

AFFAIRES



PORTFOLIO VENT NOUVEAU POUR L'IMMOBILIER COMMERCIAL PAGE 7

- S&P/TSX**
13 204,46
+32,70 (+0,25%)
- TSX CROISSANCE**
3041,78
+34,41 (+1,14%)
- QUÉBEC 30**
1323,85
+4,34 (+0,33%)
- DOW JONES**
12 741,86
+87,01 (+0,69%)
- DOLLAR**
85,83 ¢US
+0,09 ¢

Porc : la crise n'est pas réglée
Après Vallée-Jonction, Olymel veut s'attaquer à l'approvisionnement
PAGE 5

LES IDÉES QU'ON AIME
Courtier en qualité de vie
Trop occupé? Butler's Club propose des solutions pour ces tâches domestiques encombrantes
PAGE 6

Le commerce s'essouffle
Les ventes des détaillants québécois devraient ralentir
PAGE 13

Les marchés lèvent
Bernanke brosse un portrait rassurant de l'économie américaine
PAGE 16

CHIFFRE DU JOUR
19 839 milliards
En yens, il s'agit de l'excédent commercial du Japon (l'équivalent 190 milliards CAN). Ce record est en partie attribuable aux lucratifs rendements de ses investissements à l'étranger, dopés par la faiblesse persistante du yen.
Source: AFP

ENTREPRISE À FINANCER ?
COMPOSEZ MAINTENANT LE
1 866 499 0334
AcquiZition.biz



VINCENT LACROIX RÈGLE SES COMPTES

Le financier déchu affirme avoir versé des pots-de-vin à un enquêteur de la CVMQ. Dans un interrogatoire déposé en cour hier, il soutient aussi avoir corrompu un fonctionnaire québécois.
NOTRE DOSSIER EN PAGES 2 ET 3

PHOTO FRANÇOIS ROY, LA PRESSE ©

La Bourse de Montréal choisit Wall Street

FRANCIS VAILLES
La Bourse de Montréal a choisi son allié dans la consolidation internationale des marchés boursiers et ce n'est pas Toronto, mais New York.

Hier, la Bourse de Montréal et le New York Mercantile Exchange (Nymex) ont annoncé une alliance stratégique en deux volets. D'abord, le Nymex prendra 10% du capital de la Bourse de Montréal et fera de son président, Richard Schaeffer, l'un des 15 membres du conseil d'administration de la Bourse de Montréal.

Ensuite, la Bourse de Montréal et le Nymex créeront au Canada une Bourse de l'énergie avec des bureaux à Calgary. Cette coentreprise à parts égales fournira au marché canadien des services de négociation et de compensation de produits boursiers et hors cote sur le pétrole brut, le gaz naturel et l'électricité.

Nymex est cette entreprise qui a fait une entrée spectaculaire en Bourse, à la mi-novembre. En quelques heures, l'action était passée d'un prix d'entrée de 59\$US à 138\$US.

Nymex Holdings, société mère du Nymex, est la première place boursière au monde de contrats



PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©
Selon le président de la Bourse de Montréal, Luc Bertrand, Nymex constitue un partenaire stratégique de choix.

sur marchandises avec livraison physique. Elle offre des contrats à terme et des contrats d'options sur les marchés de l'énergie et des métaux, entre autres.

Ses contrats sont négociés à la criée, mais également électroniquement. En 2006, Nymex Holdings a haussé ses revenus

de 49%, à 497 millions US, et son bénéfice net de 118%, à 155 millions US.

« C'est très rare que je siége personnellement au conseil d'entreprises affiliées, mais dans ce cas, je n'ai pas hésité. La Bourse de Montréal est un chef de file dans la négociation de produits dérivés et nous nous félicitons de notre partenariat », a déclaré M. Schaeffer, au cours d'une téléconférence.

Le président de la Bourse de Montréal, Luc Bertrand, se dit également heureux. L'entreprise envisageait de lancer un tel type de Bourse de l'énergie depuis longtemps et « Nymex constitue le partenaire stratégique de choix pour mener à bien ce projet », a-t-il dit.

La nouvelle tombe à point. L'entreprise montréalaise prépare son entrée en Bourse à la fin de mars ou au début d'avril. Les actions seront fractionnées 3 pour 1 et inscrites à la Bourse TSX.

Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé. Luc Bertrand s'est contenté de dire que la transaction a été réalisée à 88\$ l'action et que les 10% du capital qu'obtient Nymex viendront d'actions nouvellement émises.

» Voir BOURSE en page 4

Des bouses de vache en or

BLOOMBERG

First Reserve, plus importante firme de capital de risque privé de l'industrie de l'énergie, prévoit quintupler ses gains grâce à des bouses de vache et à des poulets avariés, dépassant largement les rendements prévus du pétrole et du gaz naturel.

Cette hypothèse est moins ridicule qu'il n'y paraît. C'est qu'un consensus est en train de se dégager dans les milieux financiers et les législateurs américains pour une formule qui encouragerait les transactions de crédits recueillis grâce à des projets réduisant les gaz à effet de serre et freinant le réchauffement planétaire.

« Des rendements vertigineux » sont probables, estime Glenn Payne, un patron de First Reserve. Selon lui, les premiers signes d'une nouvelle législation vont quintupler la valeur des crédits, la faisant passer de 3,50\$US à l'heure actuelle à environ 19\$US la tonne de gaz carbonique.

» Voir VACHE en page 4

Europe

ÉTÉ 2007

VOTRE GUIDE POUR REDÉCOUVRIR LE VIEUX CONTINENT

UN CAHIER SPÉCIAL À CONSERVER SAMEDI DANS

LA PRESSE

NORBOURG LACROIX RÈGLE SES COMPTES

DES « TICKETS »

Vincent Lacroix affirme avoir soudoyé

VINCENT LACROIX
N'ENTEND PAS TOMBER
SEUL. DANS SA CHUTE, LE
FINANCIER DÉCHU MONTRE
DU DOIGT D'ANCIENS
COMPLICES, UN ANCIEN
ENQUÊTEUR DE LA CVMQ
ET UN FONCTIONNAIRE
DU GOUVERNEMENT DU
QUÉBEC. QUI CROIRE ?

DENIS ARCAND

Pensant faciliter l'approbation des fonds mutuels Norbourg par la Commission des valeurs mobilières du Québec, Vincent Lacroix affirme avoir versé deux pots-de-vin totalisant 10 000 \$ chacun en mars 2001 à un enquêteur de la CVMQ, Éric Asselin, en échange de son « support à l'interne ».

M. Asselin a catégoriquement nié ces allégations hier, lors d'une conférence de presse à Montréal. « C'est complètement faux. Allez, qu'il en fasse la preuve. Et il n'en a pas de preuve, parce que ce n'est jamais arrivé », a ajouté M. Asselin en entrevue téléphonique à *La Presse Affaires*.

M. Lacroix raconte que ses premiers contacts avec M. Asselin ont eu lieu en

février 2001 dans le cadre d'une enquête de la CVMQ concernant la maison de courtage Maxima, que M. Lacroix voulait acheter.

M. Lacroix dit avoir appris de M. Asselin que la CVMQ voyait avec étonnement et suspicion son intérêt pour Maxima (qui a fini par fermer plus tard en 2001 après ses démêlés avec la CVMQ). M. Lacroix raconte s'être rendu plusieurs fois à la CVMQ, en vain, dans l'espoir de vaincre le scepticisme du grand patron des enquêtes et du contentieux, M^c Jean Laurin, du chef des enquêtes, Jeannot Montminy, de même que de l'enquêteur Asselin.

