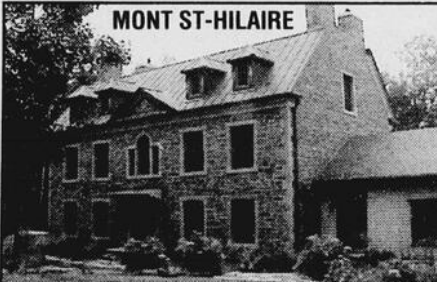
Carole Ménard / Michel Massie  
REMAX ACTIF INC. - COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ  
(450) 461-1708 / (514) 990-7269



### CANDIAC

Adossé au golf, ce prestigieux cottage vous offre une vue exceptionnelle, construction de qualité, 3 + 1 ch. à c., SFM au R.D.C., 3 foyers, piscine creusée, THP, garage double. Aménagement paysager de toute beauté. Vaut le déplacement.

Robert Kirkwood (450) 672-6450  
Royal LePage Champlain DK



### MONT ST-HILAIRE

Sur le flanc sud de la montagne, au pied du parc McGill, au milieu d'une forêt centenaire, sur un terrain d'environ 13 acres est érigé un manoir anglais de 18 pièces avec dépendances. Construction 2000, en pierre, toiture en cuivre.

Robert Somma (450) 446-8600 Groupe Sutton Actif Inc.

### RÉGION DU LAC MEMPHRÉMAGOG

Maison unique par son architecture, la qualité de ses matériaux et de sa construction. 5 foyers en pierres des champs, plafond cathédrale, mur et plancher en bois et céramique importée, 5 000 pi ca. de plancher sur 3 étages, site enchanteur. 2 500 000 \$.

(819) 843-5384

### RÉGION DU LAC MEMPHRÉMAGOG

Maison de prestige, 2 étages, 2 foyers en pierres des champs, bois importés, plafond cathédral, situé sur 315 acres boisés en montagne, ruisseaux, vues spectaculaires, 950 000 \$.

(819) 843-5384 (514) 255-3550

1.2.3... CLIC!... VENDU!... Sinon possibilité de remboursement complet\*  
www.clicmaison2000.com, pour vendre rapidement sans commission. Vente garantie parce que nous annonçons dans 134 journaux chaque semaine, parce que 73 % des acheteurs magasinent leur future propriété sur Internet. Notre concept : 9 à 17 photos, texte descriptif complet, une pancarte et la garantie que vous vendez. \*\*\*Certains conditions s'appliquent\*\*\* 249,95 \$ et plus.  
(514) 990-clic ou (514) 990-2542



### MAISON CENTENAIRE

Aménagée bureaux; colline parlementaire de Québec, coin Grande Allée et De Claire-Fontaine. Entièrement meublée haut de gamme, 2 étages, stat. privé, 262 000 \$.

Info : (418) 570-7036; Reso.inc@qc.aira.com  
Photos et description :  
http://iquebec.ifrance.com/1192deClaireFontaine/



### LORRAINE

Prestigieuse résidence anglaise. Design intérieur raffiné, planchers lattes de chêne, 2 foyers, 4 ch. à coucher, 2 1/2 s. de bain, climatisation centrale. Aménagement paysager professionnel. Prix : 455 000 \$. (450) 965-9433

SECTEUR DE LA MALBAIE  
Près du Manoir Richelieu, domaine avec vue imprenable sur la baie. Contactez  
Yvan Boutet  
Re/max Capitale  
Agent immobilier affilié  
(418) 627-3120



### SAINTE-ADELE

Bord du lac Milette avec près de deux cents pieds de frontage. Propriété exclusive aux allures d'un domaine, 87 250 pi ca., maison d'invités, court de tennis... Un endroit magnifique avec beaucoup de cachet. 339 000 \$  
Jacinthe Jodoin (450) 227-2611 Groupe Sutton Laurentides

ROBERVAL  
Sur la plage du Lac St-Jean, maison neuve de luxe avec un chalet d'invités.  
Prix : 260 000 \$.  
J. M. Pagé (418) 630-4919  
jmpage@destination.ca

### LAURENTIDES

#### LAC MASSON - ESTEREL

Maison de campagne avec accès et quai de 43' au lac Masson. Orientation sud. Terrasse avec gazebo intégré. Situé près de la plage municipale, du parc et des terrains de tennis. 217 000 \$. (514) 951-4673

#### STE-ANNE-DU-LAC

Canadienne de 3 étages de 28 x 38, au bord du lac Tapanie, garage double et remise. Sur un terrain de 250 x 400 avec un petit lac de 75 x 150 pour la pisciculture. 180 000 \$.  
(450) 584-3864

#### ST-SAUVEUR

Bord de la rivière à Simon, maison 4 ch. à c., terrain 17 000 pi ca., vue sur le mont Gabriel et Olympia. 319 000 \$.  
(450) 227-0447

#### St-Sauveur Secteur privilégié incomparable

Domaine sur + de 100 000 pi ca., site de rêve, canadienne de 12 pces avec piscine creusée int., quartier d'invités, garage double, prix : 1 200 000 \$. MLS 317986. A voir!  
Visitez sur :  
www.visitenet.com/dupras  
Marie-Andrée Dupras,  
Groupe Sutton Laurentides  
(450) 227-2611

#### OCCASIONS D'AFFAIRES

pour quiconque recherche des partenaires ou investisseurs sérieux !  
Pour les rejoindre, annoncez dans le Carrefour Les Affaires  
(514) 392-7782

### APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

#### A LOUER À VERDUN : LUXUEUSE MAISON DE VILLE

Prête à habiter, entièrement meublée avec accessoires, électroménagers, électricité, cable, Internet, service de ménage compris et +++ Accès à la piscine creusée du centre sportif. Située près du métro, autoroute 10, piste cyclable. Comprend garage et 2 stat. privés. Intérieur impeccable avec foyer, tourbillon, 3 ch., plancher bois, air climatisé, terrasse et BBQ. Disponible du 1er sept. 2002 au 31 août 2004 à 2 500 \$ / mois. Tout compris.  
Céline Foley (514) 592-9756  
Re/max Action (1992) inc. Courtier immo. agréé

#### MAISONS DE CAMPAGNE

#### ST-LIGUORI

Région de Lanaudière  
Maison de campagne ancestrale dont 4 ch. à c., salle à manger, garage, grand terrain paysager de 53 000 pi ca. 125 000 \$.  
(450) 756-0054

#### PROPRIÉTÉS À REVENUS

#### POUR INVESTISSEUR :

Une fois 54 logements dans Jonquière qui rapporte 259 620 \$ par année.  
Josée Thibodeau  
Re/max de La Pointe inc.  
Agent immobilier agréé  
(514) 644-0000

#### VIEUX MONTRÉAL

Loft aménagement haut de gamme, meublé. 211, du St-Sacrement, app. # 102. 2 200 \$ par mois.  
TMS Courtiers  
(514) 878-3334 p. 337  
Ronald Guérette

#### CONDOS À LOUER

#### VIEUX PORT DE QUÉBEC

Haut de gamme, rénovation récente, 2 condos (4 1/2 et un loft). Semi-meublés, planchers érable, armoires merisier, boiserie, murs de pierres, 2 s. de b., 1 500 \$.  
(418) 692-0188

### TERRAINS RÉSIDENTIELS

#### LAURENTIDES

• Bord de l'eau, 5 acres et plus, 75 000 \$.  
• 600 acres avec lac privé, 499 000 \$.  
• Bord du lac des Îles, entre lacs, 54 000 pi ca. pour 92 500 \$.  
Gilbert Houle  
La Capitale Laurentides  
(450) 227-1848  
1 (800) 665-4248

#### MEMPHRÉMAGOG

5 min. du centre-ville de Magog. Rue des Pins prolongement du rg 18. Vue magnifique sur montagnes, ruisseau, 21 acres, prêt à bâtir, 90 000 \$.  
Jacques  
(819) 479-5649

### RÉSIDENCES

#### LES IMMEUBLES DU VILLAGE

Ébéniste? Artiste peintre? Atelier 40 x 40 + bureau. Superbe habitation pour le proprio en haut, 3 ch. à c. + mezz. de 24 x 30. Salon de 16' de haut avec porte patio de 10'. Beau site derrière, intimité assurée. A voir!  
Christiane Saindon (450) 227-6614  
(514) 919-0007

#### IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

«Gens d'affaires ciblés, appels reçus toujours sérieux.»  
M. Daniel Lebl, c. courtier  
ROYAL LEPAGE ESTRIE (courtier immobilier agréé)

Pour annoncer : (514) 392-7782

carrefour@transcontinental.ca

C'est normal d'avoir envie de s'évader et d'être choyé. Mais vous ne devriez pas être obligé de sortir de la voiture.

Ça fait du bien de s'évader, de se reposer et de se faire gâter. Des générations de constructeurs d'automobiles l'ont compris et ont promu leurs modèles comme étant de parfaits véhicules « d'évasion ». Mais ces derniers ont toujours été source de déception. Car il est impossible d'échapper au monde extérieur si celui-ci nous est sans cesse rappelé. Le bruit et les vibrations provenant de la route, du vent et du moteur se sont toujours infiltrés dans l'habitacle. Sauf au volant d'une Lexus. En effet, en à peine plus d'une décennie, nos véhicules se sont forgés une réputation légendaire pour leur silence de roulement quasi total. Il n'en

demeure pas moins que la nouvelle Lexus ES 300 représente un formidable bond en avant. Même pour Lexus. Incroyablement silencieuse, cette automobile dotée d'un moteur d'une grande souplesse répond immédiatement au moindre de vos désirs, vous offrant un plaisir de conduire inégalé. Afin de le découvrir, prenez rendez-vous chez votre concessionnaire Lexus pour un essai routier. Et laissez-vous choyer.

Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus :  
1 800 26-LEXUS • [www.lexus.ca](http://www.lexus.ca)

LA toute nouvelle LEXUS ES 300 ~ À PARTIR DE 43 400 \$\*

À la conquête de la perfection.



PDSI de la Lexus ES 300 2002.

LA toute nouvelle LEXUS ES 300

# INVESTIR

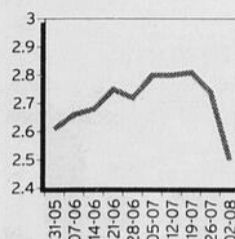
**JOVACO**<sup>3</sup>

Le logiciel **Placements** :  
pour comptabiliser vos transactions.

Microsoft  
**Great Plains**  
Business Solutions Partner

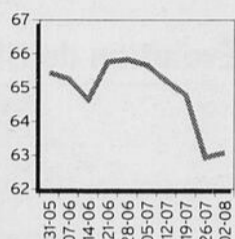
www.jovaco.com

## Bons du Trésor (3 mois)



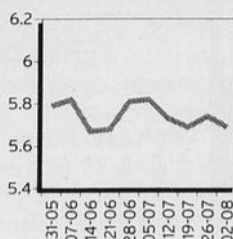
FERMETURE:  
**2,50 %**  
PRÉCÉDENT:  
**2,74 %**  
VARIATION  
**- 0,24**  
52 SEMAINES  
**H/4,09 %**  
**B/1,75 %**

## Le dollar (\$ canadien en \$ US)



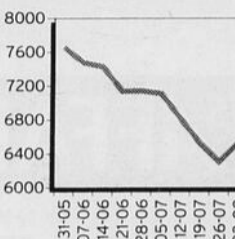
FERMETURE:  
**63,08 ¢ US**  
PRÉCÉDENT:  
**62,94 ¢ US**  
VARIATION  
**+ 0,14 ¢ US**  
52 SEMAINES  
**H/66,18 ¢ US**  
**B/61,98 ¢ US**

## Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



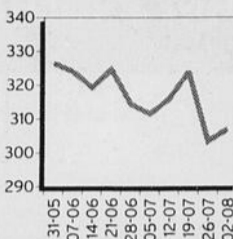
FERMETURE:  
**5,69 %**  
PRÉCÉDENT:  
**5,74 %**  
VARIATION  
**- 0,05 %**  
52 SEMAINES  
**H/6,00 %**  
**B/5,28 %**

## La Bourse (S&P/TSX)



FERMETURE:  
**6536,47**  
PRÉCÉDENT:  
**6309,94**  
VARIATION  
**+ 226,53**  
52 SEMAINES  
**H/7958,11**  
**B/5992,14**

## L'or à New York (\$ US l'once)



FERMETURE:  
**307,00 \$ US**  
PRÉCÉDENT:  
**303,40 \$ US**  
VARIATION  
**+ 3,60 \$ US**  
52 SEMAINES  
**H/327,85 \$ US**  
**B/265,25 \$ US**

SOURCE : ADDENDA CAPITAL

# Les hausses de dividendes sont un signal de confiance

Partager ses profits avec ses actionnaires redevient une pratique louable



**Dominique Beauchamp**  
beauchampd@transcontinental.ca

**P**endant le marché haussier, le versement d'un dividende était devenu synonyme d'absence de croissance. Il revient maintenant dans les grâces pour la rigueur financière qu'il impose aux sociétés.

Car une société qui verse des dividendes réguliers, et plus encore celle qui les augmente progressivement, a les moyens de le faire tout au long des cycles économiques. Aux yeux de certains, comme **Fred Pynn**, gestionnaire de **Bissett Asset Management**, c'est le retour d'une vision plus équilibrée de ce qu'est l'enrichissement financier. « On ne peut pas que compter sur le gain en capital. À long terme, le réinvestissement du dividende représente la moitié du rendement total du S&P 500. »

Désillusionnés par les échecs des investissements et acquisitions et le mirage de croissance des grandes visions des dirigeants, les investisseurs voient dans les dividendes un signe de stabilité et de respectabilité, explique **Patrick McKeough**, éditeur de la lettre financière

*The Successful Investor.* « C'est une façon de bâtir une certaine loyauté et ça sert de filet boursier au titre en période moins faste. »

C'est essentiellement un message de confiance en l'avenir qu'envoient les quelques sociétés qui ont récemment majoré leur dividende de 9 à 50 %, croit **Irwin Michael**, président des **Fonds ABC**. Certaines telles que **Groupe Investors** (Tor., *IGI*, 25,70 \$), **Great-West Lifeco** (Tor., *GWO*, 38,25 \$) ou **Aliant** (Tor., *AIT*, 26,05 \$) sont plus typiques. Mais il est intéressant de noter des sociétés industrielles telles que le distributeur d'équipement lourd de marque **Caterpillar** **Finning** (Tor., *FTT*, 25,25 \$) et le producteur de charbon **Fording** (Tor., *FDG*, 25,28 \$), qui ont augmenté leur dividende et le fabricant de méthanol

**Une société qui verse un dividende pour satisfaire l'appétit du moment et le coupe par la suite sera très mal perçue.**

**Methanex Corp.** (Tor., *MX*, 12,80 \$) qui a initié une politique de dividende de 0,05 \$ par trimestre.

« Un dividende devient en quelque sorte une arme contre le scepticisme envers la qualité des profits, puisque les dividendes apparaissent réels et tangibles », évoque M. Pynn.

**Bill Procter**, gestionnaire, du **fonds de dividendes Maxxums**, croit que les hausses de dividendes actuelles sont davantage le reflet d'un contexte économique plus difficile et désinflationniste. Même si les dividendes

## Quelques hausses de dividendes récentes

	Symbole	Majoration	Nouveau div. annuel	Rendement <sup>1</sup>
CCL Industries	CCL.B	+ 12,5 %	0,36 \$	1,9 %
Groupe Investors	IGI	+ 9,7 %	0,90 \$	3,4 %
Great-West Lifeco	GWO	+ 10,0 %	0,99 \$	2,6 %
Aliant	AIT	+ 11,0 %	1,00 \$	3,8 %
Manitoba Telecom Services	MBT	+ 16,0 %	0,88 \$	2,6 %
Finning	FTT	+ 15,0 %	0,32 \$	1,1 %
Fording	FDG	+ 20,0 %	0,60 \$	2,0 %
Russell Metal	RUS	+ 20,0 %	0,24 \$	4,1 %
Sobeys	SBY	+ 50,0 %	0,36 \$	0,8 %

1 : En date du 1<sup>er</sup> août 2002.