À la même période, M. Lacroix tentait aussi de faire approuver par la CVMQ ses six fonds communs Norbourg. En mars 2001, M. Lacroix a

croisé M. Asselin et l'a invité à manger avec lui.

« Et c'est à ce moment-là que j'ai appris vraiment la pensée de M. Laurin » (le grand patron des enquêteurs), affirme M. Lacroix. « Puis (M. Asselin) m'a confirmé que (le dossier Maxima) nuisait énormément à Norbourg pour l'approbation des fonds communs. »

« À un moment donné, M. Asselin m'a parlé, il m'a dit: "Écoute, je peux t'aider du côté des fonds mutuels. Du côté de Maxima, on verra". »

Juste avant de partir pour des vacances, vers le 20 mars, M. Lacroix a rencontré M. Asselin deux fois et lui a demandé « de nous aider du côté des fonds mutuels ».

« On peut le prendre comme on veut, je vais le décrire ainsi *mon ticket à l'entrée* ou pour avoir un support à l'interne,



Éric Asselin, ancien vice-président aux finances de Norbourg, nie avoir été « l'âme dirigeante » de la firme.

PHOTO MARTIN CHAMBERLAND LA PRESSE ©

Éric Asselin riposte

MARIE TISON

Éric Asselin, l'ancien vice-président aux finances de Norbourg, a nié énergiquement avoir été « l'âme dirigeante » de la firme.

« Je suis un honnête homme et j'affirme que je ne suis pas le cerveau machiavélique que l'on prétend », a-t-il déclaré en conférence de presse hier, en présence de son avocat.

Éric Asselin, ancien enquêteur de la Commission des valeurs mobilières du Québec (CVMQ), a ainsi voulu réagir à une déclaration de Vincent Lacroix dans l'appel de garantie déposé en Cour supérieure la semaine dernière et dont *La Presse Affaires* faisait état hier matin. M. Lacroix a décrit son ancien vice-président comme « l'âme dirigeante » de Norbourg et son « stratège » lors d'une inspection de la CVMQ en

2002 et une enquête formelle en 2004.

« Depuis le premier jour où j'ai découvert des irrégularités dans la gestion des fonds Norbourg en juin 2005, j'ai non seulement dénoncé une situation inacceptable et collaboré en toute bonne

« Sans mon intervention, l'affaire Norbourg n'aurait très probablement jamais éclaté, ce qui signifie qu'au moment où on se parle, la totalité des fonds serait probablement disparue. »

foi avec les autorités concernées, mais j'ai transmis toutes les informations pertinentes en ma possession », a soutenu M. Asselin hier.

Il a fait savoir qu'à la demande de la GRC, il avait passé quatre

semaines à recueillir discrètement des éléments de preuve.

« Sans mon intervention, l'affaire Norbourg n'aurait très probablement jamais éclaté, ce qui signifie qu'au moment où on se parle, la totalité des fonds serait probablement disparue », a-t-il

soutenu. Le rôle de M. Asselin dans toute l'affaire Norbourg prête cependant à controverse. En octobre dernier, le syndic Gilles Robillard de la firme RSM Richter a intenté une série de

poursuites contre sept personnes impliquées dans le scandale, dont M. Asselin. Le syndic a affirmé que M. Asselin avait touché un chèque de 120 000 \$ de Vincent Lacroix en février 2002, deux semaines avant de quitter la CVMQ et de grossir les rangs de Norbourg. Quelques mois plus tôt, le syndic avait envoyé à M. Asselin une réclamation de 330 000 \$, soit l'équivalent de la somme versée par Norbourg pour l'achat de sa maison de Beauport.

L'avocat d'Éric Asselin, M^c Jean Lozeau, a soutenu que le chèque de 120 000 \$ faisait partie d'un « boni de signature ».

« Oui, M. Asselin s'est peut-être fait impressionner par du gros argent, a déclaré l'avocat. C'est peut-être l'erreur qu'il a commise. Je suis ici pour l'aider à se démêler dans une situation intolérable. »

Éric Asselin a déclaré que face aux réclamations de RSM Richter et à des cotisations fiscales réclamées par Ottawa et Québec,

sa conjointe et lui avaient dû se placer sous la protection de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité. Il a indiqué que cette procédure pourrait lui éviter de déclarer faillite, et ainsi, protéger sa vie professionnelle future.

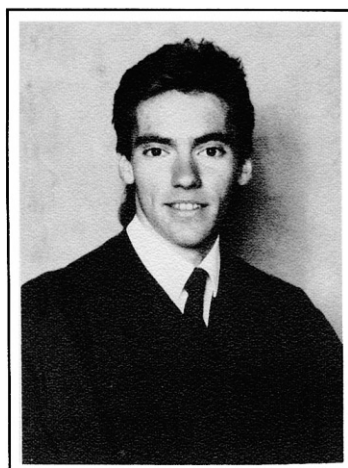
« À mon âge, et contrairement à ce que certains prétendent, sans argent caché dans des paradis fiscaux, ma sécurité financière est tout sauf garantie, a-t-il soutenu. Tout l'argent que j'ai est en fidéicommis chez M^c Lozeau pour les fins de ma proposition aux créanciers, mis à part un peu d'argent pour mes dépenses courantes. »

M. Asselin a affirmé qu'il ne regrettrait pas d'avoir choisi « le chemin difficile et solitaire de la dénonciation ».

« C'était le seul choix possible, a-t-il lancé. En tant que personne fondamentalement honnête, je ne voulais pas et ne pouvais pas vivre avec ça sur la conscience. »

Il a déclaré qu'il souhaitait maintenant tourner la page et « réclamer la paix, la tranquillité dans mon foyer ».

ALBUM DES FINISSANTS FACULTÉ D'ADMINISTRATION UNIVERSITÉ DE SHERBROOKE 1990



Renaud Jean

Jean est un de ces mecs qui ne peut rien faire comme les autres. En retard à 50% de ses cours (il ne va pas à l'autre moitié), se permettant même de travailler à temps plein durant une session, ce petit brillant réussit tous ses cours, à part en GRH où il obtient des B... Attention! Toute cette intelligence ne réduit en rien son efficacité dans ses conquêtes féminines. Bien qu'il change plus souvent de chemises que de compagnes. Lorsque vous lui demandez des nouvelles de cette dernière, vous devez peut-être préciser: celle de jeudi ou de samedi, sinon il peut y avoir confusion. En parlant de chemises, pour savoir si Jean est disponible, plus elle est déboutonnée plus il est ouvert. Sachant ce qu'il veut, surtout quand il s'agit de ne pas retourner à Stat. Can., Jean a son petit proverbe à lui: Aider son prochain... s'il y a une espérance de rendement. Après avoir négocié avec Jean une somme assez importante, j'ai décidé de ne pas en dire plus pour ne pas nuire (ou empirer) sa réputation. Malgré tout ce qui a été dit ci-haut, Jean est un gars pas mal terrible qu'on se doit de compter parmi nos amis.

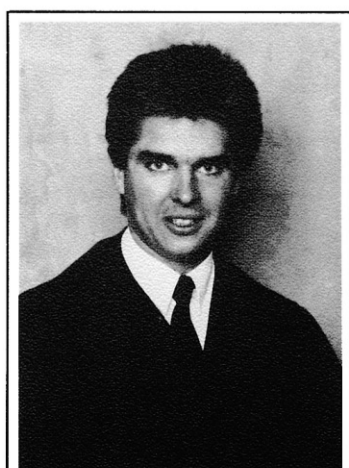
A toi les millions, lâche pas Jean.

Benoit BRUNEL

Lacroix Vincent

Surnommé "Chief", ce futur requin de la finance avait des idées tout autre en première session. En effet, cet entrepreneur voulait s'installer à Hampton et se la couler douce. Ses débuts mouvementés à l'université l'ont toutefois remis sur la bonne voie. Vincent, comme tout bon citoyen de Magog, a beaucoup d'orgueil et peut-être même trop. Il nous a démontré qu'il était capable de finir un "buck" de gin avec une rapidité déconcertante. Mais c'est avec cette même rapidité qu'il nous a quitté en début de soirée. Je vous prie cependant de ne pas douter de ses capacités physiques. Vincent est un excellent joueur de hockey, bien qu'il devra améliorer ses talents de pugiliste. Ces derniers lui auraient été utiles à Québec. L'action se déroulait un soir d'hiver, pendant un match Nordiques-Kings, quand il s'est rendu compte qu'il s'était trompé de Forum. Vincent, grand fan des Canadiens, a demandé de se faire escorter à l'extérieur par la sécurité. Celle-ci a accepté avec plaisir. En plus de son bac. en finance, "Vinc" entrevoit faire une maîtrise. Malgré ses nombreuses occupations à la faculté, il a trouvé le temps de développer des recettes de salade très spéciales!!! Ses employeurs auraient par contre préféré qu'il enrichisse ses notions d'anglais, car il rencontre parfois des difficultés: "What do you do in Sherbrooke?" "Ab, I came from Mégog". Avec ses nombreux talents et sa maîtrise des concepts financiers, Vincent n'aura aucune difficulté à faire face à la jungle des affaires.

BENJAMIN et STEFAN



NORBOURG LACROIX RÈGLE SES COMPTES

À L'ENTRÉE »

un enquêteur de la CVMQ

M. Asselin m'a demandé 10000\$ cash. Je lui ai dit, j'ai dit: « Écoute, je pars à Cuba puis je vais te donner 5000 avant (et) 5000 après, en revenant, s'ils sont approuvés, puis en revenant, je verrai ce qu'on fait du côté Maxima. »

M. Lacroix affirme avoir versé 5000\$ à M. Asselin le jeudi soir précédant ses vacances. Les fonds ont été approuvés par la CVMQ durant les vacances cubaines de M. Lacroix. « Et lorsque je suis revenu, j'ai donné le restant du montant à M. Asselin » (en avril), qui a alors dit: « Écoute, pour les fonds, ça fonctionne. Pour Maxima Capital, on peut rien y faire », affirme M. Lacroix.

L'histoire n'explique pas comment M. Asselin, un enquêteur, a pu influencer le dossier de l'approbation des fonds Norbourg, qui relevait d'un autre département. Par ailleurs, il faut noter que M. Lacroix n'a aucune raison

d'aimer M. Asselin, qui, malgré ses travers amplement documentés, demeure celui qui l'a dénoncé à la GRC. Les deux hommes admettent être des faussaires et avoir induit la CVMQ en erreur de 2002 à 2005.

Courage aux jurés qui, peut-être un jour,

« On peut le prendre comme on veut, je vais le décrire ainsi mon ticket à l'entrée ou pour avoir un support à l'interne, M. Asselin m'a demandé 10 000 \$ cash. »

auront la tâche de décider qui des deux dit vrai.

« Je ne sais pas s'il a dit toute la vérité et rien que la vérité », a dit hier l'avocat Denis Saint-Onge du bureau Gowlings, qui a mené l'interrogatoire de Vincent Lacroix, « mais je

crois qu'on en sait beaucoup plus qu'avant ».

Le syndic Gilles Robillard, qui a documenté la comptabilité de Norbourg, estime pour sa part que MM. Lacroix et Asselin ont un degré de responsabilité égal: « Si ce n'était pas de la participation active de M. Asselin

intelligent, mais il n'avait pas les connaissances intimes de la CVMQ qu'apportait M. Asselin, à titre d'enquêteur. » Plus loin, M. Lacroix poursuit en affirmant que M. Asselin a pu l'informer environ six semaines à l'avance d'une inspection dont il a eu l'avis officiel de la CVMQ à l'automne 2002, et ce grâce à ses contacts à l'interne.

À l'Autorité des marchés financiers, qui a remplacé la CVMQ, on a indiqué qu'on ne ferait aucun commentaire pour l'instant: « Mais nous rappelons que toutes ces allégations émanent de M. Lacroix, la même personne qui est poursuivie par diverses instances. »

M. Lacroix fait l'objet d'au moins deux recours au civil et fait l'objet de 55 chefs d'accusation au pénal déposés par l'AMF.



PHOTO PATRICK SANFAÇON. LA PRESSE ©

M^e Saint-Onge du cabinet Gowlings (à gauche) a dirigé l'interrogatoire de Vincent Lacroix, tandis que Gilles Robillard de RSM Richter a documenté la comptabilité de Norbourg.

100 000 \$ à un fonctionnaire de Québec

DENIS ARCAND

Vincent Lacroix affirme avoir versé 100000\$ à un fonctionnaire du ministère des Finances pour obtenir un million de dollars en aide gouvernementale aux fonds communs Norbourg.

M. Lacroix affirme avoir rencontré ce fonctionnaire au Salon d'épargne et placement de Québec en janvier 2001. Il y a rencontré un vieux copain de la faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke, Jean Renaud devenu fonctionnaire au ministère des Finances. À l'époque, le gouvernement du Québec encourageait l'industrie des services financiers en offrant divers programmes d'aide au lancement de fonds communs.

Justement, M. Renaud « m'a informé qu'il travaillait sur le programme du ministère des Finances lié au démarrage des fonds

mutuels », affirme M. Lacroix.

Il a repris contact avec M. Renaud à l'été 2001 et M. Renaud a donné un coup de main pour remplir les formulaires. À un moment donné, « il y a eu une demande », dit M. Lacroix. « Évidemment, on peut prendre le terme que l'on veut, là, mais j'appellais toujours ça « ticket à l'entrée », moi, pour le ministère des Finances, pour l'approbation des fonds. »

Vincent Lacroix affirme avoir remis 100000\$ en plusieurs paiements au comptant. « Bien disons que les termes étaient que avant l'arrivée du chèque, du grand chèque, si on veut, d'un million, il devait y avoir certains paiements qui étaient faits. » L'échéance et « la périodicité des paiements » n'était pas vraiment rigide, mais M. Lacroix dit que c'était « probablement (...) moitié avant, moitié après ».

En échange, M. Renaud devait ajuster les montants admissibles

à un niveau plus élevé que ce qu'ils auraient dû être, affirme M. Lacroix.

Jean Renaud, joint hier au téléphone, a nié catégoriquement avoir reçu 100000\$ au comptant de M. Lacroix: « Non. Je ne vois pas pourquoi il l'aurait fait. C'est faux. »

« Norbourg était une entreprise qui demandait des crédits d'impôt comme d'autres dans le domaine. Et je traitais avec (Vincent Lacroix) et je le rencontrais à l'occasion tout comme je le faisais avec d'autres. C'était dans mes fonctions, de voir ce qui se passait dans le secteur et de voir ce qui en était. »

Renaud était consultant pour Norbourg à l'époque de la perquisition du 25 août 2005. Il était alors en congé sans solde de deux ans de la fonction publique. « Je suis de retour aux Finances », a-t-il affirmé hier.