SOURCE : LESAFFAIRES.COM

TABLEAU : LES AFFAIRES

sont à la mode, les dirigeants ont encore plus d'incitatifs à faire croître leur entreprise. « On ne les récompense pas pour partager les profits en dividendes. »

### Faux sens de sécurité

Tous sont d'accord : il est important que la société qui verse un dividende soit claire dans la personnalité qu'elle se donne pour gérer les attentes des investisseurs. Une société qui verse un dividende pour satisfaire l'appétit du moment et le coupe par la suite sera très mal perçue.

Les sociétés qui versent des dividendes croissants sont souvent dans des industries peu gourmandes en capital, comme dans le secteur financier, explique **John Kellett**, gestionnaire du **Fonds de dividendes Royal**. Ce sont parfois aussi des sociétés productives dans des industries cycliques dont les fonds internes augmentent plus vite que la croissance naturelle de leur industrie. Il est parfois préférable de ne pas ajouter à sa capacité de production,

pour ne pas faire tomber les prix.

« Methanex par exemple est le producteur au plus bas coût de méthanol. Son dividende signale qu'elle est capable de payer un dividende, peu importe les hauts et les bas du prix de cette denrée. Elle promet une certaine stabilité qui pourrait à long terme réduire son coût en capital », avance M. McKeough.

### Effet d'appréciation méconnu

En outre, l'effet d'appréciation d'un dividende croissant sur le rendement d'un placement à long terme prend de la valeur aux yeux de ceux qui prédisent des rendements boursiers plus modestes dans l'avenir. Par exemple, un investisseur qui placerait 10 000 \$ dans un titre versant un dividende de 4,5 %, recevra 450 \$. Si le dividende continue de croître de 4 % par année, les versements sur ce même 10 000 \$ passeraient à 469 \$, puis à 490 \$, et à 512 \$, et ainsi de suite. Dix ans plus tard, le rendement de dividendes effectifs sur ce titre serait de 6,9 %. Hors d'un

régime enregistré, les crédits d'impôts bonifient ce rendement après impôts de 1,25 %.

Et c'est davantage pour cet effet d'appréciation et la discipline que le versement de dividendes impose que l'investisseur devrait apprécier un tel titre. Ces titres ont en effet déjà joué leur rôle refuge après l'implosion du **Nasdaq**, note **Murray Leith**, président du conseil, de **Leith Wheeler Investment Counsel**. De plus, la trajectoire des taux d'intérêt risque de devenir un vent boursier contraire, en contraste aux 20 dernières années de baisses de taux, ajoute-t-il.

### Meilleure utilisation

**Michael Palmer**, président de **Veritas Investment Research**, est encore plus mordant : « Si une compagnie génère des fonds excédentaires et qu'elle ne peut pas trouver de projet suffisamment rentable pour ses actionnaires, pourquoi ne les leur distribuerait-elle pas ? Après tout, la débâcle des télécommunications et de la convergence fournit suffisamment

d'exemples de mauvaises décisions prises au nom de la croissance. Il vaut souvent mieux laisser l'actionnaire réinvestir les dividendes qu'il reçoit plutôt que de le laisser brûler les doigts d'un dirigeant ambitieux. »

Bien qu'il déplore la double taxation des dividendes (la société verse le dividende à partir de ses profits après impôts et l'actionnaire paie aussi de l'impôt sur le dividende), il préfère les dividendes aux rachats d'actions, parce que les rachats réduisent le capital propre de la société, ce qui la fragilise en période de difficultés économiques. M. McKeough ne partage pas cet avis. Il estime que l'effet du rachat sur les futurs profits par action, qui seront distribués entre un moins grand nombre d'actions, est permanent.

Selon M. Leith, les sociétés disposant de fonds superflus devraient en faire profiter leurs actionnaires en versant un dividende et en rachetant ces actions. Il n'aime pas quand une entreprise laisse son encaisse s'accumuler et paie de l'impôt sur les intérêts. « C'est une mauvaise utilisation de capital ». De cette façon, les sociétés peuvent satisfaire deux types d'investisseurs, celui qui n'est pas taxé et veut un dividende à réinvestir, et celui qui préfère l'appréciation du capital.

En général, à en juger par les rachats erratiques des sociétés, celles-ci ne semblent pas douées dans le rachat opportun et rentable de leurs actions, note-t-il. Ce qui lui déplaît le plus sont des avis de rachat qui n'ont pas de suite. ■

## LA SEMAINE PROCHAINE

## DANS LES AFFAIRES

CAHIER MENSUEL

## FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

LES AFFAIRES

LES TABLEAUX MENSUELS  
LES PLUS COMPLETS  
AU CANADA

(Plus de 20 données par fonds)

## DÉCOUVREZ :

Revue mensuelle des rendements des fonds  
Présentation et analyse des fonds les plus attrayants  
Analyse de fonds internationaux  
Nouveautés de l'industrie  
Suivi des marchés financiers et leur impact sur les fonds  
Et bien plus...

Quels sont les perspectives  
des fonds indiciaires,  
après la débandade  
des indices depuis 2 ans ?

Une commandite de

PLACEMENTS  
BANQUE NATIONALE

VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

0690

# TransForce veut contourner une imposition trop lourde

Elle souhaite adopter la structure d'un fonds de revenu

Yannick Clérouin

yannick.clerouin@transcontinental.ca

**T**ransForce (Tor. TFI, 8,35 \$) veut poser un nouveau jalon dans la création de valeur pour ses actionnaires : elle leur propose de transformer la société par actions en un fonds de revenu.

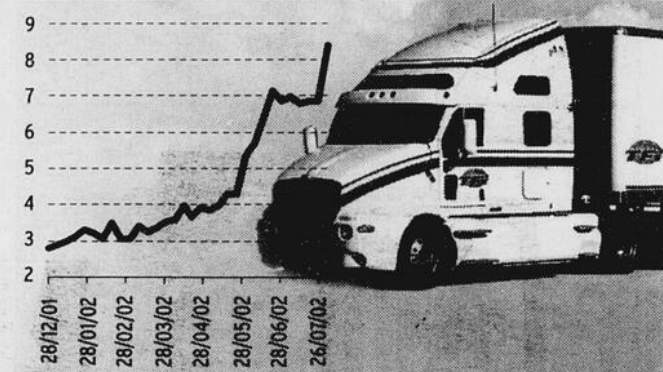
Selon son président et chef de la direction, Alain Bédard, TransForce obtiendra ainsi une meilleure évaluation auprès des investisseurs. « Les entreprises sont souvent évaluées en fonction du profit net. Or, notre industrie est imposée de façon outrageuse et ne bénéficie pas de crédits d'impôt. En étant évalués en fonction des flux de trésorerie qui sont générés, nous obtiendrons une évaluation plus juste », espère-t-il.

### Un taux d'imposition trop élevé

Le taux d'imposition pour les sociétés oeuvrant dans le transport par camion peut atteindre jusqu'à 44 % dans certaines provinces. Selon M. Bédard, TransForce et ses comparables sont nettement désavantagés par rapport à d'autres secteurs qui jouissent de généreux crédits d'impôt. Au cours du dernier exercice, par exemple, la société a remis 12,7 M\$ au fisc sur un bénéfice de 31,1 M\$. Le taux d'imposition a donc atteint 41 %.

En devenant un fonds de revenu, TransForce veut éliminer l'imposition directe en la transférant aux détenteurs de

### Évolution du titre (Toronto, TFI, 8,35 \$)



SOURCE : REUTERS

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

parts. Ceux-ci pourront à leur tour reporter dans le temps l'imposition en plaçant leur investissement dans un REER.

Parallèlement à cette opération, TransForce procédera à un premier appel public à l'épargne de 100 M\$. Cette somme servira au remboursement d'une partie de sa dette. L'achat récent de l'ontarienne **Canpar** a gonflé sa dette à long terme à 140 M\$. Le financement projeté devrait lui permettre de la ramener dans une fourchette de 40 à 50 M\$.

La souplesse financière découlant de ces opérations pavera la voie à une distribution de quelque 72 M\$ aux porteurs de parts dès la première année, soutient le président de l'entreprise. La société devrait verser environ 1,20 \$ par part, soit un rendement de distribution d'encaisse de 14 % au cours actuel de l'action.

### Maintenir la croissance par acquisitions

Si les structures de fiducie sont d'ordinaire l'apanage des sociétés dont les activités sont matures, TransForce a un potentiel de croissance énorme, insiste M. Bédard.

Les cinq acquisitions conclues depuis l'automne dernier ont d'ailleurs servi de moteur à son titre. Après avoir sombré à un nouveau creux de 1,68 \$ dans les jours qui ont suivi les attentats du 11 septembre, l'action s'est envolée de 435 % pour atteindre un sommet de 9 \$ le 1<sup>er</sup> août, le jour de l'annonce du projet de fiducie.

M. Bédard affirme que TransForce est le chef de file de la consolidation au pays. Les occasions d'achat sont nombreuses car l'industrie du camionnage est encore « beaucoup trop fragmentée ».

M. Bédard ne cherche toutefois pas à réaliser des acquisitions à n'importe quel prix. « Nous ne voulons pas acheter de canards boiteux. Nous sommes à la recherche d'entreprises rentables, dotées de bonnes équipes de gestion et que nous pourrions améliorer. »

M. Bédard se targue d'avoir mis la main sur Canpar pour une bouchée de pain. « Le marché a réagi très favorablement à cette acquisition après avoir vu le prix que nous avons payé », observe-t-il. TransForce a payé 0,3 fois le chiffre d'affaires et 2 fois le bénéfice avant impôts, intérêts et amortissement (BAIIA) pour cette société de transport pancanadienne.

TransForce n'est pas le premier transporteur à se réorganiser en un fonds de revenu. Le mois dernier, **Contrans** (Tor., CSS.U., 10 \$) s'est transformée en fonds de revenu et a procédé à un appel public de 40,4 M\$. Cette somme servira aussi au remboursement de sa dette.

Pour l'heure, TransForce n'est suivie par aucun analyste. Cependant, les transactions qu'elle a effectuées attirent l'attention. La **Financière Banque Nationale** et **Scotia Capital** devraient publier sous peu un rapport de recherche.

Avant d'approuver le projet de réorganisation le 12 septembre, les actionnaires devront se demander si la nature cyclique du transport pourrait menacer la stabilité des flux de trésorerie. **Christian Cyr**, analyste d'actions canadiennes chez **Natcan**, admet que c'est l'une des questions auxquelles la société fera face lorsqu'elle fera la promotion de sa nouvelle structure auprès des investisseurs.

Cela ne devrait pas l'inciter à modifier sa participation dans TransForce, qui demeure à son avis une « excellente compagnie ».

**Patrick Potvin**, analyste pour le gestionnaire montréalais **SIPAR**, attend de voir le traitement fiscal accordé à la nouvelle structure avant de prendre une décision quant à sa participation dans TransForce. Il rappelle toutefois que le titre est menacé de ne plus être admissible aux émissions dans le cadre du **Régime d'épargne-actions (REA)**. ■



SNC • LAVALIN

### Avis de dividende

Le conseil d'administration de la société Groupe SNC-Lavalin inc. a déclaré un dividende trimestriel de neuf cents (0,09 \$) l'action sur les actions ordinaires en circulation de la société, payable le 30 août 2002 aux actionnaires inscrits aux registres de la société à la fermeture des bureaux le 16 août 2002.

Par ordre du conseil  
d'administration  
**I. Chapman**  
Secrétaire

Montréal (Québec)  
Le 2 août 2002

Groupe SNC • LAVALIN inc.



# Le meilleur choix «affaires»



NetVista modèle A30p

Incluant un écran CRT de 17 po<sup>1</sup> et une imprimante Lexmark Z35

## NETVISTA A30P (KAF)

- Processeur Intel<sup>®</sup> Pentium<sup>®</sup> 4 à 1,8 GHz
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur EIDE ATA/100 de 40 Go
- CD-RW 40X/12X/40X<sup>2</sup>
- Modem de 56 kbps V.90
- Carte Ethernet 10/100 Mbps
- Carte graphique AGP 4X RADEON/DDR SDRAM 64 Mo
- Carte de son SoundMax avec SPX intégré et haut-parleurs stéréo Infinity
- Clavier Rapid Access<sup>™</sup> III IBM
- Souris ScrollPoint<sup>™</sup> III IBM
- Windows<sup>™</sup> XP Édition familiale de Microsoft<sup>™</sup>
- Suite Works de Microsoft
- Permis Lotus<sup>™</sup> SmartSuite<sup>™</sup> Millennium
- Norton AntiVirus 2002
- Logiciel PC Rapid Restore<sup>™</sup> d'IBM – Téléchargement gratuit\*
- Garantie limitée de un an

**1 899 \$**  
2NVF055

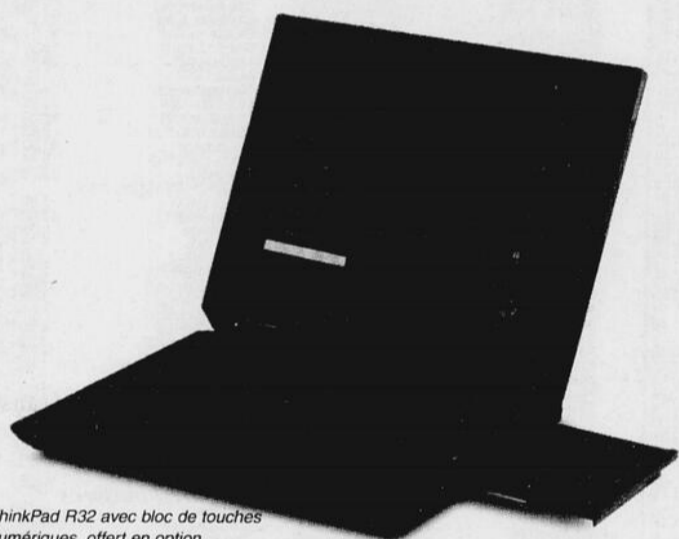
## NETVISTA A30P (27F)

- Processeur Intel Pentium 4 à 2,0 GHz
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur EIDE ATA/100 de 40 Go
- CD-RW 40X/12X/40X<sup>2</sup>
- DVD-ROM 16X<sup>2</sup>
- Modem de 56 kbps V.90
- Carte Ethernet 10/100 Mbps
- Carte graphique AGP 4X NVIDIA GeForce4 MX 420 avec port téléviseur/DDR SDRAM 64 Mo
- Carte de son SoundMax avec SPX intégré et haut-parleurs stéréo Infinity
- Clavier Rapid Access III IBM
- Souris ScrollPoint III IBM
- Windows XP Édition familiale de Microsoft
- Permis Lotus Client Notes<sup>™</sup>
- Permis Lotus SmartSuite Millennium
- Norton AntiVirus 2002
- Logiciel PC Rapid Restore d'IBM – Téléchargement gratuit\*
- Garantie limitée de un an

**2 099 \$**  
2NVF064

**POUR SEULEMENT 160 \$**  
(après réduction postale\*\*)

Optez pour un écran CRT de 19 po<sup>1</sup> et une imprimante Lexmark Z55.  
Valable exclusivement à l'achat d'un PC NetVista.



ThinkPad R32 avec bloc de touches numériques, offert en option.