Quand on lui a demandé de préciser son statut, à savoir s'il se

rendait travailler régulièrement au ministère, M. Renaud a répondu: « Présentement, c'est un dossier qui doit se régler aussi. »

Au ministère des Finances, le porte-parole Jacques Delorme a indiqué que M. Renaud est « temporairement à l'emploi du ministère des Finances, où il n'occupe plus ses anciennes fonctions ». Il n'a pas voulu dire si M. Renaud allait être muté à un autre ministère ni pourquoi.

M. Lacroix affirme que plusieurs des frais réclamés par Norbourg au ministère des Finances n'étaient pas admissibles, étant liés « à des opérations autres que le démarrage de fonds » communs. « On tournait autour de 10 %. Donc, c'est à peu près 100000\$. Sur le million de subventions (...) »

M. Renaud a nié ces allégations: « Non, il a eu ce à quoi il avait droit. Ce qu'il a présenté, ses demandes

étaient admissibles. C'est un dossier qui était standard, comme les autres. »

Le paiement final s'est fait dans une chambre à l'hôtel le Concorde, à Québec, en novembre 2001, dit M. Lacroix. Il précise qu'aucun témoin n'a jamais assisté aux versements qu'il prétend avoir fait à M. Renaud.

Outre les 100000\$ au comptant que M. Lacroix dit avoir versé à M. Renaud, Norbourg a aussi fait un chèque de 20000\$ à une firme pour laquelle M. Renaud travaillait, et qui n'a fait que quelques heures de travail sur le site Internet de Norbourg. « C'était dans l'ordre, si vous me permettez l'expression, du "ticket à l'entrée" pour le démarrage des fonds mutuels », dit-il.

M. Renaud a aussi nié ces allégations: « Ces 20000\$ étaient pour services rendus, ce n'est pas ma compagnie. C'était pour un site Internet, et je l'ai référé. »

Le syndic Gilles Robillard a indiqué à *La Presse* qu'il avait demandé d'interroger M. Renaud mais ce dernier ne s'est pas présenté.

La Caisse se défend à son tour

MARIE TISON

La Caisse de dépôt et placement du Québec a soutenu que les allégations de Vincent Lacroix à son égard étaient totalement fausses.

« Les propos mensongers de M. Lacroix à l'égard de la Caisse sont la simple répétition des fausses informations qu'il véhicule depuis plusieurs mois pour tenter de se faire passer pour une victime », a fait savoir l'institution dans un bref communiqué hier.

Vincent Lacroix a soutenu que, lorsque Norbourg avait acheté les Fonds Evolution de Capital Teraxis, au début de 2004, il y manquait déjà des sommes impor-

tantes. Il a déposé la semaine dernière en Cour supérieure un « appel en garantie » contre une série de personnes impliquées de près ou de loin dans la transaction,

« Les propos mensongers de M. Lacroix à l'égard de la Caisse sont la simple répétition des fausses informations qu'il véhicule depuis plusieurs mois pour tenter de se faire passer pour une victime. »

dont la Caisse de dépôt et placement du Québec, qui était actionnaire à 80 % de Teraxis.

M. Lacroix est revenu sur ces

allégations devant le syndic de faillite chargé de la liquidation de Norbourg. Ces documents ont été rendus publics hier.

En réaction, dans son commu-

niqué, la Caisse a tenu à citer le juge Robert Mongeon, de la Cour supérieure du Québec, qui a rendu jugement contre Vincent Lacroix en

mai 2006 à la suite d'une requête du syndic.

« Vincent Lacroix a admis qu'il avait volé les détenteurs de parts de fonds communs de placement (...), qu'il avait menti aux autorités fiscales (...), a écrit le juge. Nous sommes en présence d'une personne qui admet, mais sans remords ni compassion pour les investisseurs, les avoir trompés, floués et dépossédés tout en se présentant lui-même comme une victime. »

La Caisse a ajouté que, tout comme le juge Mongeon, elle ne pouvait accorder aucune crédibilité aux propos de M. Lacroix.

MISE EN GARDE

La Presse Affaires présente à compter d'aujourd'hui une série de textes qui résument le long témoignage de Vincent Lacroix devant le syndic RSM Ritcher. M. Lacroix a témoigné durant sept jours sur ce qui s'est passé chez Norbourg. Il s'agit de sa version des faits. Cette version n'a pas fait l'objet d'un processus judiciaire complet. En d'autres termes, la version des autres parties visées par cet interrogatoire n'a pas été entendue.

LA PRESSE AFFAIRES

DILBERT



À BIEN Y PENSER...

« Notre plus grande faiblesse est le résultat du travail non accompli. »
— Eric Hoffer, philosophe/auteur

POUR NOUS JOINDRE

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

SUDOKU

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

Niveau de difficulté : MOYEN

0561

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

Solution du dernier sudoku

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

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

Par Fabien Savary 0560

Des bouses de vache en or

VACHE

suite de la page 1

D'après les prix des contrats à terme, les profits tirés du pétrole et du gaz naturel augmenteront de moins de 10 % au cours des cinq prochaines années.

« Les compagnies telles que First Reserve qui entrent dans la danse maintenant peuvent obtenir des rendements annuels de plus de 10 % et même 100 % », soutient pour sa part Josh Margolis, directeur de la division des transactions sur les crédits de droits de pollution chez Cantor Fitzgerald, à New York. « C'est un fort rendement parce que les risques sont élevés », ajoute-t-il.

De son côté, Morgan Stanley, deuxième maison de courtage en importance aux États-Unis, prévoit investir au cours des cinq prochaines années 3 milliards US dans des programmes pour réduire la pollution causée par les gaz à effet de serre ou dans les crédits accordés pour ces initiatives.

Mardi, Citigroup a annoncé la création d'une coentreprise avec la division de fonds spéculatifs

de Cargill Inc., de Wayzata, au Minnesota, plus importante compagnie agricole américaine, pour acheter des actions de Syndicatum Carbon Capital de manière à générer des droits d'émission de gaz carbonique.

First Reserve a accordé un contrat à Tyson Foods, de Springdale, en Arkansas, pour amener le plus important transformateur de viande au monde à fournir des droits d'émission générés par la récupération du méthane produit par ses déchets de poulets et ses bassins d'eaux usées.

Cet accord oblige First Reserve à régler les frais et le financement de l'installation et de l'exploitation de l'équipement nécessaire pour empêcher l'émission de gaz à effet de serre. La firme d'investissement vend ensuite les crédits au propriétaire d'une centrale électrique ou à une autre compagnie qui doit respecter les limites de pollution imposées par l'État ou par le gouvernement fédéral.

First Reserve a aussi signé des contrats avec la compagnie de camionnage J.B. Hunt Transport Services, de Lowell, en Arkansas, et la chaîne d'épicerie Albert-

son's, de Boise, en Idaho. La réduction des émissions de gaz à effet de serre obtenue dans le cadre de cet accord surviendra en remplaçant le carburant utilisé par les camions par du biodiesel et en installant de l'éclairage plus efficace sur le plan énergétique dans les magasins. Des projets futurs pourraient porter sur la récupération du méthane produit par les excréments de porcs ou de vaches, a dit M. Payne.