## THINKPAD R32 (CFF)

- Processeur Intel Pentium 4 - M pour PC portables à 1,80 GHz
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur EIDE ATA/100 de 30 Go
- Écran XGA TFT à matrice active de 14,1 po
- DVD-ROM 8X<sup>2</sup>
- Modem de 56 kbps V.92
- Carte Ethernet 10/100 Mbps
- Carte graphique AGP 4X ATI MOBILITY RADEON Open GL 3D/DDR SDRAM 16 Mo
- Carte de son compatible SoundBlaster Pro avec haut-parleurs intégrés
- IBM ThinkLight<sup>™</sup> pour l'éclairage du clavier
- Ultrabay<sup>™</sup> Plus pour échanger les options communes entre ThinkPad
- Windows XP Professionnel de Microsoft
- Permis Lotus SmartSuite Millennium
- Norton AntiVirus 2002
- Logiciel PC Rapid Restore d'IBM – Téléchargement gratuit\*
- Garantie internationale limitée de un an

**3 149 \$**  
2658CFF

## THINKPAD R32 (CTF)

- Processeur Intel Pentium 4 - M pour PC portables à 1,80 GHz
- Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo
- Disque dur EIDE de 40 Go
- Écran XGA TFT à matrice active de 14,1 po
- Unité combinée CD-RW/DVD-ROM 8X/8X/24X/8X<sup>2</sup>
- Modem de 56 kbps V.92
- Carte Ethernet 10/100 Mbps
- Accès au réseau local sans fil 802.11b, antenne double pour un signal plus puissant
- Carte graphique AGP 4X ATI Mobility RADEON Open GL 3D/DDR SDRAM 16 Mo
- Carte de son compatible SoundBlaster Pro avec haut-parleurs stéréo intégrés
- Sous-système de sécurité intégré IBM protégeant vos données et vos communications sur Internet
- IBM ThinkLight pour l'éclairage du clavier
- Ultrabay Plus pour échanger les options communes entre ThinkPad
- Windows XP Professionnel de Microsoft
- Permis Lotus SmartSuite Millennium
- Norton AntiVirus 2002
- Logiciel PC Rapid Restore d'IBM – Téléchargement gratuit\*
- Garantie internationale limitée de un an

**3 749 \$**  
2658CTF

**POUR SEULEMENT 199 \$**

Ajoutez à votre bloc-notes Série R notre ensemble de bureau incluant un duplicateur de ports, un écran de 17 po<sup>1</sup>, un clavier Rapid Access, une souris optique ainsi qu'une mallette de transport.  
Valable uniquement à l'achat d'un ThinkPad.



Profitez de la livraison gratuite à l'achat de tout PC NetVista ou ThinkPad sur le Web.

Les PC IBM utilisent une version originale de Microsoft<sup>™</sup> Windows<sup>™</sup>  
[www.microsoft.com/piracy/howtotell](http://www.microsoft.com/piracy/howtotell)

AMÉLIOREZ LES PERFORMANCES DE VOTRE NETVISTA OU THINKPAD À PROCESSEUR INTEL GRÂCE À NOTRE VASTE GAMME D'ACCESSOIRES.

**69 \$**  
PCPR1S

**Plan de protection pour ThinkPad**

Un an de protection contre les petits accidents, incluant les cafés renversés et les surcharges électriques.

**159 \$**  
33L3477

**Onduleur UPS 500 IBM**  
Protège vos données en cas de panne de courant, de baisse de tension ou de surcharge.

**164 \$**  
33L3304

**Mémoire DDR SDRAM de 256 Mo**  
L'ajout de mémoire aide à optimiser les performances de votre PC.

**199 \$**  
22P8996

**Clé à mémoire USB de 128 Mo**  
La façon simple et rapide de transporter des fichiers.

**749 \$**  
9512AB1

**Écran plat T541 de 15 po**

Son design peu encombrant et son poids léger vous permettent de travailler où vous voulez. Disponible en noir et en blanc.

Commandez via Internet à [www.ibm.ca/lamaison/lasam](http://www.ibm.ca/lamaison/lasam)

ou par téléphone au **1 877 839-6644**

Taxes en sus. Les frais de transport et de manutention, sauf avis contraire, ne sont pas remboursables et seront facturés en sus. Les frais de transport sont de 4,95 \$ pour les accessoires de moins de 75 \$; de 9,95 \$ pour les accessoires dont le prix varie entre 75 \$ et 500 \$; de 14,95 \$ pour les accessoires dont le prix varie entre 500 \$ et 1 000 \$, les imprimantes, les numériseurs, les écrans et les projecteurs; de 59,95 \$ pour les accessoires de plus de 1 000 \$ et les PC sans écran; de 69,95 \$ pour les PC avec écran. Les accessoires (à l'exception des imprimantes, des numériseurs, des écrans et des projecteurs) seront expédiés sans frais supplémentaires à l'achat d'un système. Certains produits peuvent être légèrement différents de ceux qui sont illustrés ci-dessus. IBM se réserve le droit de modifier ou de retirer n'importe quel produit ou service en tout temps, sans préavis. Les quantités peuvent être limitées. Ces offres ne s'appliquent pas aux achats en gros et ne peuvent être combinées avec aucune autre promotion. Jusqu'à épuisement des stocks. \*Requiert un accès à Internet, non inclus. \*\*Après la réduction postale de 50 \$ offerte par Lexmark. Offre de réduction valide jusqu'au 31 août 2002. 1. Grandeur de l'image mesurée en diagonale. Varie selon le modèle. 2. Vitesse de lecture variable. La vitesse de lecture réelle peut varier et est souvent inférieure à la vitesse maximale permise. IBM, ThinkPad, Ultrabay, ThinkLight, ScrollPoint, Rapid Access, PC Rapid Restore et NetVista sont des marques déposées ou des marques de commerce d'IBM Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Intel, Intel Inside, Pentium, Celeron et le logo Intel Inside sont des marques déposées d'Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. Windows et Microsoft sont des marques déposées de Microsoft Corp. Lotus, Notes et SmartSuite sont des marques déposées de Lotus Development Corporation. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs.

Main table containing fund names, VANPA, and Chg.% across multiple columns. Includes sub-sections like 'Explication des cotes' and 'FONDS MUTUELS CARTIER'.

Explication des cotes

Le tableau contient les fonds d'investissement disponibles au Québec et au Nouveau-Brunswick par ordre alphabétique. Voici la signification des annotations entre parenthèses: (f) signifie que le fonds exige des frais à l'achat; (g) des frais à la sortie; (r) fonds admissible au REER; (d) fonds distribué par sa propre équipe de vente; (h) fonds distribué par courtiers et agents indépendants; (ch) variation en % depuis la dernière évaluation; (y) valeur de l'actif net par action est du jeudi; (x) ex-dividende. Ex-dividende signifie que l'acheteur du fonds n'a pas droit au dividende pendant la période ex-dividende, c'est-à-dire la période pendant laquelle le fonds ferme ses registres de détenteurs d'unités pour préparer les chèques dividendes devant être envoyés. La 1ère colonne de chiffres indique la valeur d'actif nette par action ou VANPA du fonds du vendredi.

10 jours précédant la date de publication. La valeur d'actif nette par action représente la valeur totale du fonds en question divisé par le nombre de parts émises. Généralement, les dividendes sont déduits de la VANPA dès qu'ils sont versés. La 2e colonne de chiffres affiche la variation de cette valeur d'actif par rapport à la semaine précédente. La valeur d'actif nette d'un fonds monétaire est toujours de 10 \$. C'est le rendement quotidien sur les titres du marché monétaire qui varie. Nous publions séparément à la fin des cotes leur rendement courant et effectif. Le premier mesure le rendement actuel quotidien et assume qu'il est réalisé quotidiennement pendant une année complète. Le rendement effectif est calculé sur une période de sept jours, puis annualisé et composé. La 2e méthode tend à gonfler le rendement. Les fonds autonomes sont des fonds vendus par les compagnies d'assurances.

Table with multiple columns listing various investment funds (e.g., HSCB FONDS CLASS A CS, INTEGRAL MUTUAL FUNDS, etc.), their VANPA Chg.% values, and corresponding data for other categories.

INVESTIR fonds communs de placement

Main table containing financial data for various investment funds, organized into columns for 'Fonds', 'VANPA Chg.%', and 'VANPA Chg.%. The table lists numerous fund names and their corresponding performance metrics.

FONDS MONÉTAIRES

Table listing monetary funds with columns for 'Fonds', 'VANPA Chg.%', 'Cour.', and 'Eff.'. Includes funds like ACUITÉ FONDS, AGF GESTION, and AIC SERIE A REVENU.

FONDS MUTUELS CARTIER

Table listing mutual funds from Cartier with columns for 'Fonds', 'VANPA Chg.%', 'Cour.', and 'Eff.'. Includes funds like FUNDING INC. CS, CI FUNDS INC. US, and CIBC (PLACEMENTS INC.).

CAPITAL DE RISQUE

Table listing risk capital funds with columns for 'Fonds', 'VANPA Chg.%', 'Cour.', and 'Eff.'. Includes funds like MEDICAL DISCOVERY (LSVCC)(n), REINCE CANADIEN (LSVCC)(n), and TECHNOLOGY INVEST (LSVCC)(n).

AUTRES FONDS

Table listing other various funds with columns for 'Fonds', 'VANPA Chg.%', 'Cour.', and 'Eff.'. Includes funds like ARROW HEDGE ASSOCIÉS(n), CAPITAL PROGRESS, and GOODWOOD FUNDS(n).

FONDS COMMUNS

Table listing common funds with columns for 'Fonds', 'VANPA Chg.%', 'Cour.', and 'Eff.'. Includes funds like ACUIITÉ POOLED, ACTION MONDIAL, and ENR SCI & TECH(R).

AUTONOMES MONÉTAIRES

Table listing autonomous monetary funds with columns for 'Fonds', 'VANPA Chg.%', 'Cour.', and 'Eff.'. Includes funds like AIM (TRIMARK) SEG (AIG), DIST d'INTÉRÊT(R), and L'ÉQUILIBRÉ(n).

## Des initiés demeurent confiants

Daniel Renaud

renaudd@transcontinental.ca

Le 24 juillet, Frank A. Dunn, président et chef de la direction de Nortel Networks (Tor., NT, 1,50 \$) a ajouté 42 000 actions ordinaires de l'équipementier, à un prix moyen de 1,67 \$. Sa participation directe totalise 92 000 actions.

### Banque Nationale

John W. Lydall, de la Banque Nationale du Canada (Tor., NA, 31,80 \$), a acquis 25 000 actions ordinaires, le 24 juin, à un prix moyen de 29,63 \$. Il détient 368 339 actions de l'institution financière.

### Fund Management

Le 23 juillet, Alain Ruel a mis la main sur 50 000 actions ordinaires de C.I. Fund Management (Tor., CIX, 9,62 \$). Le prix moyen est de 9,30 \$. Il s'agit de sa participation initiale dans la société.

### Alcan

Brian W. Sturgell, vice-président principal et président, fabrication Amériques et Asie d'Alcan (Tor., AL, 41,99 \$) a acquis une participation initiale de 5 708 actions ordinaires, le 23 juillet, à un prix moyen de 26,28 \$ US.

### Inmet et Forzani

L'administrateur James M. Tory de Corporation minière Inmet (Tor., IMN, 5,01 \$) a accru sa participation de 10 000 actions ordinaires, le 25 juillet, à un prix moyen de 4,86 \$. Il possède 58 125 actions de la société.

Au cours de la période du 13 juin au 19 juillet, Kevin Jardine a acquis 21 000 actions ordinaires de catégorie A du Groupe Forzani (Tor., FGL, 19,43 \$). Le prix moyen s'élève à 20,40 \$.

### Mitec

De son côté, Myer Bentob, administrateur et un des principaux actionnaires de Mitec Telecom (Tor., MTM, 0,75 \$) a mis la main sur 20 000 actions ordinaires, le 15 juillet, à un prix moyen de 1,20 \$. Il détient 3 021 080 actions de l'entreprise.

Finalement, la Caisse de dépôt et placement du Québec a acheté 95 600 actions à droit de vote subalterne de Câble Satisfaction International (Tor., CSQA, 1,85 \$). La transaction a été réalisée le 22 juillet. La Caisse détient 4 118 777 actions. ■

# Ajoutez des minutes à vos heures de travail

40 \$\* = 350 minutes de semaine + illimités soirs et week-ends

• 20 ¢ par minute supplémentaire • Mise en attente, renvoi d'appel, renvoi sur non-réponse ou sur occupation et appel de groupe inclus.

OFFRE D'UNE DURÉE LIMITÉE



Motorola V60 Motorola T193 Motorola P280 Nokia 8390 Handspring Treo

Appareils Prêts-à-naviguer Internet pour seulement 24,99 \$\*

Un nouveau monde s'ouvre aux entreprises.

CONSULTEZ LE WWW.ROGERS.COM/SANS-FIL, COMPOSEZ LE 1 800 IMAGINE OU RENDEZ-VOUS CHEZ NOS DISTRIBUTEURS ROGERS<sup>MC</sup> AT&T<sup>MD</sup> PARTICIPANTS.

ROGERS AT&T COMMUNICATIONS SANS FIL

RadioShack.

CELLULAND

FUTURE SHOP

Dumoulin

LA CABINE TELEPHONIQUE

CENTRE HI-FI

Certains appareils ne sont pas offerts dans tous les magasins. \* Les frais mensuels de 40 \$ par mois représentent un coût de 55 \$ par mois moins la réduction de 15 \$ par mois. La réduction de 15 \$ sera appliquée sur la facture chaque mois. Offre applicable à toute nouvelle entente de deux ans. Après remise postale de 75 \$. La remise sera appliquée sous forme de crédit sur la facture dès réception du bon de remise postale. Offre applicable à toute nouvelle entente de deux ans pour les forfaits de 25 \$ ou plus par mois. Les frais d'accès au système et au service d'urgence 911, les frais d'interurbain et de déplacement, ainsi que les taxes associées à ces services sont également facturés mensuellement. L'offre prend fin le 31 août 2002. Les heures de soirée commencent à 18 h et se terminent à 8 h. Les week-ends commencent à 18 h le vendredi et se terminent à 8 h le lundi. Cette promotion ne peut être combinée à aucune autre offre, à l'exception des offres sur les appareils. Handspring, Inc. Tous droits réservés. Handspring, Treo et le logo Treo sont des marques de commerce de Handspring, Inc. et peuvent être déposées dans certaines juridictions. Rogers Communications Inc. Utilisé sous licence. AT&T Corp. Utilisé sous licence.

ROGERS AT&T

- MONTREAL
- 732, rue Ste-Catherine O. (514) 877-0090
- 3573, boul. St-Laurent (514) 288-0600
- Centre Eaton (514) 844-6242
- 2360, rue Notre-Dame O. (514) 983-1666
- Place-Ville-Marie (514) 394-0000
- 8984, boul. de l'Acadie (514) 367-9999
- 1201, avenue Greene (514) 933-8000
- 5150, rue Jean-Talon O. (514) 341-2221
- 5954, boul. Métropolitain E. (514) 257-8826
- 6224A, rue St-Jacques O. (514) 369-4000
- Centre Rockland (514) 735-4086
- Place Alexis-Nihon (514) 865-9949
- Place Versailles (514) 355-0003
- Les Galeries d'Argou (514) 356-0396
- 997, rue St-Antoine O. (514) 866-3326
- BOUCHERVILLE
- Promenades Montarville (450) 449-4998
- BROSSARD
- 7005, boul. Taschereau, bur. 150 (450) 926-3111
- Mail Champlain (450) 671-3300
- Place Portobello (450) 671-4744
- Planète Mobile Rive-Sud (450) 444-2100
- CHATEAUGUAY
- 129, boul. St-Jean-Baptiste (450) 692-2201
- DOLLARD-DES-ORMEAUX
- 3339L, boul. des Sources (514) 683-3333
- DRUMMONDVILLE
- 1565, boul. Lemire (819) 478-0851
- 965, boul. St-Joseph (819) 478-9977
- GATINEAU
- 360, boul. Maloney O., bur. 1 (819) 663-8580
- Promenades de l'Outaouais (819) 561-3031
- GRANBY
- 575, boul. Boivin (450) 777-6612
- ILE-PERROT
- 15, boul. Don-Quichotte (514) 425-5505
- JOLIETTE
- 517, rue St-Charles-Borromée N. (450) 755-0000
- KIRKLAND
- 2758, boul. St-Charles (514) 428-9000
- LASALLE
- 8457, boul. Newman (514) 368-4000
- Carrefour Angrignon (514) 368-4230
- LAVAL
- 2142, boul. des Laurentides (450) 629-6060
- 379, boul. Curé-Labelle (450) 622-0303
- Centre Laval (450) 978-1081
- 3364, boul. St-Martin O. (450) 682-2640
- 241C, boul. Samson (450) 969-1771
- Carrefour Laval (450) 687-5386
- 1273, boul. Curé-Labelle (450) 680-1234
- LONGUEUIL
- 1490, chemin de Chambly (450) 442-1566
- MASCOG
- 221, rue Principale O. (819) 843-4455
- POINTE-CLAIRE
- Fairview Pointe-Clare (514) 695-1554
- REPERTIGNY
- 110, boul. Industriel (450) 581-4666
- Les Galeries Rive-Nord (450) 581-7756
- ROSEMERE
- 209, boul. Curé-Labelle (514) 971-0707
- Place Rosemère (450) 971-2000
- SAINTE-AGATHE
- 601, rue Principale E. (819) 323-4148
- SAINTE-BRUNO
- Promenades St-Bruno (450) 653-7472
- SAINTE-EUSTACHE
- 360, boul. Arthur-Sauvé (450) 974-9299
- SAINTE-HYACINTHE
- Les Galeries St-Hyacinthe (450) 611-9991
- SAINTE-JEAN-SUR-RICHIEU
- Carrefour Richelieu (450) 359-4941
- SAINTE-JEROME
- Carrefour du Nord (450) 436-5895
- 108, boul. du Carrefour (450) 431-2355
- SAINTE-LAURENT
- Place Vertu (514) 745-0745
- 2100, boul. Marcell-Laurin (514) 856-1884
- 438, rue Isabey, bur. 108 (514) 340-1161
- SAINTE-LEONARD
- 4282, boul. Métropolitain E. (514) 593-7333
- SHERBROOKE
- 2980, rue King O. (819) 566-5555
- Carrefour de l'Estrie (819) 822-4650
- SOREL
- 2605, chemin Saint-Roch (450) 742-9600
- TERREBONNE
- 1270, boul. Moody, bur. 10 (450) 964-1964
- Les Galeries de Terrebonne (450) 964-9403
- TROIS-RIVIERES
- 5335, boul. des Forges (819) 372-5000
- 5635, boul. Jean-XIII (819) 372-5005
- VALLEEFIELD
- Centre Valleyfield (450) 373-0519
- VICTORIAVILLE
- 495, boul. des Bois-Francs Sud (819) 758-8840

# Québec sauve la scierie Laterrière

La coopérative pourra compter sur un prêt de 3,5 M\$

François Riverin

riverinf@transcontinental.ca

Le gouvernement du Québec, par l'entremise d'Investissement Québec, a autorisé un prêt de 3,5 M\$ à la Coopérative forestière Laterrière et ses filiales afin de remédier aux difficultés temporaires reliées à son fonds de roulement.