« Capturer les émissions de carcasses de poulet qui pourrissent coûte beaucoup moins cher que de capturer les émissions d'une centrale au charbon », a expliqué M. Payne lors d'une entrevue depuis le siège social de First Reserve, à Greenwich, au Connecticut. Le marché en Europe, où les plafonds d'émissions de gaz à effet de serre sont en place depuis deux ans, démontre jusqu'où la valeur des crédits pourra s'élever aux États-Unis, a ajouté M. Payne.

Rendements élevés

M. Payne a refusé de discuter de la performance de First Reserve, mais on sait que l'un

des fonds de la firme a présenté un rendement annuel de 48 % de 2001 à juin de l'an dernier, selon le site Web du California Public Employees' Retirement System.

Au cours des cinq dernières années, les fonds de capital de risque privé ont obtenu un rendement moyen de 5,9 % par année, selon des données recueillies par Thomson Financial.

Il se peut que le Congrès américain adopte cette année une loi pour réduire les émissions de gaz carbonique, de méthane et d'autres gaz à effet de serre. La présidente de la Chambre, Nancy Pelosi, démocrate de la Californie, a indiqué la semaine dernière que des « mesures obligatoires » étaient nécessaires pour réduire de moitié les émissions de gaz à effet de serre d'ici 2050.

Lors de son discours sur l'état de l'Union le 23 janvier dernier, le président Bush a évoqué la nécessité « de s'attaquer au grave problème des changements climatiques planétaires », ce qui constitue tout un changement de sa part, selon Red Cavaney, président du American Petroleum Institute.

La Bourse de Montréal choisit Wall Street

BOURSE

suite de la page 1

Sur la base de ces informations, Nymex achète un peu plus d'un million d'actions de la Bourse de Montréal pour environ 90 millions de dollars. Cette transaction donne une valeur de quelque 900 millions à la Bourse de Montréal. Les détails – et le prix d'entrée du titre sur le TSX – seront connus dans les prochains jours, lorsque

En 2006, les revenus de la Bourse de Montréal ont progressé de 25 %, à 79,3 millions, et son bénéfice net a atteint 24,8 millions.

le prospectus de l'entreprise sera publié.

En quelque sorte, cette alliance coupe l'herbe sous le pied à la Bourse de Toronto (TSX), elle qui courtise la Bourse de Montréal depuis très longtemps. Hier, le porte-parole du TSX, Steve Kee, n'a pas voulu commenter. Quant aux intentions du TSX d'entrer dans le marché des dérivés, M. Kee répète que l'entreprise juge « préférable de faire une alliance ou une acquisition ou une combinaison des deux plutôt que de bâtir nous-mêmes. Nous sommes encouragés par le nombre de par-

ties intéressées à travailler avec nous », a-t-il dit.

Selon M. Kee, la Bourse de Toronto n'a pas l'intention de se lancer dans ce marché avant mars 2009, en respect de l'entente convenue avec la Bourse de Montréal en 1999.

Luc Bertrand n'a pas voulu dire si la nouvelle alliance ouvrirait la porte à une participation plus grande du Nymex. La Bourse de Montréal poursuit ses partenariats, dit-il, comme ceux avec le Boston Options Exchange ou le Chicago Climate Exchange.

De toute façon, les statuts de la Bourse empêchent un actionnaire de détenir plus de 10 % des actions à moins de l'approbation de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Actuellement, c'est la Caisse de dépôt, la Banque Nationale et l'institution

financière UBS qui sont les plus importants actionnaires de la Bourse de Montréal.

Hier, l'entreprise a annoncé d'excellents résultats. En 2006, ses revenus ont progressé de 25 %, à 79,3 millions, et son bénéfice net a atteint 24,8 millions. Le bénéfice par action est même en hausse de 62,6 %, à 2,83 \$.

« La Bourse de Montréal ne peut faire cavalier seul en cette période de consolidation. Ce partenariat avec Nymex envoie un signal au TSX », a commenté Michel Nadeau, directeur général de l'Institut sur la gouvernance.

MOUNT REAL

Réclamations urgentes à l'AMF

FRANCIS VAILLES

Les investisseurs de Mount Real ont jusqu'au 27 février pour tenter d'obtenir une compensation de l'Autorité des marchés financiers (AMF).

Mount Real a déclaré faillite le 27 février 2006. Or, normalement, les investisseurs doivent faire leurs réclamations au Fonds d'indemnisation des services financiers de l'AMF au plus tard un an après la faillite.

Le comité de cinq investisseurs chargé d'enquêter sur la faillite des entreprises liées à Mount Real invite donc les investisseurs à faire leurs demandes rapidement.


Le formulaire d'indemnisation peut être obtenu par la poste (800, Square Victoria,

22^e étage), sur le site Internet (www.lautorite.qc.ca) ou par téléphone (514-395-0558), avise le comité.

À la mi-janvier, l'AMF a accepté de verser 31 millions de dollars à 925 des 8000 investisseurs de Norbourg. Or, à l'origine, l'AMF refusait d'indemniser les victimes de Norbourg.

Le Fonds d'indemnisation couvre les victimes d'actes répréhensibles qui surviennent à la distribution des produits financiers.

Le 24 janvier, l'AMF a porté des accusations contre 24 conseillers en placement qui auraient vendu illégalement des fonds du groupe Mount Real. Quelque 1600 investisseurs ont perdu 130 millions de dollars.



Banque Royale du Canada

Avis de convocation à l'assemblée annuelle des détenteurs d'actions ordinaires

Date : **Le vendredi 2 mars 2007**
 Heure : **9 h (heure normale de l'Est)**
 Lieu : **Palais des congrès du Toronto métropolitain Édifice Nord Salle Constitution 255 Front Street West Toronto (Ontario) Canada**

Questions à l'ordre du jour de l'assemblée annuelle des détenteurs d'actions ordinaires

À l'assemblée, les actionnaires seront appelés à :

- 1) Recevoir les états financiers de la Banque pour l'exercice terminé le 31 octobre 2006 et le rapport du vérificateur s'y rapportant,
- 2) Élire les administrateurs,
- 3) Nommer le vérificateur,
- 4) Approuver les modifications visant le régime d'options d'achat d'actions de la Banque,
- 5) Étudier les propositions d'actionnaires figurant à l'annexe C de la circulaire de la direction et
- 6) Étudier toute autre question qui pourrait être dûment soumise à l'assemblée annuelle des détenteurs d'actions ordinaires.

Par ordre du conseil d'administration
 La vice-présidente et secrétaire,

Carol J. McNamara
 Le 11 janvier 2007

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN
85,83 cUS

VARIATION **+0,09** c

0,6534 €

VARIATION **-0,0039** €

SOMME REQUISE POUR ACHETER
 UN DOLLAR US **1,1651** \$
 UN EURO **1,5302** \$

PÉTROLE

(WTI, contrat terme rapproché)

58,00 \$US

VARIATION **-0,05** \$US

Light Sweet Crude **59,80** \$US
 North Sea Brent **56,40** \$US

OR (NY Gold)

667,40 \$US

777,59 \$CAN

VARIATION **+3,50** \$US

LES BOURSES DANS LE MONDE

	FERMETURE	VARIATION NET	EN %
AMÉRIQUE DU NORD/SUD			
NASDAQ	2488,38	28,50	1,16
S&P 500 (New York)	1455,30	11,04	0,76
Mexico Bolsa	28539,69	277,04	0,98
Brazil Bovespa Stock	45995,60	798,15	1,77
EUROPE/AFRIQUE			
DJ Euro Stoxx 50 P	3841,19	25,33	0,66
FTSE 100 (Angleterre)	6421,20	39,40	0,62
CAC 40 (France)	5725,84	43,15	0,76
DAX (Allemagne)	6961,18	65,84	0,96
IBEX 35 (Espagne)	14905,70	81,10	0,55
Milan MIB30 (Italie)	42837,00	211,00	0,50
Amsterdam Exchanges	508,07	1,41	0,28
OMX (Stockholm)	1212,24	22,14	1,86
Swiss Market (Suisse)	9299,22	59,21	0,64
ASIE/PACIFIQUE			
NIKKEI 225 (Japon)	17752,64	131,19	0,74

NOMINATION



Richard Dufresne, vice-président principal et chef de la direction financière de METRO INC., a accepté de présider, pour une deuxième année consécutive, la campagne de financement 2007 de la Fondation Autisme Montréal (FAM), sous le thème « 15 ans déjà ! » et dont l'objectif est de 100000 \$. Les résultats seront dévoilés lors du 4^e Gala bénéfice qui aura lieu au Cabaret du Casino de Montréal le 7 mai prochain.