Au ministère des Ressources naturelles du Québec (MRN), on se défend d'avoir amorcé un nouveau programme d'aide aux producteurs de

bois d'oeuvre éprouvés par l'imposition récente par les Américains de tarifs compensatoires et anti-dumping de 27,22 % sur les exportations de bois du Canada.

« Cela n'a rien à voir. On suit cette coopérative depuis longtemps. C'est la plus ancienne coopérative forestière du Québec et elle fait face à des difficultés temporaires », a dit Claude Chartier, attaché de presse de François Gendron, ministre du MRN, aux AFFAIRES.

Toutefois, il apparaît diffici-

le de dissocier les problèmes de la coopérative de la bataille du bois d'oeuvre qui fait rage avec les Américains.

Le prix composé de **Pribec**, représentant un panier de différentes qualités et longueurs de pièces de bois, est à 485 \$ les 1 000 pieds-planche comparativement à 502 \$ à la même période l'an dernier. En soustrayant la pénalité de 27,2 %, le montant net tombe sous le coût de production de plusieurs scieries québécoises.

L'effet domino n'a pas tardé. **CFL Structure**, filiale de

la Coopérative Laterrière, a dû fermer temporairement son usine de poutres de bois montées de Larouche, au Lac-Saint-Jean. L'usine souffre d'un manque de petites pièces de bois fabriquées par la scierie de la Coopérative Laterrière, à Laterrière.

L'usine de CFL a été inaugurée il y a trois ans, après un investissement de 20 M\$. Pour être rentable, elle doit fonctionner sur au moins deux quarts de travail. Or, l'usine de Laterrière fournit des pièces de bois pour à peine un quart de production.

La scierie principale de Laterrière fonctionne toujours, mais à cadence réduite, a confirmé un employé aux AFFAIRES. Les travaux en forêt se poursuivent également. Nous n'avons pu contacter les dirigeants de la coopérative en raison des vacances estivales.

Formée en 1960, la Coopérative Laterrière est l'une des plus importantes au Canada. Elle compte 950 employés et affiche un chiffre d'affaires annuel de 110 M\$.

## Un choix logique

Les scieurs du Québec misent énormément sur la fabrication de produits à valeur ajoutée, comme les poutres montées, pour pallier les exportations de bois brut et aussi comme source de croissance. Ces produits ne sont pas soumis aux droits imposés par les Américains.

Selon **Michel Desbiens**, ancien président de **Donohue** et maintenant consultant pour l'industrie du sciage, le virage vers les produits à valeur ajoutée favorisera les scieries à forts volumes de production puisqu'elles seront ainsi en mesure d'alimenter en sous-produits les usines de transformation.

## Landry sollicite Chrétien

Le problème des scieurs est à ce point aigu que **Bernard Landry**, premier ministre du Québec, a rencontré, en juin, **Jean Chrétien**, premier ministre du Canada, pour demander l'aide du fédéral.

Claude Chartier a refusé de préciser le type d'aide préconisé par M. Landry. Les fonctionnaires estiment par contre que les droits coûteront 467 M\$ par année au Québec et risquent de faire chuter sa production de bois d'oeuvre de 10 %. Cette baisse de production ferait perdre des emplois représentant quelque 5 400 années-personnes et concernerait quelque 12 800 travailleurs, pour la plupart en région. Le programme d'aide proposé par M. Landry coûterait 136 M\$ par année. ■

## Baromètre des ressources

	Fermeture 02-08-02	Fermeture 26-07-02	Variation (%)
<b>Métaux<sup>1</sup></b>			
Aluminium (\$ US la livre)	0,59	0,59	0
Argent (\$ US l'once)	4,62	4,84	-4,55
Cuivre (\$ US la livre)	0,67	0,69	-2,90
Nickel (\$ US la livre)	3,02	3,01	0,33
Or (\$ US l'once)	305,05	304,95	0,03
Platine (\$ US l'once)	523,00	527,00	-0,76
Zinc (\$ US la livre)	0,34	0,35	-2,86
Indice CRB (contrats en terme)	210,39	209,65	0,35

## Pétrole (prix par baril, \$ US)

West Texas Intermediate	26,83	26,51	1,21
Brent (Mer du Nord)	25,75	25,20	2,18
Gaz naturel (\$ par gigajoule) <sup>2</sup>	2,85	2,72	4,78

## Bois de sciage<sup>3</sup>

Prix des producteurs pour le 2 X 4, longueurs assorties			
Bois vert (Montréal) \$ CA	410,00	415,00	-1,20
Prix composés			
Toronto \$ CA	379,24	383,89	-1,21
Colombus	318,43	320,61	-0,68

## Marché à terme (Comex)

Livraisons		Var. (%)		
Argent (\$ US l'once)	septembre	4,59	4,66	-1,93
	décembre	4,62	4,69	-1,49
Cuivre (\$ US la livre)	août	0,68	0,69	-1,45
	décembre	0,69	0,69	0
Or (\$ US l'once)	août	307,00	303,30	0,89
	octobre	308,00	304,40	1,18
Platine (\$ US l'once)	octobre	519,70	523,20	-0,67
Palladium (\$ US l'once)	septembre	317,30	334,45	-5,13
Café C (\$ US la livre)	septembre	0,48	0,48	0
	décembre	0,52	0,52	0
Coton 2 (\$ US la livre)	décembre	0,48	0,46	4,35
	mars	0,50	0,49	2,04
Sucre 11 (\$ US la livre)	octobre	5,78	5,81	-0,52
	mai	5,84	5,72	2,10

1: Marché des métaux de Londres (LME).

2: Prix en Alberta.

3: Prix fournis par l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec.

SOURCES: FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS.

## Les prix des métaux flanchent

Les prix des principaux métaux usuels ont régressé la semaine dernière, signal précurseur de sérieux problèmes économiques à venir dans l'économie américaine.

La croissance du produit intérieur brut (PIB) des États-Unis n'a été que de 1,1 % au deuxième trimestre, tandis que celle du premier trimestre a été ramenée à 5,5 %, au lieu de 6,5 % dans les données préliminaires.

De plus, l'indice ISM (Institute of Supply Management) est tombé à 50,5 % en juillet par rapport à 56,2 % en juin. La barre des 50 % indique en général la limite entre une croissance et une décroissance du secteur manufacturier. Avec en prime une baisse de la confiance des consommateurs, les sévères replis des marchés boursiers dans les derniers jours de la semaine traduisent les appréhensions des investisseurs face à une croissance nulle ou négative pour l'économie dans les prochains trimestres.

« Nous croyons que la demande de métaux reprendra à la fin de l'été, bien que l'amélioration des prix pourrait être beaucoup moins forte que ce à quoi on s'attendait », a dit **Ian Howatt**, analyste du marché des métaux pour la **Financière Banque Nationale**.

« Les statistiques économiques publiées cette semaine ont été plus faibles que prévu, ravivant les craintes d'une récession en cascades qui affaiblirait le marché des métaux », a expliqué **Victor Lazarovici**, analyste du marché des métaux chez **BMO Nesbitt Burns**.

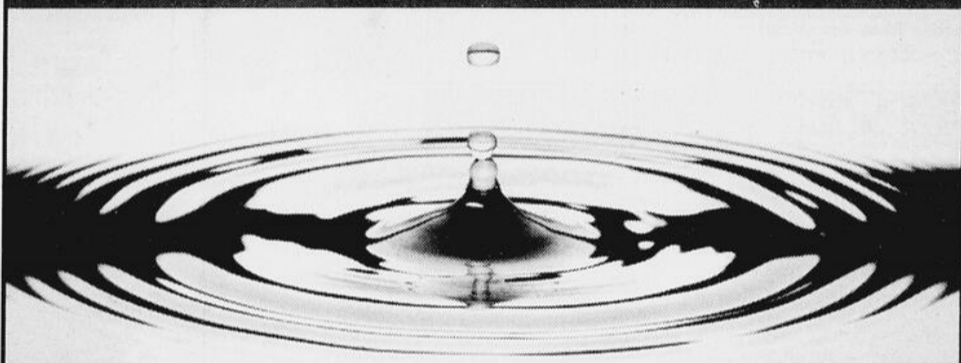
Le prix du cuivre, le métal le plus sensible aux variations de l'activité économique américaine et mondiale, a baissé de 0,02 \$ US la livre à 0,67 \$ US la livre. L'aluminium est resté stable à 0,59 \$ US, tandis que le prix du zinc a reculé de 2,9 % à 0,34 \$ US la livre.

Seul le nickel a pu progresser légèrement au cours de la semaine, à 3,02 \$ US la livre, niveau quand même inférieur de 9,5 % au sommet de 3,28 \$ US la livre atteint à la fin de juin. Le marché de l'acier, le principal débouché du nickel, a bondi de 3,5 % en 2002, permettant de réduire les stocks mondiaux de ce métal.

Du côté de l'aluminium, la seule bonne nouvelle de la semaine a été l'annonce d'arrêts de production d'aluminium permanents et temporaires par **Alcoa** (NY, AA, 25,75 \$ US), le plus important producteur mondial. Alcoa compte maintenant 438 000 tonnes de capacité annuelle de production inutilisées, sur une capacité totale de production de 3,9 M de tonnes par année. (FR) ■



McGill - Institut international de formation des cadres



### Le Executive Development Course de McGill - Un gage de succès pour vous

Le Executive Development Course de McGill est conçu pour les gestionnaires qui n'ont pas de formation officielle dans le domaine des affaires ou en ont peu. Le cours vous aidera à développer les compétences dont vous avez besoin pour accomplir un travail d'équipe multidisciplinaire plus efficace et assumer des responsabilités de gestion générale plus importantes. Le programme de trois mois, au rythme d'un soir semaine touche:

**Les relations humaines:** Vous apprendrez tout... de la formation d'une équipe et à la gestion des conflits, faire des présentations efficaces et de négocier habilement.

**La comptabilité et la finance:** Vous apprendrez à utiliser l'information comptable comme outil de gestion pour de meilleures prises de décision.

**Le marketing:** Vous apprendrez les techniques et les modes d'application qui distinguent les gagnants des perdants tant sur les marchés intérieurs que sur les marchés mondiaux.

**La stratégie d'affaire:** Vous apprendrez la façon d'équilibrer les tactiques et la stratégie afin de devancer vos concurrents dans le marché d'aujourd'hui en évolution constante.

### Tout réussir en seulement 3 mois

Le Executive Development Course a été repensé de sorte que vous le faites en beaucoup moins de temps. Au rythme d'un soir semaine pendant 13 semaines, soit le lundi, de septembre à décembre (plus deux séances d'un week-end chacune), vous acquérez une gamme étendue de compétences d'affaires que vous pourrez utiliser dans votre quotidien sur-le-champ.

### C'est votre expérience du travail qui compte

Il n'y a aucune exigence précise à l'admission au Executive Development Course de McGill. Chaque candidature est analysée individuellement. C'est votre expérience du travail qui fait foi de tout.

### Un investissement dans votre potentiel

Le Executive Development Course de McGill offre un excellent rapport coût/durée. Le programme peut être terminé en trois mois seulement et tous les manuels, documents imprimés et séances de week-end sont inclus dans les frais de scolarité. De plus, ce cours vous enseignera à utiliser la gamme complète de concepts, de compétences et de pratiques qui, de nos jours, mènent les organisations à la réussite.

Si vous pensez que le Executive Development Course peut être profitable, nous vous suggérons de vous informer immédiatement. Le programme 2002-2003 débute le 9 septembre et cette occasion ne se présentera à nouveau que dans un an.

Si vous désirez en savoir davantage sur le Executive Training Program, veuillez appeler au (514) 398-3970, poste 200. Ou télécopiez votre carte d'affaires à l'attention du coordonnateur du programme EDC au (514) 398-7443 et en retour, vous recevrez sans délai une trousse d'inscription complète. Vous pouvez vous enregistrer sur l'Internet à [www.executive.mcgill.ca](http://www.executive.mcgill.ca).



McGill - Institut international de formation des cadres

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

T 1 514 398 3970  
1 888 419 0707

E [executive@mcgill.ca](mailto:executive@mcgill.ca)  
[www.executive.mcgill.ca](http://www.executive.mcgill.ca)

F 1 514 398 7443  
1 888 421 0303

# La baisse des marchés du début d'août était à prévoir



Jean Gagnon  
gagnonj@transcontinental.ca

La baisse de près de 700 points de l'indice Dow Jones entre le 1<sup>er</sup> et le 5 août s'expliquerait bien plus par le besoin d'un repli à la suite de la poussée de 1200 points enclenchée le 24 juillet, que par la série de statistiques signalant une perte de momentum de l'économie américaine durant le mois de juillet.

## Où vont les marchés boursiers ?

Mais les avis demeurent partagés quant à savoir quelle direction emprunteront les marchés boursiers au cours des prochaines semaines.

C'est bien connu, les marchés boursiers ne montent ou ne baissent pas en ligne droite. Après un mouvement rapide et accentué dans une direction, il faut généralement s'attendre à un mouvement d'une certaine amplitude dans la direction opposée.

Ceux qui croient que les marchés ont touché un bas significatif le 23 juillet interprètent la baisse précipitée du début d'août comme une correction nécessaire afin de rendre soutenable la remontée des marchés.

Le négativisme entourant les conditions économiques est déjà bien escompté sur les places boursières, explique Ron Meisels, analyste technique et collaborateur au site [www.NA-marketletter.com](http://www.NA-marketletter.com)

Les nouvelles économiques ont pu accentuer la baisse des sessions des 1<sup>er</sup>, 2 et 5 août, mais il fallait s'attendre à ce que les marchés se replient d'environ la moitié du mouvement haussier qui s'était produit la semaine précédente.

Les hausses de 3 à 4 % des indices enregistrées le 6 août portent maintenant l'analyste à croire qu'ils ont repris leur mouvement haussier avec comme objectifs 9100 pour le Dow Jones, 925 pour le S&P 500, et 6750 pour le S&P/TSX.

## Un risque de récession

De nombreux spécialistes ont attribué aux craintes d'une nouvelle récession la série de trois sessions désastreuses que les marchés boursiers ont connue durant les premiers jours d'août. Ces craintes proviennent d'une séquence de statistiques économiques révélant des signes de ralentissement dont l'ampleur est aussi importante que celle qui avait suivi les attentats terroristes de septembre 2001, explique Stéphane Marion, économiste à la Financière Banque Nationale.

Entre autres, le produit intérieur brut (PIB) américain n'a augmenté que de 1 % au deuxième trimestre, alors que les conjoncturistes s'attendaient à plus de 2 %. De plus, il ne s'est créé que 6 000 emplois en juillet, alors que l'on en espérait entre 50 000 et 100 000. Et l'enquête sur les intentions des manufacturiers de l'ISM (Institute for Supply Management) indiquait une chute des nouvelles commandes. Le tout avait été précédé d'une baisse de l'indice de confiance des consommateurs.

« Mais il faudra attendre les

chiffres du mois d'août pour connaître l'ampleur réelle du ralentissement », soutient M. Marion. Les statistiques de juillet signalent une perte de momentum, mais pas une contraction, indique-t-il.

Ironiquement, ces statistiques inquiétantes sont apparues à peine deux semaines après que le président de la Réserve Fédérale (Fed), Alan Greenspan, eut annoncé au Congrès et au Sénat un relèvement des prévisions de croissance économique de l'institution. La banque centrale américaine prévoit maintenant un taux de croissance économique de 3,5 à 3,75 % en 2002, et de 3,5 à 4 % en 2003.

Le 13 août, la Fed tiendra

une réunion durant laquelle les gouverneurs se pencheront sur l'opportunité de baisser les taux d'intérêt. Mais plus encore, le communiqué qui sera publié au sortir de la réunion indiquera si la Fed perçoit un risque plus élevé d'une détérioration des conditions économiques cet automne.

## Baucoup de confusion

Dans l'ensemble, les analystes demeurent confus : ils se demandent si le mouvement haussier enclenché le 24 juillet se poursuivra, ou s'il n'était qu'une reprise temporaire à l'intérieur d'une tendance baissière qui dure depuis plus de deux ans.

Robert Sluymer, analyste chez RBC Capital Markets

à New York croit plutôt à la deuxième hypothèse. Il pense que les bas du cycle à long terme ne se réaliseront qu'au quatrième trimestre.

Selon M. Sluymer, la baisse du rendement des obligations constitue une ombre au tableau. Elle pointe vers une détérioration du contexte économique. Si cette dernière devait se produire, il est probable que les marchés boursiers retesteront les niveaux du 23 juillet.

Toutefois, il constate que les gains récents, accompagnés

de replis, n'ont pas modifié l'état des indicateurs de tendance, de volatilité et de sentiment. La situation survenue de ces indicateurs permettra à court terme d'autres tentatives à la hausse.

Mais la confirmation d'une tendance haussière soutenable, selon lui, ne se fera que si le S&P 500 surpasse le niveau de 915, si le Dow Jones excède 8 765, et si l'indice Nasdaq franchit le niveau de 1355. Ce sont les niveaux atteints au cours des hausses de la dernière semaine de juillet. ■

## Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
				Haut	Bas
	02-08-02	en une semaine	Cours/bén.		
<b>Bourse de Toronto</b>					
S&P/TSX Indice composé	6536,47	226,53	n.d.	7992,70	5992,14
S&P/TSX 60	365,73	10,21	n.d.	457,90	333,72
S&P/TSX Moy. capitalisation	427,73	19,35	n.d.	512,02	385,18
S&P/TSX Petite capitalisation	458,78	30,37	n.d.	528,90	379,96
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1037,09	42,19	n.d.	1256,23	971,03
<b>Secteurs économiques de l'indice composé S&amp;P/TSX :122,86</b>					
Énergie	122,86	7,21	n.d.	134,22	98,10
Industrie	80,11	1,58	n.d.	95,63	74,34
Consomm. discrétionnaire	74,51	0,18	n.d.	100,30	70,43
Consommation de base	156,70	2,85	n.d.	180,46	144,97
Finance <sup>1</sup>	103,78	3,71	n.d.	121,25	92,69
Santé	57,45	3,41	n.d.	81,62	50,89
Technologie de l'information	17,82	0,11	n.d.	43,57	14,26
Matériaux <sup>2</sup>	115,30	4,21	n.d.	150,07	108,58
Services aux collectivités	133,86	2,26	n.d.	145,04	126,51
Télécommunications	36,75	3,51	n.d.	49,83	32,59
<b>Mondial: S&amp;P Global 1200</b>	201,00	19,00	n.d.	n.d.	n.d.
<b>Bourses (États-Unis)</b>					
DJ, 30 ind	8313,13	48,74	21,56	10673,10	7532,66
DJ, transport	2202,03	-52,76	n.d.	3050,98	1942,01
DJ, services publics	226,07	9,08	10,69	359,34	186,49
DJ, 65 actions	2366,60	13,73	n.d.	3323,19	2326,18
NYSE, composé	468,58	7,74	n.d.	621,57	418,82
Amex	824,54	25,76	n.d.	965,68	757,68
S & P 500	864,24	11,40	34,99	1315,93	775,68
NASDAQ	1247,92	-14,20	n.d.	2103,16	1192,42
<b>Bourses (international)</b>					
Francofort (Dax)	3532,49	-1,30	n.d.	5861,19	3515,83
Hong Kong (H.S.)	9991,72	2,24	n.d.	12478,74	8934,20
Londres (F.T.100)	4075,50	1,47	n.d.	5584,50	3777,10
Mexique (IPC)	5644,70	-4,33	n.d.	7537,82	5081,92
Paris (CAC)	3245,37	2,29	n.d.	5112,48	3023,69
Tokyo (Nikkei 225)	9709,66	1,24	n.d.	12399,20	9420,85
Eur., Australasia, Ext.-Orient	642,50	9,90	n.d.	981,80	632,60

1: Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance  
2: Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux

## Transactions boursières de la semaine se terminant le 2 août 2002

	Bourse de Toronto		Bourse de New York	
		%		%
Titres transigés	1193		3523	
Titres en hausse	489	41	2139	61
Titres en baisse	523	44	1306	37
Titres inchangés	181	15	78	02
Hauts 52 semaines	6	-	78	-
Bas 52 semaines	35	-	261	-

TABEAU : LES AFFAIRES

AVIS DE NOMINATION

## KORN/FERRY INTERNATIONAL

FRANÇOIS DURAND

Elan Pratzter, Associé directeur régional pour le Canada, Jean-Pierre Bourbonnais, Associé directeur régional pour l'Est du Canada et Korn/Ferry International (NYSE: KFY) sont heureux d'annoncer la nomination de François Durand comme Associé directeur du bureau de Montréal. Avec plus de quinze ans d'expérience en recherche de cadres, François Durand a spécialisé sa pratique surtout au niveau des secteurs industriels et de la consommation. Il est membre des pratiques internationales industrielle et aéronautique de KFI.

Korn Ferry Montréal a la plus importante équipe de recherche de cadres dans l'Est du Canada, procurant à ses clients des services conseils dans les domaines industriel et aérospatial, des services financiers, des sciences de la vie, de la technologie, de la vente au détail et des biens de consommation. KFI Montréal est conscient des enjeux particuliers liés à la gestion du capital humain au Québec et les comprend bien. François Durand dirigera les efforts de l'équipe qui visera à optimiser chez ses clients l'efficacité organisationnelle, la culture d'entreprise et le retour sur l'investissement.

Korn Ferry est le fournisseur canadien et mondial de solutions de leadership le plus respecté et le plus novateur. La société offre à ses clients un niveau de service professionnel supérieur grâce à sa connaissance approfondie des marchés locaux, régionaux et internationaux. Elle est le chef de file dans les domaines du recrutement de cadres supérieurs, de l'évaluation stratégique des équipes de direction et de l'accompagnement professionnel des dirigeants d'entreprises.

**KORN/FERRY INTERNATIONAL**

## 1° de séparation entre une application vedette et une échéance hyper serrée

Des développeurs qui créent de nouvelles applications en une fraction du temps requis auparavant, c'est ça faire des affaires avec .NET<sup>MC</sup>

Commandez votre exemplaire GRATUIT de l'ouvrage sur .NET publié par Microsoft Press, qui relate toute la petite histoire de .NET. Pour ce faire, il vous suffit de visiter [microsoft.ca/.NETkit1](http://microsoft.ca/.NETkit1) (site en anglais)



Des logiciels pour les entreprises agiles

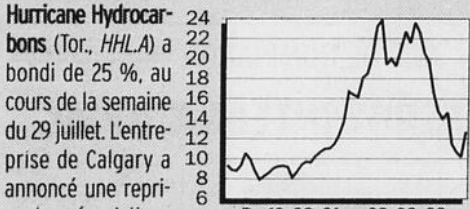
GAGNANTS ET PERDANTS

Open Text Corporation, 32,66 \$, gain de 6,41 \$



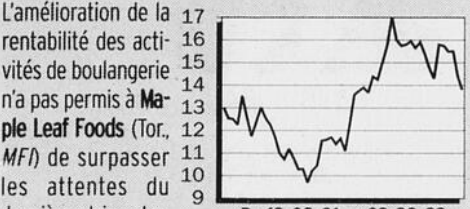
Le concepteur de logiciels Open Text Corporation (Tor., OTC) a coiffé de 0,03 \$ US les attentes des analystes. Ces derniers pré- voyaient un bénéfice par action de 0,31 \$ US, au cours du trimestre termi- né en juin. Les dirigeants pensent qu'ils pourront renouveler cette performance lors du prochain exercice prenant fin en juin 2003. Ils comptent dégager un béné- fice par action de 1,18 \$ US, en regard de 0,83 \$ US pour l'exercice 2002.

Hurricane Hydrocarbons, 12,71 \$, gain de 2,54 \$



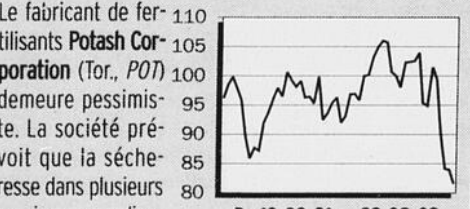
Hurricane Hydrocarbons (Tor., HHLA) a bondi de 25 %, au cours de la semaine du 29 juillet. L'entre- prise de Calgary a annoncé une re- prise des négociations visant à résoudre le conflit entre la société et le gouver- nement du Kazakhstan concernant l'imposition de quotas d'exportation de pétrole. De plus, l'entreprise a annoncé qu'elle compte racheter 10 % de ses actions ordinaires en circulation au cours des 12 prochains mois.

Maple Leaf Foods, 13,81 \$, perte de 0,60 \$



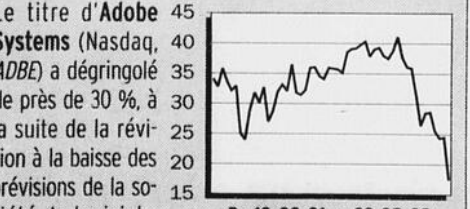
L'amélioration de la rentabilité des activi- tés de boulangerie n'a pas permis à Maple Leaf Foods (Tor., MFI) de surpasser les attentes du deuxième trimestre. La société blâme le recul des prix de la viande de porc et de poulet pour ce résultat. Le bénéfice par action a atteint 0,19 \$, en regard du consensus de 0,21 \$. David Newman, de la Financière Banque Nationale, recommande l'achat du titre. Toutefois, sa cible d'un an passe de 18,25 à 17,50 \$.

Potash Corporation, 81,55 \$, perte de 2,40 \$



Le fabricant de ferti- lisants Potash Cor- poration (Tor., POT) demeure pessimiste. La société pré- voit que la sèche- resse dans plusieurs provinces canadiennes et états américains va affecter négativement les prix de vente et la marge bénéficiaire lors du troisième trimestre. Potash prévoit un bénéfice par action de 0,20 \$ US, alors que le consensus des analystes s'élève à 0,47 \$ US. Il s'agit d'un résultat similaire à celui du deuxième trimestre.

Adobe Systems, 17,45 \$ US, perte de 7,04 \$ US



Le titre d'Adobe Systems (Nasdaq, ADBE) a dégringolé de près de 30 %, à la suite de la révi- sion à la baisse des prévisions de la so- ciété de logiciels. Adobe s'attend à dégager un bénéfice par action entre 0,18 et 0,23 \$ US, pour le trimestre se terminant en août. Elle entrevoyait un résultat entre 0,24 et 0,27 \$ US. Le chiffre d'affaires devrait s'établir à 290 M\$ US, en regard d'attentes initiales de 320 M\$ US. La société blâme la faiblesse de la demande en Europe et au Japon.

Table of stock market data including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. Includes sub-sections A/B, LES GAGNANTS, LES PERDANTS, and LES PLUS ACTIFS.

Table of stock market data including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. Includes sub-sections C/D and Explication des cotes boursières.

Table of stock market data including columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol., Div., Bén., Cours. Includes sub-sections Notes and Explication des cotes boursières.

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and various financial metrics. Includes sections for 'MISES À JOUR' and 'ROYAL GROUP PERD L'APPUI INDÉFECTIBLE DES ANALYSTES'.

ROYAL GROUP PERD L'APPUI INDÉFECTIBLE DES ANALYSTES
Le titre de Royal Group Technologies (Tor., RYG, 20,50 \$) devrait pâtir des promesses non tenues depuis deux ans.
« Depuis 2000, nous avons émis un nombre de recommandations tout en maintenant notre avis que le seuil de 25 \$ constituait un point d'entrée pour les investisseurs. Aujourd'hui, nous ne sommes plus prêts à acheter le titre en-dessous de ce seuil », affirme Steve Laciak, de la Financière Banque Nationale.
Selon l'analyste, la société souffre de difficultés chroniques. La croissance interne des ventes a suivi une courbe descendante depuis deux ans. Au cours du trimestre terminé en juin, elle a été de 6 %, soit un seuil inférieur à son taux historique de plus de 10 %.
D'autre part, Royal Group fait face à une augmentation constante de ses coûts de fabrication et de vente, ainsi qu'à une inefficacité de la machinerie acquise à grands frais au cours des dernières années.

CROYEZ-VOUS VRAIMENT QUE PLUS C'EST IMPOSANT, MIEUX C'EST?
Image of a Dodge Durango 2002.
Dodge Durango 2002
MORDEZ DANS LA VIE
Visitez www.dodge.ca ou composez le 1 800 361-3700.

LES ANALYSTES DÉÇUS PAR ZARLINK
Le titre de Zarlink Semiconductor (Tor., ZL, 4,63 \$) vient de toucher un plancher depuis 1995, à la suite de la confession des dirigeants.
Les analystes considèrent que les prochains mois s'annoncent difficiles pour le fabricant de puces informatiques et de systèmes d'interconnexion.
Les analystes ont ainsi révisé à la baisse leurs prévisions. À leur avis, l'entreprise d'Ottawa devrait réaliser une perte par action se situant entre 0,25 et 0,30 \$ US lors de l'exercice prenant fin en mars 2003.
Le consensus établi par First Call s'établissait auparavant à 0,06 \$ US. La cible d'un an devrait être inférieure aux prévisions initiales.
Un survol de huit analystes laisse entrevoir un cours de 10 à 14 \$ d'ici un an, en regard d'attentes antérieures de 15 à 21 \$.

Table of stock market data with columns for stock symbols, prices, and various financial metrics. Includes sections for 'SHAW COMMUNICATIONS' and 'ROYAL GROUP PERD L'APPUI INDÉFECTIBLE DES ANALYSTES'.

SHAW COMMUNICATIONS
Shaw Communications (Tor., SJB, 13,69 \$) a publié de nouvelles prévisions budgétaires la semaine dernière qui n'ont pas surpris les analystes, sauf sur le plan de la croissance de ses abonnés.
Shaw a mentionné que la croissance du nombre d'abonnés à ses services (câble, Internet et télé par satellite) était plus faible que prévu en raison de la forte compétition.
« Le fait que la direction refuse de prédire la croissance de ses abonnés est inquiétant », a souligné Tim Casey de BMO Nesbitt Burns.
Les analystes ont réagi en abaissant leur prévision de croissance. En général toutefois, les prévisions de la société changent peu leurs propres prévisions.
M. Casey par exemple prévoyait des profits avant amortissement, impôts et intérêts (BAII) de 630 M\$ en 2002 et de 810 M\$ en 2003. Shaw s'attend à 632 M\$ en 2002 et 808 M\$ en 2003.
La recommandation de l'analyste est « neutre » avec un prix cible de 18 \$. Shaw fait une priorité de l'attente de la rentabilité. Elle réduira de 40 % ses dépenses en immobilisations en 2003 pour y arriver. (BM) ■



Table of stock market data with columns for Haut 52s, Bas 52s, Sym., Haut \$, Bas \$, Clôt. \$, Var. \$, Vol. 00, Div. %, Bén. \$/bén., Cours \$/bén. Includes sections for O/P, Q/R, and S/T.