L'implication et l'engagement de M. Dufresne et de son comité, constitué d'une quinzaine de gens d'affaires, permettront à la Fondation de maintenir des services qui donnent un peu de répit aux parents d'enfants autistes, tels que le camp estival, la tenue de cours de natation, les sorties culturelles et les camps résidentiels lors des congés scolaires. La FAM répond également à plusieurs demandes de services directs présentées par des organismes montréalais, visant à améliorer la qualité de vie de la clientèle autiste et elle compte cette année, créer un nouveau groupe pour quatre jeunes avec troubles graves du comportement.

Pour Richard Dufresne, père d'un enfant autiste, cette cause est importante et c'est pour aider les nombreux parents aux prises avec un quotidien difficile à gérer qu'il a décidé de s'investir dans ce projet. Il souhaite que le plus grand nombre de personnes prennent part à la soirée du 7 mai, soit par l'achat de billets, soit en faisant un don, puisqu'il s'agit de l'événement clé de la campagne de financement de la Fondation.

AFFAIRES 700

715 FINANCEMENT

PRÊTEZ votre argent particulier à particulier par **PRETBEC crtrr imm Agréé et Finances** www.pretbec.com 450-688-7212

AVIS

Nos annonces sont priées de noter que toutes leurs annonces doivent être publiées en conformité avec la Loi sur la protection du consommateur, article 242, qui stipule : « Aucun commerçant ne peut, dans un message publicitaire, omettre son identité et sa qualité de commerçant. »

AVIS 800

801 AVIS LÉGAUX

MOI, Judy Learmonth, déclare n'être plus responsable des dettes de mon mari **Pierre Sussmann** à partir de ce jour le 12 février 2007.

850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM

AVIS DE DISSOLUTION

PRENEZ AVIS que la compagnie **9101-8333 QUÉBEC INC.** demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.
 Me Khanh-Linh Vo-Doan, Avocate

CRISE DU PORC

Il reste du travail à faire

PHILIPPE MERCURE

Le conflit de travail est peut-être réglé à l'abattoir d'Olymel de Vallée-Jonction, mais la crise du porc n'est pas terminée au Québec. Et après avoir arraché d'importantes concessions à ses employés, Olymel se tourne maintenant vers les producteurs pour revoir son approvisionnement en cochons.

C'est ce qu'a indiqué hier l'entreprise au lendemain de l'acceptation de l'offre du conciliateur par les employés de Vallée-Jonction. Ceux-ci ont accepté lundi des baisses salariales de 30% afin de sauver leur usine, après avoir dit non quatre fois aux offres patronales.

Le PDG d'Olymel, Réjean Nadeau, leur a transmis hier sa « reconnaissance pour les choix difficiles qu'ils ont eu à faire », des choix qui font maintenant « renaître les espoirs de développement pour l'usine de Vallée-Jonction ».

Comme un acteur qui gagne un Oscar, M. Nadeau a distribué sa gratitude pour les concessions de quelque 11 millions obtenues, remerciant les dirigeants syndicaux et le gouvernement du Québec en passant par les producteurs de porcs et la maïresse de Vallée-Jonction. Et comme dans les films, M. Nadeau est arrivé hier à la conférence de presse avec une bonne nouvelle. « J'ai reçu un téléphone du Japon, ce matin, et tous les contrats d'approvisionnement en *chill pork* de Vallée-Jonction sont maintenus », a-t-il lancé. Le *chill pork*, un porc refroidi sans congélation, est le produit vedette de l'usine de Vallée-Jonction, mais la menace de fermeture avait soulevé



PHOTO MARTIN TREMBLAY, LA PRESSE ©

L'ancien premier ministre Lucien Bouchard, engagé par Olymel pour défendre ses intérêts, a admis que la lutte qui a opposé l'entreprise à ses employés risque de « laisser des traces ».

l'inquiétude des clients japonais qui en achètent 12 conteneurs par semaine.

L'ancien premier ministre Lucien Bouchard, engagé par Olymel pour défendre ses intérêts, a admis que la lutte qui a opposé l'entreprise à ses employés risque de « laisser des traces ». Il a toutefois refusé le qualificatif « brutal » utilisé pour décrire l'attitude d'Olymel. « Ce qui est brutal, c'est la réalité », a-t-il dit,

rappelant qu'Olymel a perdu 50 millions en trois ans avec l'usine de Vallée-Jonction.

Cap sur la rentabilité

« On pense qu'on a maintenant les conditions de notre côté pour atteindre la rentabilité, a indiqué hier M. Nadeau. L'usine de Vallée-Jonction est notre plus belle usine, dotée des meilleurs équipements, et située dans une région où il y a

des porcs. On y a investi plus de 25 millions au cours des dernières années. » L'objectif : faire passer la production de 29000 porcs par semaine à 35000 porcs par semaine, voire jusqu'à 45000 si on agrandit l'usine.

Mais pour ça, il faut des cochons. Et c'est le prochain cheval de bataille d'Olymel. L'entreprise veut revoir le système de mise en marché des porcs, un système qui

PAS DE MÉGA ABATTOIR AU QUÉBEC

Pas de méga abattoir au Québec... pour l'instant. L'abattoir de Vallée-Jonction, le plus gros au Québec, peut abattre 35000 porcs par semaine. Les meilleurs au monde, près de trois fois plus. Plusieurs observateurs croient qu'il faut une telle machine au Québec. Paul Beauchamp, vice-président principal d'Olymel, a confié hier à *La Presse Affaires* qu'Olymel n'enviesageait pas ce scénario pour l'instant « C'est un peu le rêve, a-t-il dit à *La Presse Affaires*. Mais entre le rêve et un peu de réalisme... Ça prend de l'argent pour construire un abattoir. Deux cent cinquante millions de dollars, peut-être plus. Actuellement, on n'est pas capable. Et l'industrie n'est pas structurée pour ça », a-t-il dit, pointant les problèmes de mise en marché actuelle... et l'incertitude de pouvoir trouver assez de travailleurs au même endroit pour faire rouler un tel abattoir.

a « ses coûts et ses inefficacités », a dit à *La Presse Affaires* Paul Beauchamp, vice-président principal d'Olymel. Le dossier pourrait être chaud. Déjà, l'encan électronique qui sert à distribuer les porcs a dû être arrêté. Les abattoirs avaient cessé de miser, provoquant l'effondrement des prix... et la colère des producteurs. C'est donc la Régie des marchés agricoles qui fixe actuellement les prix en attendant que les acteurs s'entendent sur un nouveau système. « Le mécanisme avait été créé pour créer une surcharge. Les gens n'avaient jamais vu qu'on pouvait jouer à l'inverse pour créer une dépréciation des prix », a dit hier M. Beauchamp, soutenant avoir économisé 8 millions de dollars l'an dernier en coût d'approvisionnement à l'usine de Vallée-Jonction.