CADILLAC advertisement for Escalade and Escalade EXT 2002. Features a photo of the vehicle and text: 'On a raffiné notre taux. 3,9% À L'ACHAT\*'. Includes GM logo and contact information for GM Canada.

Continuation of stock market data table from the previous section, listing various stocks and their performance metrics.

INVESTIR bourse de Toronto

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like I 29.75, n 2.25, 80.50, etc.

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like 2.80, 30.75, 3.00, etc.

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like 1.13, 780, 53.90, etc.

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like I 7.58, n 12.70, 5.75, etc.

U/V

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like n 0.24, 2.22, 6.06, etc.

W/X

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like 2.60, 6.20, 7.25, etc.

Y/Z

Table of stock market data for Toronto, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like I 7.58, n 12.70, 5.75, etc.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 2 AOÛT 2002

INVESTIR bourse de New York

SOURCE: EUROPE CCI / THE FINANCIAL POST

A/D

Table of stock market data for New York, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like I 33.15, n 3.27, 34.90, etc.

E/L

Table of stock market data for New York, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like 23.05, 13.10, 19.15, etc.

M/R

Table of stock market data for New York, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like n 1.75, 36.60, 28.85, etc.

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 2 AOÛT 2002

Table of stock market data for New York, including columns for Haut 52s, Bas Titre 52s, Sym., Haut, Bas, Clôt., Var., Vol. Div. Bén. Cours, and various stock symbols like I 60.11, n 26.27, 46.88, etc.



# Bombardier : la perte du contrat du métro de New York inquiète

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

L'incapacité de Bombardier Transport d'obtenir le récent contrat de trains accordé par le Metropolitan Transportation Authority of

New York (MTA) lève la voile sur deux problèmes pouvant freiner la croissance de la rentabilité de cette division : la compétition demeure féroce malgré la consolidation, et la qualité technique du travail de Bombardier (Tor, BBD.B, 11,18 \$) fait l'objet d'un questionnement.

Le MTA vient d'accorder ce qui pourrait être le dernier gros contrat dans la région de l'est des États-Unis pour les cinq prochaines années. Il porte sur la construction de 660 rames pour le métro de New York d'une valeur de 961 M\$ US. Il est assorti de deux options portant sur la construction de 1 040 wagons additionnels, ce qui porterait la valeur totale du contrat à 2,3 G\$ US.

Le contrat a été accordé à la firme française Alstom SA, dont la soumission était de 3,3 % inférieure à celle de Bombardier, et 3,8 % plus basse que celle de Kawasaki Heavy Industries. Il appert qu'Alstom va contracter une partie du travail à Kawasaki afin de s'assurer que les trains soient compatibles avec ceux que celle-ci produit déjà pour le métro de New-York.

La valeur du contrat est de 300 M\$ US inférieure au 1,3 G\$ US budgété par le

MTA, explique Robert Fay, analyste chez Canaccord Capital. Ceci indique que, malgré l'acquisition d'Adtranz par Bombardier, la consolidation de l'industrie n'a pas entraîné une diminution de l'agressivité des participants dans le processus de soumissions.

## Le boulet Adtranz

Pour favoriser sa rentabilité, Bombardier a besoin de voir ses marges bénéficiaires s'améliorer. Adtranz s'avère pour l'instant un boulet pour Bombardier, car celle-ci doit assumer plusieurs contrats à faible rentabilité dont elle a hérités à la suite de la fusion. L'amélioration des marges bénéficiaires doit donc passer par l'obtention de

nouveaux contrats à bon prix. Le récent échec laisse croire que le processus sera ardu.

## Évaluation technique

Sur le plan de l'évaluation technique des soumissions, Kawasaki aurait soumis la meilleure proposition, et Bombardier aurait obtenu le moins bon résultat, soutient M. Fay.

Bombardier fabrique déjà des rames de métro pour la ville de New York à la suite d'un contrat obtenu en 1997. Mais elle a éprouvé des problèmes techniques. En fonction de ce contrat, les trains doivent pouvoir rouler en moyenne 100 000 milles sans défaillance. Les trains livrés récemment n'auraient atteint qu'une moyenne de 59 000 milles

avant que ne se produisent des bris liées aux unités de propulsion et aux portes. Kawasaki, qui s'était vue octroyée une partie de ce contrat, a réussi à atteindre les exigences de millage minimum.

De plus, Bombardier accuse un retard dans l'achèvement de ce contrat, remarque l'analyste. La société a livré 590 wagons jusqu'à maintenant, alors que 680 wagons devaient être livrés pour mai 2001.

Chez Bombardier Transport, la porte-parole pour le secteur Amérique du Nord, Carol Sharpe, n'a pas caché la déception de la firme, mais elle a quand même voulu minimiser l'impact de la décision du MTA. Bombardier a en mains des commandes totalisant 22 G\$, soit deux années complètes de travail. De plus, la société vise des contrats potentiels à Chicago, au New-Jersey, ainsi qu'au Mexique. ■

## Les devises

2 août 2002

Pour un dollar, vous aviez...

Pays (Unité monétaire)	1,00 \$ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	6,5457
Afrique française (Franc CFA)	420,2400
Allemagne (Euro)	0,6407
Antilles anglaises (Dollar)	1,6845
Argentine (Peso)	2,2776
Australie (Dollar)	1,1729
Autriche (Euro)	0,6407
Bahamas (Dollar)	0,6309
Barbade (Dollar)	1,255
Belgique (Euro)	0,6407
Bermudes (Dollar)	0,6373
Bésil (Real)	1,8946
Chili (Peso)	440,0600
Chine (Renminbi)	5,2219
Colombie (Peso)	1 666,8800
Cuba (Dollar US)	0,6309
Danemark (Couronne)	4,7592
Egypte (Livre)	2,9227
Espagne (Euro)	0,6407
États-Unis (Dollar)	0,6309
Finlande (Euro)	0,6407
France (Euro)	0,6407
Grèce (Euro)	0,6407
Haiti (Gourde)	18,3912
Hong Kong (Dollar)	4,9211
Inde (Roupie)	30,6435
Iran (Rial)	5 001,8900
Irlande (Euro)	0,6407
Israël (New Shekel)	2,9717
Italie (Euro)	0,6407
Jamaïque (Dollar)	30,5678
Japon (Yen)	75,0700
Liban (Livre)	953,9400
Luxembourg (Euro)	0,6407
Maroc (Dirham)	6,7243
Mexique (Nuevo peso)	6,2000
Nicaragua (Gold Cordoba)	9,0200
Norvège (Couronne)	4,8250
Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,3638
Pakistan (Roupie)	37,4800
Pays-Bas (Euro)	0,6407
Pérou (Newsol)	2,2350
Philippines (Peso)	32,4600
Pologne (Zloty)	2,6385
Porto-Rico (Dollar)	0,6309
Portugal (Euro)	0,6407
Rép. dominicaine (Peso)	10,8500
Rép. tchèque (Koruna)	19,5174
Roumanie (Leu)	20 798,1073
Royaume-Uni (Sterling)	0,4037
Russie (Rouble)	19,9129
Singapour (Dollar)	1,1074
Slovaquie (Koruna)	28,4400
Suède (Couronne)	6,0589
Suisse (Franc)	0,9315
Tunisie (Dinar)	0,6673
Turquie (Lire)	1 025 887,5100
Venezuela (Bolivar)	853,0000

CES DONNÉES ONT ÉTÉ FOURNIES PAR LA BANQUE NATIONALE

## ÉTATS-UNIS ENTREPÔT / CENTRE DE DISTRIBUTION

86 500 pieds carrés  
à vendre ou à louer

Situé à moins de 2 km  
du pont international  
d'Ogdensburg-Prescott

2 quais de chargement  
avec ouvertures en hauteur

Hauteur maximale  
du plafond : 17, 5 pi.

Parking de grandes  
dimensions, convenant  
à la vente au détail

**Benchmark Group  
Leasing Dept.  
(716) 833-4986**

## Bombardier a besoin de voir ses marges bénéficiaires s'améliorer.

## Assemblées des actionnaires

Compagnie	Date	Heure	Endroit
Exploration Fairstar	20 août	16 h 00	3883, boul. St-Jean, D. des Ormeaux
Shermag	21 août	10 h 00	Marriott Château Champlain, Mtl
Mines d'argent Écu	23 août	11 h 00	Hôtel Gouverneurs, Rouyn-Noranda
Héroux Devtek	5 sept.	11 h 00	Hôtel Omni, Montréal
Tecsyst	10 sept.	11 h 00	87, rue Prince, Montréal

\* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement)

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faire parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586

## Rendements<sup>(1)</sup> des obligations au 2 août 2002

Description	Rendement selon les échéances (en %)							
	1 an (3)	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
<b>Gouvernement du Canada</b>	2,82	3,01	3,27	3,72	4,05	5,11	5,67	5,68
<b>Province de l'Ontario</b>	2,87	3,08	3,37	3,84	4,19	5,39	5,97	6,07
<b>Province de Québec</b>	2,88	3,09	3,40	3,89	4,26	5,48	6,09	6,21
<b>Municipales du Québec</b>	2,98	3,19	3,50	3,99	4,36	5,58	6,19	6,31
<b>Entreprises canadiennes (A)</b>	3,07	3,33	3,67	4,22	4,68	6,06	6,87	7,03
<b>Obligations démunies Canada<sup>(2)</sup></b>	3,18	3,31	3,80	4,21	4,46	5,46	6,07	5,84
<b>Obligations démunies Québec<sup>(2)</sup></b>	3,24	3,39	3,93	4,38	4,67	5,83	6,49	6,37
<b>Gouvernement des États-Unis</b>	1,74	2,01	1,99	2,60	3,21	4,30	4,76	5,23

(1) Rendements offerts aux institutions. (2) Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu de l'obligation sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. (3) Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors moins élevé.

SOURCE : PLACEMENT ELANTIS

TABLEAU : LES AFFAIRES

## Déclarations de dividendes

Sym.	Compagnie	Fréquence				Détails					Date inscrip.	Date verse.
		M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-	Spéc.		
HOT.UN	Canadian Hotel Properties REIT	X				0,075	CA	0%			15-08-02	30-08-02
CNR	Canadien National		X			0,215	CA	0%			06-09-02	27-09-02
CCL.B	CCL Industries (catégorie B)			X		0,09	CA	+12,5%	+0,01		13-09-02	27-09-02
ERF.UN	Enerplus Resources Fund		X			0,28	CA	0%			10-08-02	20-08-02
MFC	Financière Manuvie		X			0,14	CA	0%			15-08-02	19-09-02
SLC	Financière Sun Life of Canada		X			0,14	CA	0%			27-08-02	30-09-02
IGI	Investors (Groupe)		X			0,225	CA	+10%	+0,02		30-09-02	31-10-02
KIT.UN	KBSH Leaders Trust		X			0,2083	CA	0%			15-08-02	30-08-02
IQW	Quebecor World		X			0,12	CA	0%			16-08-02	01-09-02
REE.UN	Residential Equities REIT		X			0,0875	CA	0%			31-07-02	15-08-02
RUS	Russel Metals		X			0,06	CA	+20%	+0,01		07-08-02	15-09-02
T	Telus		X			0,15	CA	0%			10-09-02	01-10-02
TA	TransAlta Corp.		X			0,25	CA	0%			01-09-02	01-10-02
TVA.B	TVA (Groupe)		X			0,05	CA	0%			15-08-02	30-08-02

## Comment lire les déclarations de dividendes

**Sym.** : symbole boursier  
**Fréquence** : M mensuel, T trimestriel, S semestriel, A annuel  
**Montant** du dividende déclaré  
**Var. %** : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent  
**Majoration ou diminution** du dividende déclaré

**Spéc.** : Indique un dividende spécial  
**Date inscrip.** : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré  
**Date verse.** : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

## Marchés monétaires

Canada	Semaine du	02-08	29-07	22-07	15-07
1. Taux d'escompte Banq. du Can. (16.07.02)		3,00	3,00	3,00	3,00
2. Taux cible des prêts à un jour (16.07.02)		2,75	2,75	2,75	2,75
3. Taux préférentiel (16.07.02)		4,50	4,50	4,50	4,50
4. Bons du Trésor	(3 mois) (1)	2,50	3,04	2,66	2,77
	(6 mois) (1)	2,59	3,15	2,82	2,86
5. Papier commercial	(90 jours) (1)	2,86	2,86	2,88	2,89
6. Acceptations bancaires	(90 jours) (1)	2,87	2,87	2,87	2,91
7. Argent à demande (1)		2,75	2,75	2,75	2,50

États-Unis		1,25	1,25	1,25	1,25
1. Taux d'escompte (11.12.01)		1,25	1,25	1,25	1,25
2. Taux cible des Federal Funds		4,75	4,75	4,75	4,75
3. Taux préférentiel (12.12.01)		1,60	1,68	1,66	1,68
4. Bons du Trésor	(3 mois)	1,60	1,68	1,66	1,68
	(6 mois)	1,555	1,69	1,675	1,675
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	1,70	1,73	1,85	1,79
6. Papier commercial	(90 jours)	1,64	1,89	1,78	1,77
7. Eurodollars	(90 jours)	1,74	1,77	1,81	1,80

(1) Achat minimum de 1 M\$

TABLEAU : LES AFFAIRES

## Caisse communes

Ass. des pompiers de Mtl	Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an				
	Rendement %	Cotes hebdomadaires			
		26-07-02	26-07-02	19-07-02	20-07-01
•Fonds A.P.M. équilibré	-6,40	10,056	10,647	11,982	
<b>Barreau du Québec</b>					
•Actions	-15,11	9,597	9,864	11,390	
•Équilibré	-6,02	10,628	10,648	11,610	
•Obligations	7,97	10,695	10,692	10,393	
<b>Féd. des policiers du Québec</b>					
•Fonds C.S.F.P.M.Q. équilibré	-7,74	10,213	10,369	11,275	
<b>Maîtres-électriciens</b>					
•Fonds CORMEL Action	-19,84	5,410	5,482	6,749	
•Fonds CORMEL Équilibré	-7,38	13,248	13,319	14,781	
<b>Maîtres-mécaniciens en tuyauterie</b>					
•Fonds REMEC - Équilibré	-10,24	10,707	10,899	12,090	
<b>Médecins Omnipraticiens du Québec</b>					
•Actions canadiennes	-14,82	13,510	13,894	15,962	
•Actions internationales	-19,28	7,027	7,109	8,705	
•Équilibré	-11,34	9,352	9,425	10,766	
•Marché monétaire	2,61	10,014	10,014	10,014	
•Obligations	17,10	10,351	10,275	9,207	
•Obligations canadiennes	8,05	10,478	10,445	10,198	
•Omnibus	-8,42	17,403	17,517	19,461	
•Placement (fonds)	-11,14	17,052	17,191	19,566	
<b>Union des Artistes (CSS) Caisse de sécurité du spectacle</b>					
•Actions	-15,70	10,374	10,611	12,804	
•Équilibré	-8,75	44,509	44,868	49,882	
•Obligations	8,61	13,576	13,747	13,283	
<b>Ingénieurs du Québec-Férique</b>					
•Revenu à court terme	2,77	34,317	34,302	34,213	
•Obligations	7,51	37,052	36,652	35,755	
•Actions	-3,77	38,332	38,613	45,075	
•Équilibré	-3,27	36,989	37,342	41,693	
•International	-15,12	5,660	5,999	7,803	
•Américain	-18,57	8,173	8,651	11,642	
•Croissance	-7,25	10,241	10,204	12,021	
<b>Professionnels du Québec</b>					
•Équilibré	3,20	11,678	11,706	11,952	
•Actions Asiatiques	-10,70	10,346	10,223	12,143	
•Actions Canadiennes	-4,50	16,588	16,593	20,346	
•Actions Européennes	-5,40	8,183	8,545	9,990	
•Obligations	10,10	11,647	11,579	10,909	
•Court terme	3,10	9,481	9,496	9,518	
•International - actions	-13,00	10,046	10,444	12,963	
•Mondial diversifié	-6,40	8,628	8,004	9,168	
•Indiciel américain	-19,10	7,780	6,525	8,619	
•Équilibré croissance	-2,50	6,224	8,708	9,723	

Ce tableau comprend uniquement la valeur d'actif nette par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée. Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois.