COUPES CHEZ DAIMLERCHRYSLER

L'Ontario évite le pire

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO

La suppression de 13000 emplois par le constructeur automobile DaimlerChrysler, ou 16% de son effectif nord-américain, frapperait aussi en Ontario, où 2000 emplois seront supprimés dans ses trois usines ontariennes, d'ici deux ans. Mais l'impact final s'annonce moins pire que ce que l'on craignait.

Dans l'immédiat, plus de la moitié des suppressions d'emplois en Ontario toucheraient des salariés déjà mis à pied aux usines d'assemblage de Windsor et de Brampton, ainsi qu'un fabricant

de pièces de moteurs à Toronto.

DaimlerChrysler ne ferme pas d'usine en Ontario. Le constructeur ajoutera un quatrième véhicule à son usine d'assemblage de Brampton, assurant le maintien de son troisième quart de travail, ce qui représente 800 emplois.

Il s'agit du coupé sport Challenger, un *muscle car* que DaimlerChrysler ressuscite afin de concurrencer la Mustang de Ford et la prochaine Camaro de GM.

La production de la Challenger ne pouvait se faire ailleurs qu'à l'usine de Brampton. C'est la seule qui produit les voitures pleine grandeur comme la 300 et la Magnum, populaires chez Chrysler, et dont la future Challenger est dérivée.

Mais selon des analystes, le succès de ces grosses cylindrées de DaimlerChrysler, s'il profite à Brampton, illustre une faiblesse croissante de ce constructeur sur le marché.

Ce sont les seules automobiles à succès de Chrysler; le reste de son offre étant constitué surtout de VUS et de fourgonnettes, dont la demande est en net déclin.

C'est d'ailleurs à l'autre usine d'assemblage en Ontario, à Windsor, que sont produites les fourgonnettes.

Ces véhicules, qui ont déjà contribué à sauver Chrysler de la faillite, il y a 15 ans, demeurent en tête de leur catégorie.

DaimlerChrysler a d'ailleurs

confirmé que l'usine de Windsor, qui emploie 5500 salariés, conservera trois quarts de travail.

Néanmoins, elle subira le gros des compressions en Ontario: quelque 1500 emplois d'ici deux ans, dont 800 parmi des salariés en mise à pied prolongée.

Un désastre

Pour le président du syndicat des Travailleurs canadiens de l'automobile, Buzz Hargrove, les compressions de DaimlerChrysler constituent « un autre désastre » pour l'industrie automobile au Canada. Il a réitéré sa demande au gouvernement canadien de discuter avec Washington de l'instauration de mesures pour contrer l'entrée de « véhicules importés » sur le continent, tout en forçant les pays exportateurs comme la Corée et le Japon à faciliter l'importation de véhicules construits ici.

Mais tous ne partagent pas le message alarmiste du président des TCA.

Selon l'analyste Denis Desrosiers, ce sont surtout les usines

des Trois Grands américains, syndiqués avec les TCA et les UAW, qui sont en difficultés en raison de leurs choix de véhicules et leurs coûts élevés. Les autres fabricants vont relativement bien.

Pour leur part, dans un récent rapport, des économistes de la Banque TD soulignaient que, toutes proportions gardées, les restructurations des Trois Grands américains frappent moins en Ontario qu'aux États-Unis, notamment au Michigan.

Aussi, malgré les pertes d'emplois, des investissements d'une valeur de 7 milliards ont été annoncés ou sont en réalisation en Ontario.

DaimlerChrysler investit 760 millions à ses usines de Windsor et Brampton. Ses concurrents Ford et GM cumulent 3 milliards en modernisation à leurs usines ontariennes. Mais la palme revient toutefois à Toyota, qui investit 1,1 milliard dans sa deuxième usine d'assemblage en Ontario. L'usine doit ouvrir l'an prochain avec 2000 salariés.

Avis de nomination



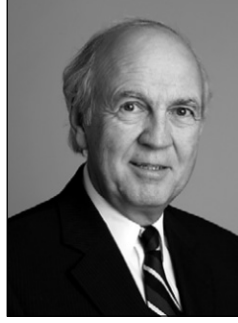
JOSÉE GOULET

Le président du conseil d'administration de Cogeco Câble inc., M. Jan Peeters, est heureux d'annoncer que Mme Josée Goulet s'est jointe au conseil d'administration de la Société.

Mme Goulet est présidente et chef de la direction de la Fondation de la recherche sur le diabète juvénile Canada depuis août 2006. Elle a auparavant travaillé pendant vingt ans chez BCE et Bell Canada à divers titres; ses dernières fonctions ont été celles de chef des services marketing, présidente de Bell Actimedia (Groupe Pages Jaunes) et présidente de Bell Québec. Elle a siégé à plusieurs conseils, dont ceux de Alimentation Couche-Tard (jusqu'en 2006), École Polytechnique, InnoCentre, le Y des Femmes (jusqu'en 2005) et de l'Administration canadienne de la sûreté du transport aérien.

Cogeco Câble, une entreprise de télécommunications offrant des services diversifiés à ses clients au Canada et au Portugal, se classe au deuxième rang des câblodistributeurs en Ontario, au Québec et au Portugal sur le plan du nombre de clients du service de câble de base desservi. Grâce à ses réseaux bidirectionnels à large bande, Cogeco Câble fournit à sa clientèle résidentielle et commerciale des services vidéo et audio, tant analogiques que numériques, des services d'Internet haute vitesse ainsi que des services de téléphonie. La Société dessert environ 1 649 000 unités de service à environ 1 439 000 foyers câblés dans les territoires servis au Canada et 650 000 unités de service à environ 829 000 foyers câblés dans les territoires servis au Portugal. Les actions subalternes à droit de vote de Cogeco Câble (CCA) sont inscrites à la Bourse de Toronto.

Avis de nomination



SERGE GADBOIS

Le président du conseil d'administration de COGECO inc. et de Cogeco Câble inc., M. Jan Peeters, est heureux d'annoncer que M. L.G. Serge Gadbois s'est joint au conseil d'administration des deux entreprises.

M. Gadbois est administrateur de sociétés. De 1984 à 2006, il a occupé divers postes de haute direction chez Métro inc. Auparavant, il était contrôleur corporatif et directeur des services financiers au Conseil Scolaire de l'Île de Montréal. Il est administrateur d'Industrielle Alliance Assurance et Services Financiers inc., fiduciaire, administrateur et président du conseil des administrateurs et des fiduciaires de Fonds de revenu Supremex et administrateur de Mecachrome International inc. Il siège aussi aux conseils d'administration et comités de divers organismes et sociétés humanitaires. Il est Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Québec.