SOURCE : LES AFFAIRES

# L'endettement demeure le facteur de risque pour Air Canada

Jean Gagnon

gagnonj@transcontinental.ca

**B**ien que les affaires aillent un peu mieux grâce à **Tango** et qu'elle exerce un meilleur contrôle de ses coûts, **Air Canada** (Tor, AC, 6,58 \$) demeure vulnérable compte tenu de sa dette très élevée.

De son côté, **WestJet Airlines** (Tor, WJA, 19,90 \$) vient de terminer un excellent trimestre, ce qui incite les analystes à réviser à la hausse leurs prévisions de profits.

Dans un tel contexte, **Nick Morton**, analyste chez **RBC Capital**, estime qu'un achat des actions de WestJet offre à l'investisseur un potentiel de rendement de 30 % d'ici 12 mois, alors que les actions d'Air Canada comportent plutôt un risque à la baisse qu'il estime à plus de 20 %.

**Jacques Kavafian**, analyste pour **Octagon Capital**, est du même avis. Il a haussé sa recommandation sur WestJet à « achat » (de « conserver ») avec un prix cible qui passe de 20 \$ à 25 \$. Il a abaissé sa recommandation sur

Air Canada à « réduire » (d'« achat ») avec un prix cible qui passe de 10 \$ à 6 \$.

Le principal transporteur canadien a réalisé un profit de 0,23 \$ par action à son deuxième trimestre. Mais, les comparaisons avec les chiffres de l'année précédente sont sans grande valeur compte tenu de changements à des pratiques comptables qui ont transformé une perte de 0,90 \$ par action au deuxième trimestre de l'année dernière en profits de 0,32 \$ par action. Les changements s'appliquent principalement au traitement des opérations de changes étrangers, dont les gains ou les pertes étaient amortis en fonction de la durée des actifs concernés.

La filiale **Tango**, le transporteur à escompte, a connu une croissance de 70 % comparativement au trimestre précédent, et elle représente maintenant 12 % de la capacité de transport domestique d'Air Canada. **Tango** jouit d'une structure de coûts qui est 25 % inférieure à celle d'Air Canada.

Toutefois, compte tenu de son bilan, qui montre un avoir des actionnaires négatif de 1,7 G\$, Air Canada continue de comporter un risque financier substantiel, croit M. Morton.

## L'endettement

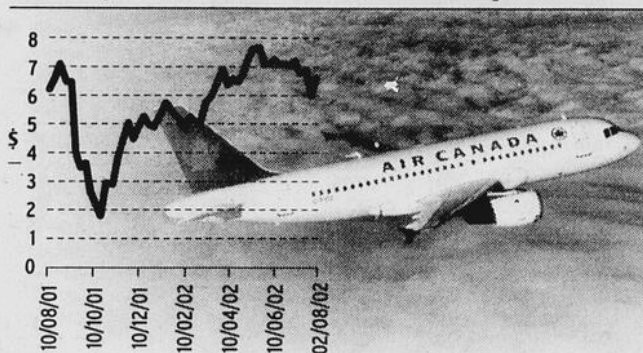
Les états financiers font état d'une dette à long terme de 5 G\$. De plus, hors bilan, la firme a des engagements d'environ 8 G\$ sous forme principalement de contrats de location d'avions.

La firme doit rembourser 500 M\$ au cours de la prochaine année. M. Kavafian souligne que sur l'encaisse de 897 M\$ au 30 juin, 804 M\$ proviennent de la vente de billets à l'avance. Cela laisse 93 M\$ en encaisse à Air Canada, ce qui est trop peu, selon lui.

Elle pourra de moins en moins recourir à la vente d'actifs substituée par des locations, car une bonne partie de ses actifs a déjà fait l'objet de transactions de ce genre. Et il est peu probable que les banques soient disposées à avancer d'autres fonds.

Un recours à une émission

## La trajectoire du titre du transporteur



SOURCE : REUTERS

GRAPHIQUE : LES AFFAIRES

d'actions, qui aurait un effet de dilution important, comporte également des difficultés, compte tenu de la réceptivité douteuse des marchés boursiers actuellement.

De plus, les perspectives de profits présentent certains aléas, croit l'analyste de RBC. Une attaque de l'Iraq pourrait faire monter rapidement le prix du pétrole, et l'économie américaine risque à nouveau de sombrer dans une récession. Le cours cible de l'analyste pour les 12 prochains mois est de 5 \$, sous son cours actuel.

Les résultats et les perspectives semblent bien meilleurs

chez WestJet. Les profits sont en hausse de 25 % au deuxième trimestre. Durant cette période, le trafic a augmenté de 51 % et les coûts unitaires ont baissé de 7 %.

Les profits par action de WestJet devraient atteindre 0,66 \$ cette année, 0,86 \$ l'année prochaine, et 1,05 \$ en 2004, selon M. Morton. Il croit que le titre pourrait, d'ici 12 mois, se négocier à 25 fois les profits escomptés pour 2004, soit 26,25 \$, ce qui signifierait une appréciation d'environ 30 % du cours actuel. M. Kavafian prévoit 0,66 \$ cette année et 0,83 \$ en 2003.

Toutefois, les résultats seront assujettis à la stabilité du prix du pétrole, à la fermeté de l'économie canadienne, et à la concurrence de **Zip**, un transporteur à coûts réduits qu'Air Canada lancera en septembre dans le but de concurrencer WestJet sur son propre terrain.

## Un bémol

Zip pourrait saper la rentabilité de WestJet et ralentir sa croissance, soutient **Claude Proulx**, analyste chez **BMO Nesbitt Burns**. Il limite son cours cible à 22 \$ et il prévoit des profits de 0,92 \$ en 2003 par rapport à une prévision de 0,70 \$ pour cette année.

Il est plus enthousiaste en ce qui concerne Air Canada, qu'il croit sous-évaluée comparativement aux six plus grandes lignes américaines. Il prévoit des profits par action de 1,50 \$ en 2003 pour Air Canada. Il fixe son cours cible à 10,50 \$, mais il ajoute qu'un investissement dans les actions d'Air Canada ne s'adresse qu'à ceux dont la tolérance au risque est élevée. ■

Voici la Nouvelle S-TYPE R 2003.

De 0 à 100 km en 5,6 secondes sans la moindre hésitation.



Pour décrire la S-TYPE R, nouveau porte-étendard de la gamme S-TYPE, il suffit tout simplement de dire qu'il s'agit de la berline la plus puissante et la plus rapide jamais construite par Jaguar. Nous parlons ici d'une puissance de 400 chevaux, d'une accélération de 0 à 100 km/h en 5,6 secondes seulement et d'une vitesse maximale limitée électroniquement de 250 km/h. Tout provient de son moteur V8 de 4,2 litres suralimenté.

400 CH (DIN)/couple de 408 lb-pi (DIN)

LA NOUVELLE S-TYPE R 2003

l'art de la performance | JAGUAR



Résultats financiers

Compagnie	Améliorations : 58				Détériorations : 53		Période	
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
ACD Systems International	980	(60)	0,04	0,00	4 720	3 380	3 m.	30-Juin-02
Agrium (1)	(13 100)	52 000	(0,16)	0,41	1 167 000	1 242 000	6 m.	30-Juin-02
Air Canada	(189 000)	(135 000)	(1,58)	(1,12)	4 838 000	4 908 000	6 m.	30-Juin-02
AldeaVision	(4 142)	(1 903)	(0,21)	(0,10)	1 688	3 050	6 m.	30-Juin-02
Algoma Steel	17 200	(184 500) (3)	0,58	(3,44)	445 500	458 400	6 m.	30-Juin-02
Amtelecom Group	875	1 122	0,08	0,10	51 723	54 175	6 m.	30-Juin-02
Antigua Enterprises	427	612	0,04	0,06	26 116	26 898	3 m.	30-Juin-02
ATCO Group	99 500	64 900	3,34	2,18	1 599 700	2 393 400	6 m.	30-Juin-02
Aur Resources (1)	21 800	22 600	0,73	0,76	693 000	903 400	3 m.	30-Juin-02
Automodular Corp.	2 900	1 700	0,15	0,16	27 900	26 500	6 m.	30-Juin-02
Ballard Power Systems	(72 190)	(39 785)	(0,69)	(0,44)	33 610	13 217	6 m.	30-Juin-02
BC Gas	(21 473)	(25 723)	(0,20)	(0,28)	21 498	9 376	3 m.	30-Juin-02
Bennett Environmental	68 900	57 900	1,64	1,50	931 000	943 700	6 m.	30-Juin-02
Biomira	1 100	(3 100)	0,03	(0,08)	351 200	345 500	3 m.	30-Juin-02
Black Hawk Mining (1)	4 780	358	0,28	0,02	20 618	6 899	6 m.	30-Juin-02
Boralex	1 119	289	0,06	0,02	7 594	3 931	3 m.	30-Juin-02
Brascan Corporation	(15 401)	(22 895)	(0,34)	(0,45)	2 648	2 533	6 m.	30-Juin-02
Breakwater Resources	(7 828)	(11 007)	(0,18)	(0,22)	1 393	2 243	3 m.	30-Juin-02
Brookfield Properties (1)	(491)	1 213	0,00	0,01	7 988	10 667	6 m.	30-Juin-02
Call-Net Enterprises	(409)	753	0,00	0,01	3 863	5 843	3 m.	30-Juin-02
Cameco Corp.	59 580 (2)	4 915	1,97	0,21	79 381	62 678	9 m.	30-Juin-02
Canadian 88 Energy	(710)	133	(0,02)	0,00	17 574	18 429	3 m.	30-Juin-02
Canadian Utilities	214 000	196 000	1,05	1,00	2 251 000	2 153 000	6 m.	30-Juin-02
Cardiome Pharma	112 000	107 000	0,54	0,56	1 130 000	1 128 000	3 m.	30-Juin-02
Cascades	(924)	(5 333)	(0,01)	(0,04)	125 413	137 402	6 m.	30-Juin-02
Cathedral Energy	2 347	(1 339)	0,01	(0,01)	60 896	57 288	3 m.	30-Juin-02
CHUM	140 000	134 000	0,80	0,76	1 044 000	1 047 000	6 m.	30-Juin-02
Coreco (1)	60 000	74 000	0,33	0,43	536 000	567 000	3 m.	30-Juin-02
Corp. Financière Power	(62 400)	17 800	(2,62)	3,93	197 900	227 200	3 m.	30-Juin-02
CPI Plastics	17 000	13 000	0,31	0,23	319 000	209 000	6 m.	30-Juin-02
Cyberplex	12 000	12 000	0,22	0,22	195 000	138 000	3 m.	30-Juin-02
Decoma International (1)	(4 459)	19 354	(0,03)	0,14	34 337	80 410	6 m.	30-Juin-02
Denison Energy	(5 724)	7 204	(0,04)	0,05	17 759	31 871	3 m.	30-Juin-02
Doman Industries	187 100	124 200	2,95	1,96	1 487 900	2 281 300	6 m.	30-Juin-02
Domtar	42 900	45 100	0,67	0,71	640 100	848 800	3 m.	30-Juin-02
Dominion Citrus	(4 062)	(2 596)	(0,15)	(0,25)	259	177	3 m.	31-Mai-02
Echo Bay Mines	95 000	63 000 (3)	1,17	0,77	1 763 000	1 579 000	6 m.	30-Juin-02
Eclipse Capital	40 000	54 000	0,50	0,66	912 000	800 000	3 m.	30-Juin-02
Eldorado Gold (1)	2 063	1 579	0,25	0,19	12 900	11 550	6 m.	30-Juin-02
Emera	491	533	0,06	0,06	5 082	4 745	3 m.	30-Juin-02
Enbridge	28 100	15 700	0,78	0,40	854 400	834 600	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Energy Services	13 300	7 900	0,36	0,20	426 600	410 800	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Gas	18 165	15 935	1,56	1,37	362 235	309 331	9 m.	31-Mai-02
Enbridge Infrastructure	7 373	7 675	0,63	0,66	131 278	109 278	3 m.	31-Mai-02
Enbridge Pipelines	439	(1 334)	0,06	(0,18)	9 750	15 209	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Power	276	(608)	0,04	(0,08)	4 913	7 626	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Services	534 000	495 000 (3)	1,46	1,36	8 992 000	8 627 000	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Transmission	297 000	297 000 (3)	0,82	0,82	4 163 000	4 536 000	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Utilities	(5 900)	(59 000)	(0,20)	(2,01)	598 300	542 900	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Water	(4 200)	(5 800)	(0,11)	(0,23)	312 900	276 200	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	4 678	2 078	0,41	0,19	61 326	50 068	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	2 804	748	0,24	0,07	34 152	26 371	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	2 521	(7 697)	0,09	(0,29)	5 135	12 076	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	155	(2 205)	0,01	(0,08)	2 398	5 151	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	51 308	38 152	0,57	0,49	1 062 967	929 469	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	27 415	23 110	0,30	0,29	565 819	485 419	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	924	(83)	0,06	(0,01)	15 498	10 952	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	440	(978)	0,03	(0,06)	10 735	6 165	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	(5 595)	(42 114)	(0,13)	(0,99)	289 967	434 685	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	34 872	4 144	0,82	0,10	158 229	214 823	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	7 719	6 443	0,30	0,25	339 395	340 036	6 m.	29-Juin-02
Enbridge Wood	5 392	4 490	0,21	0,17	179 176	176 982	3 m.	29-Juin-02
Enbridge Wood	1 058	1 043	0,07	0,06	50 813	55 502	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	603	754	0,04	0,05	26 006	32 740	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	55 000	87 000	0,24	0,47	1 416 000	944 000	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	44 000	108 000	0,19	0,58	2 744 000	1 898 000	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	4 000	3 400	0,00	0,04	109 800	128 100	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	(1 500)	(400)	0,00	(0,03)	54 600	63 600	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	493	121	0,12	0,03	18	36	12 m.	30-Avr-02
Enbridge Wood	32 376	30 764	8,43	8,01	661 497	631 220	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	2 283	(2 264)	0,02	(0,03)	18 351	18 733	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	1 899	(1 173)	0,01	(0,01)	11 256	9 279	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	49 300	59 200	0,50	0,61	630 300	478 700	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	15 700	15 600	0,16	0,15	295 700	217 600	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	3 244	10 323	0,22	0,69	103 940	171 219	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	3 214	5 367	0,22	0,36	54 257	85 179	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	677 000	582 000	1,41	1,19	7 977 000	7 544 000	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	343 000	308 000	0,71	0,63	3 963 000	4 081 000	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	327 000	414 000	0,70	0,98	11 344 000	8 278 000	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	71 000	212 000	0,14	0,50	5 931 000	3 945 000	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	(2 365)	548	(0,05)	0,02	33 195	69 317	6 m.	31-Mai-02
Enbridge Wood	2 112	(792)	0,05	(0,02)	5 076	36 695	3 m.	31-Mai-02
Enbridge Wood	31 539	32 037 (2)	2,05	2,16	349 321	336 274	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	16 545	16 548 (2)	1,05	1,11	166 565	156 837	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	25 846	45 160	0,70	1,17	145 545	168 968	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	18 120	28 181	0,48	0,72	80 964	90 185	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	5 388	(6 412)	0,35	(0,43)	348 204	332 808	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	1 203	(9 796)	0,08	(0,65)	170 083	163 351	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	269 000	199 000	1,98	1,51	12 322 000	10 690 000	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	161 000	124 000	1,18	0,94	6 324 000	5 572 000	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	174	(2 458)	0,02	(0,31)	24 595	24 142	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	351	(818)	0,04	(0,10)	13 810	12 542	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	(12 923)	(3 957)	(0,07)	(0,15)	9 906	8 677	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	(6 536)	(4 188)	(0,24)	(0,15)	5 438	2 379	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	30 652	30 001	0,18	0,18	84 785	92 097	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	13 850	15 299	0,08	0,09	46 762	43 798	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	472 000	218 000	1,24	0,54	7 961 000	7 840 000	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	243 000	45 000	0,63	0,10	3 648 000	4 051 000	3 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	247 112	90 407 (3)	0,93	0,39	1 013 221	771 246	6 m.	30-Juin-02
Enbridge Wood	130 575	26 318 (3)	0,49	0,10	507 274	474 847	3 m.	30-Juin-02

Résultats financiers

Compagnie	Améliorations : 58				Détériorations : 53		Période	
	Bénéfices des activités poursuivies				Revenus bruts		Période	
	000 \$				(000 \$)			
	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	plus récent	l'an dernier	mois	terminée le
Hammond Power Solutions	(163)	359	(0,01)	0,03	36 100	46 400	6 m.	29-Juin-02
Headline Media Group	77	244	0,01	0,02	19 000	21 800	3 m.	29-Juin-02
High Liner Foods	(16 544)	(10 889)	(0,25)	(0,22)	27 006	21 862	9 m.	31-Mai-02
Hillsborough Resources	(6 014)	(4 451)	(0,09)	(0,08)	9 411	9 562	3 m.	31-Mai-02
Home Capital Group	3 700	3 830	0,32	0,32	161 058	152 840	6 m.	30-Juin-02
Husky Energy	289	791	0,00	0,05	71 487	68 029	3 m.	30-Juin-02
Inex Pharmaceuticals	(141)	159	0,00	0,01	10 900	6 200	6 m.	30-Juin-02
Integrated Paving Concepts	(120)	(66)	0,00	0,00	5 900	3 200	3 m.	30-Juin-02
Intergold	9 805	6 794	0,60	0,46	49 826	39 434	6 m.	30-Juin-02
Intrinsyc Software	5 071	3 546	0,31	0,24	26 804	20 294	3 m.	30-Juin-02
Jumbo Entertainment	56 917	99 807	0,70	1,25	320 729	314 027	6 m	

# Le crédit d'impôt rend un fonds de Desjardins intéressant

Un placement de 2 500 \$ donne un rendement de 10,4 % net d'impôt



## VOTRE ARGENT

Jean Taillon  
votreargent@transcontinental.ca

*Un conseiller de ma caisse populaire m'a récemment suggéré un placement de 2 500 \$ qui me permettrait de sauver 1 250 \$ en impôts. Cela me paraît bien intéressant. Qu'en pensez-vous ?*

- Diane B., Québec

C'est effectivement, à mon avis, un placement fort intéressant en raison de son traitement fiscal.

Il s'agit d'actions de *Capital régional et coopératif Desjardins*. Ce fonds a été lancé l'an dernier avec l'aide du gouvernement du Québec et du **Mouvement Desjardins**. D'ici 2010, le fonds prévoit amasser 1,5 milliard de dollars (G\$), soit 150 M\$ par an.

Un minimum de 60 % des capitaux doit être investi dans des PME québécoises. Le solde est investi « de façon à réaliser un juste équilibre entre le rendement optimal de ce portefeuille et un niveau de risque acceptable pour l'actif total de la société ». Au moins 35 % du capital destiné aux PME doit aller à

des entreprises situées dans les six régions ressources du Québec : Abitibi-Témiscamingue, Bas-Saint-Laurent, Côte-Nord, Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Mauricie, Nord-du-Québec et Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Les montants minimum et maximum qu'une personne peut investir dans le fonds sont respectivement de 500 \$ et de 2 500 \$ par an. Le placement doit se faire avant le 31 décembre de l'année d'imposition. Les actions peuvent être achetées dans l'une ou l'autre des quelque 800 caisses populaires participantes.

Contrairement aux parts de fonds de travailleurs, ces actions ne seront pas admissibles à un régime d'imposition différé (REER, FERR, CRI ou FRV).

### La durée, le principal inconvénient

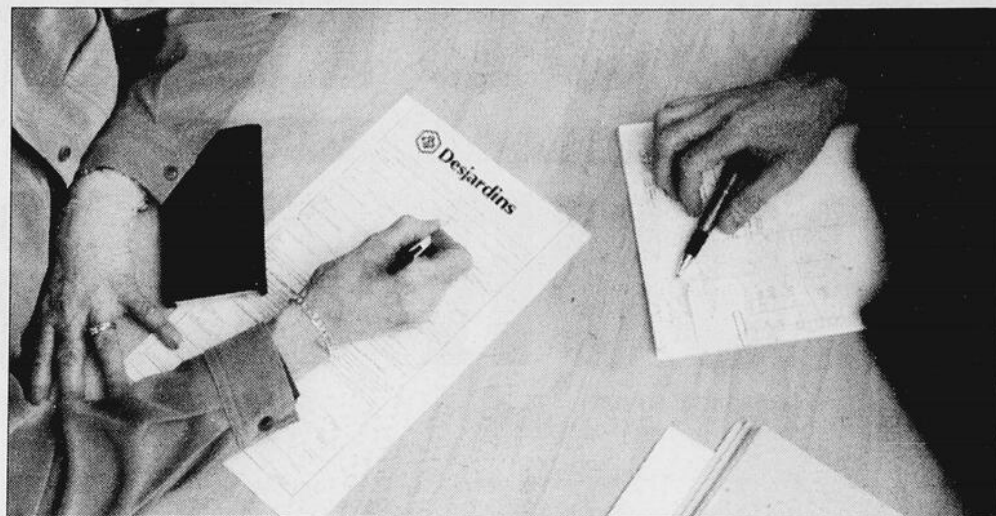
Une contrainte importante, du moins pour certaines personnes : les actions doivent être conservées pendant un minimum de sept ans (sous réserve de quelques exceptions).

Un placement dans ce titre donne droit à un crédit d'impôt provincial de 50 %. Ce crédit n'étant ni reportable ni remboursable, il faut que l'investisseur ait de l'impôt à payer pour que ce soit avantageux.

Le capital et le rendement ne sont pas garantis. Plus de la moitié du portefeuille doit être investi dans du capital dit « de risque », mais le gestionnaire du fonds, **Investissement Desjardins**, s'y connaît bien dans ce genre de placement. De plus, une part substantielle (40 %) sera investie de façon conventionnelle. La probabilité d'une perte de capital me paraît donc faible. En raison des objectifs « sociaux » du fonds, il serait par contre étonnant qu'on obtienne un rendement élevé (disons supérieur à 5 ou 6 %).

À tout événement, le crédit d'impôt rend à lui seul le placement attrayant. Sur une période de sept ans, il donnera en effet un rendement annuel composé de 10,4 % en supposant que les actions ne prennent ni ne perdent de la valeur. On obtient ce taux en faisant l'hypothèse qu'un investissement de 1 250 \$ (2 500 \$ moins 50 % de crédit d'impôt) vaudra 2 500 \$ dans sept ans.

Soulignons que ce rendement de 10,4 % est net d'impôt. Il ne suppose en effet



aucun intérêt, dividende ou gain de capital.

Le placement ne comportera d'ailleurs aucune distribution (intérêts ou dividendes). On peut espérer qu'il y aura un gain de capital, mais celui-ci ne sera imposé que lors de la revente des actions.

En bout de ligne, on pourrait aisément se retrouver avec un rendement annuel de

l'ordre de 15 %, sans s'exposer à un risque important. Par les temps qui courent, c'est très intéressant.

Toute personne qui a « rempli » ses comptes enregistrés peut considérer sérieusement ce placement, si, bien sûr, la période de détention minimum de sept ans ne lui crée pas de problème. ■

## Revenu Québec se fait taper sur les doigts par le Vérificateur

Vous éprouvez des difficultés de communication avec **Revenu Québec** ? On vous donne une réponse douteuse ? S'il faut croire les résultats d'une étude publiée en décembre dernier, vous n'êtes pas seul.

Dans son rapport 2000-01, le Vérificateur général conclut en effet que « le ministère (...) n'est pas toujours capable (...) de fournir aux citoyens toute l'information et le soutien auxquels ils ont droit ».

Il souligne que seulement 68 % des appels ont été pris en charge en moins d'une minute. Il est à noter que cette statistique ne tient pas compte de ceux qui se sont butés à une ligne

occupée ou qui ont perdu patience et raccroché.

Même défaillance au niveau du courrier : seulement 65 % des demandes écrites reçoivent une réponse en moins de 35 jours.

Vous avez de la difficulté à comprendre les documents ? Pas étonnant : ils comportent « des difficultés de lecture majeures et généralisées ».

Fait plus inquiétant encore, le « taux d'exactitude des réponses est faible ». L'étude révèle un taux de réponses erronées supérieur à 36 %. Vous avez bien lu : plus de 36 % de réponses erronées ! L'étude ne dit toutefois pas si les erreurs avaient pour effet de favoriser le contribuable ou le ministère... (JT) ■

### Faites-moi parvenir vos questions

La rubrique *Votre argent* vise à répondre aux préoccupations des lecteurs en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions en les télécopiant au (514) 392-1586 ou en les faisant parvenir à :

**Votre argent, Journal LES AFFAIRES**  
1100, boul. René-Lévesque Ouest  
24<sup>e</sup> étage  
Montréal, Québec H3B 4X9  
Courriel : [votreargent@transcontinental.ca](mailto:votreargent@transcontinental.ca)

### LES SOCIÉTÉS DONT ON PARLE

Adobe Systems.....46	Great-West Lifeco.....37	Omnia.....9
Adtech Photomask.....18	Harris Direct.....20	Open Text Corporation.....46
Adtranz.....52	Hurricane Hydrocarbons.....46	Oxtel.....9
Air Canada.....53	Hydro-Québec.....20	PMC-Sierra.....18
Aliant.....37	Hyperchip.....18, 20	Potash Corporation.....46
Alstom SA.....52	IBM.....18	Pédro-Canada.....14
Antalium.....35	ITF Technologies.....18	Qualcomm.....9
Banque de Montréal.....20	Inquam.....9	Rogers AT&T.....20
Bell.....20	Investors (Groupe).....37	Royal Group.....47
Bell Canada.....18	Keyvia.....9	Shaw Communications.....47
Bill Proctor.....37	La Baie.....14	Solim.....14
Boisvert Pontiac Buick GMC.....13	Logistec Arrimage.....35	Soto (Groupe).....14
Bombardier Transport.....52	Maple Leaf Foods.....46	TELUS.....20
CMC.....18	Maranda.....18	Tango.....53
Chronogen.....35	Marketel.....2	Teraxion.....17
Compaq.....20	Mediagrif.....23	Thermetco.....14
Coopérative Laterrière.....44	Messier Designers.....2	Topigen Pharmaceuticals.....35
Dolphin Telekom.....9	Methanex Corp.....37	TransForce.....2, 38
EXFO.....20	Microcell.....20	Télébec.....18
Finning.....37	Miranda Technologies.....9	Télesystème.....9
Fording.....37	Motorola.....9	WestJet Airlines.....53
Fullet Landau.....23	Noranda.....35	Zarlink Semiconductor.....47
General Datacomm.....9	Nortel Networks.....20	Zip.....53

### POURQUOI ATTENDRE VOTRE TOUR ? « ABONNEZ-VOUS ! »

Gratuit pour les professionnels du placement

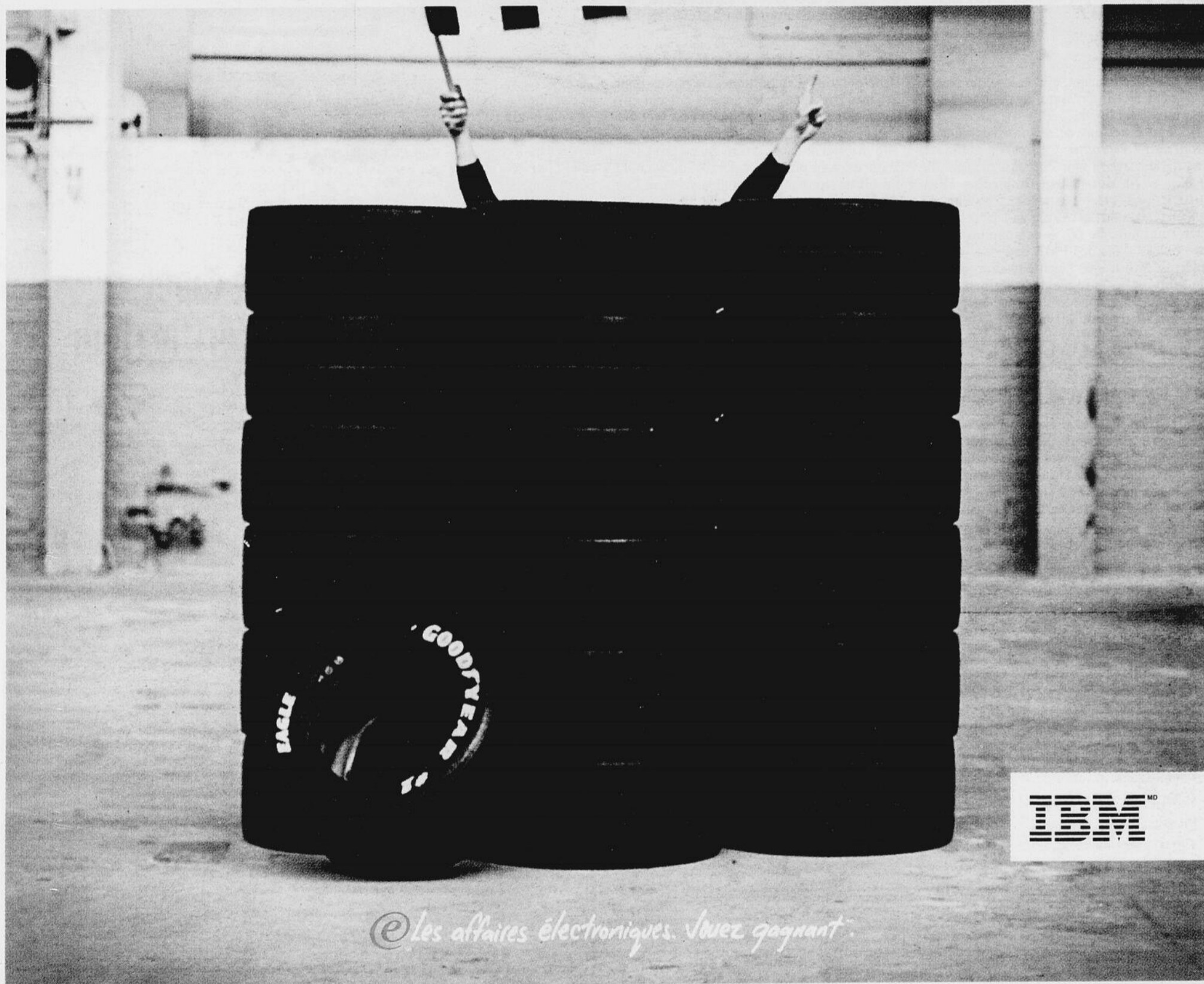
Par Internet :  
[www.finance-investissement.com](http://www.finance-investissement.com)  
et cliquez sur Abonnez-vous!

Par téléphone :  
(514) 392-2021  
Sans frais : 1 877 331-2021



**FINANCE ET INVESTISSEMENT**  
Le journal des professionnels du placement

# GOODYEAR JOUE POUR GAGNER.



**IBM**<sup>MD</sup>

*@Les affaires électroniques. Jouez gagnant.*

*Gagner la course :* Que diriez-vous d'une augmentation substantielle de votre volume de commandes en ligne? C'est ce qui s'est produit lorsque Goodyear, avec l'aide d'IBM, a implanté un réseau extranet hautes performances à l'intention de ses détaillants. Serveurs @server IBM, logiciels WebSphere<sup>MD</sup> IBM, solutions de stockage TotalStorage<sup>MC</sup> IBM – la création d'une infrastructure fiable est la clé du succès. Cette initiative a aussi permis aux détaillants de réduire leurs coûts en diminuant leur inventaire en magasin. Gagner en affaires électroniques, c'est se rapprocher de ses détaillants – pour que chacun travaille de façon plus productive. À vous de jouer! Rendez-vous à [www.can.ibm.com/affaires\\_electroniques](http://www.can.ibm.com/affaires_electroniques)

Tous les chiffres proviennent de l'industrie et de témoignages clients. IBM, le logo affaires électroniques, «Les affaires électroniques. Jouez gagnant.», eServer, TotalStorage et WebSphere sont des marques déposées ou des marques de commerce d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2002. © IBM Canada Ltée, 2002. Tous droits réservés