COGECO est une entreprise de télécommunications diversifiée. Par sa filiale Cogeco Câble, elle procure environ 1 649 000 unités de service à environ 1 439 000 foyers câblés dans les territoires servis au Canada et 650 000 unités de service à environ 829 000 foyers câblés dans les territoires servis au Portugal. Grâce à ses réseaux bidirectionnels à large bande, Cogeco Câble fournit à sa clientèle résidentielle et commerciale des services vidéo et audio, tant analogiques que numériques, des services d'Internet haute vitesse ainsi que des services de téléphonie. Par l'intermédiaire de sa filiale Cogeco Radio-Télévision, COGECO détient une participation de 60% dans le réseau TQS et l'exploite, de même que cinq stations de télévision de TQS et trois stations de télévision affiliées à la SRC, en partenariat avec CTV Television. Cogeco Radio-Télévision exploite, en propriété exclusive, les stations de radio RYTHME FM à Montréal, Québec, Trois-Rivières et Sherbrooke, de même que le 93^e à Québec. Les actions à droit de vote subalterne de COGECO sont inscrites à la Bourse de Toronto (CGO). Les actions subalternes à droit de vote de Cogeco Câble sont également inscrites à la Bourse de Toronto (CCA).

Avis de nomination



MARIO BERTRAND

Le président du conseil d'administration de COGECO inc., M. Jan Peeters, est heureux d'annoncer que M. Mario Bertrand s'est joint au conseil de la Compagnie.

M. Bertrand est depuis 2005 *Managing Partner* de OMC Limited et vice-président du conseil du Groupe Juste pour Rire. De 1995 à 2005, il a été successivement président directeur-général Europe de Telesystem International Wireless (TIW) puis président de New Ventures et du holding de participations financières de TIW. Auparavant, il a notamment occupé en 1991 le poste de président et chef de la direction de Télé-Métropole et du Groupe TVA et a assumé les fonctions de Chef de Cabinet du Premier Ministre du Québec de 1986 à 1990. M. Bertrand siège présentement aux conseils de Cogeco Radio-Télévision inc., de TQS inc., de Léger marketing inc. et de Gastem inc., en plus de siéger au comité-conseil de Nstein Technologies inc. Il a aussi siégé précédemment aux conseils de plusieurs compagnies canadiennes.

COGECO est une entreprise de télécommunications diversifiée. Par sa filiale Cogeco Câble, elle procure environ 1 649 000 unités de service à environ 1 439 000 foyers câblés dans les territoires servis au Canada et 650 000 unités de service à environ 829 000 foyers câblés dans les territoires servis au Portugal. Grâce à ses réseaux bidirectionnels à large bande, Cogeco Câble fournit à sa clientèle résidentielle et commerciale des services vidéo et audio, tant analogiques que numériques, des services d'Internet haute vitesse ainsi que des services de téléphonie. Par l'intermédiaire de sa filiale Cogeco Radio-Télévision, COGECO détient une participation de 60% dans le réseau TQS et l'exploite, de même que cinq stations de télévision de TQS et trois stations de télévision affiliées à la SRC, en partenariat avec CTV Television. Cogeco Radio-Télévision exploite, en propriété exclusive, les stations de radio RYTHME FM à Montréal, Québec, Trois-Rivières et Sherbrooke, de même que le 93^e à Québec. Les actions à droit de vote subalterne de COGECO sont inscrites à la Bourse de Toronto (CGO). Les actions subalternes à droit de vote de Cogeco Câble sont également inscrites à la Bourse de Toronto (CCA).

LA PRESSE AFFAIRES DES IDÉES QU'ON AIME

Courtier en qualité de vie

LE CONCEPT

La firme Butler's Club offre un service de conciergerie à domicile complet, personnalisé et plus abordable qu'on s'imagine.

ON AIME

Le soin que les associés prennent à recruter leur personnel, l'étendue des services offerts et leur impact sur la qualité de vie des clients.

ISABELLE LAPORTE COLLABORATION SPÉCIALE

Un service de conciergerie privée, ça peut dépanner à tout moment. Demandez à Danny Peake, qui ne connaissait pas Butler's Club avant que sa conjointe accouche le 15 novembre dernier.

À la grande surprise de ses parents, Zachary est né seulement trois heures après l'admission de sa maman à l'hôpital LaSalle. L'heureux père en était encore tout ému quand il s'est rappelé que ses deux chiens attendaient dans la voiture!

« J'ai appelé Butler's Club; une heure après, quelqu'un venait chercher Chico et Chester pour les mener à leur "garderie", rue Jean-Talon », raconte M. Peake.

Les nouveaux clients de Jean-Hugues Coudry et d'Élisa Gougoux, les deux associés de Butler's Club, les contactent habituellement pour des besoins plus banals. « On commence souvent par nous confier la visite chez le garagiste. Ensuite, c'est la cueillette des vêtements chez le nettoyeur, puis l'épicerie », remarque M^{me} Gougoux.

L'entreprise a été lancée en juillet 2005. Mais l'idée germa dans la tête de son fondateur, M. Coudry, depuis au moins quatre ans. Au départ, il envisageait d'offrir un programme de conciergerie à une clientèle de personnes âgées soucieuses de maintenir sa qualité de vie.

« Pourquoi se limiter? Moi aussi, j'aurais besoin de ces services », lui fait remarquer un de ses mentors en affaires. Bon point. Aujourd'hui établie à Montréal et à Québec, Butler's Club compte plus de clients chez les jeunes professionnels que chez les baby-boomers et les personnes âgées.

Chauffeur, organisation de fêtes, shopping personnalisé. Des services réservés aux super riches? Du tout, assure M. Coudry. Par exemple, une soirée avec chef privé pour six personnes peut revenir à environ 50\$ par convive. Le chef fournit la batterie de cuisine, l'épicerie et le vin, et reste trois ou quatre heures sur place pour tout préparer.

Pour sa part, M. Peake a payé



Jean-Hugues Coudry et Élisa Gougoux, les deux associés de Butler's Club, comptent percer le marché torontois car plusieurs de leurs clients vivent entre Montréal et Toronto.

40\$ pour les services du coursier qui s'est occupé de ses chiens. « Une somme étonnamment modique, qui m'a épargné tout un casse-tête », estime-t-il. M. Coudry évalue à 75000\$

de nos collaborateurs, de même que leurs dossiers criminel, de crédit et de conduite », signale M. Coudry. La PME emploie six personnes à temps plein et une dizaine de pigistes. En ce qui concerne les gens de métier — comme le réparateur de climatiseur dépêché d'urgence, un jour férié, chez une cliente qui recevait le soir même —, M. Coudry dit profiter d'un réseau établi de longue date grâce à sa famille, spécialisée en gestion immobilière.

En 2005, Butler's Club a gagné une bourse de la Fondation du maire de Montréal pour la jeunesse lors du Concours d'entrepreneurship HEC-Poly-UdeM. L'an dernier, l'entreprise a remporté le premier prix dans

la catégorie Services du Concours québécois en entrepreneuriat, pour la région du Sud-Ouest.

Les associés ne manquent pas de projets pour l'avenir. « On veut s'implanter dans les résidences de personnes âgées et les habitations en copropriété, précise M. Coudry. Nos services pourraient permettre aux promoteurs de condos haut de gamme de se démarquer dans un marché difficile », raisonne-t-il.

Enfin, M^{me} Gougoux compte aussi percer le marché torontois. « Beaucoup de nos clients qui vivent entre Montréal et Toronto ont hâte qu'on vienne s'établir là-bas », dit-elle. Déjà, par le bouche-à-oreille, ils préparent leur venue. « À la longue, ils font partie de notre vie, et nous de la leur », dit-elle.

« Un de nos grands défi est de concilier, dans l'esprit du public, l'image de marque de l'entreprise et son accessibilité. »

le revenu familial moyen de ses clients. « Un de nos grands défi est de concilier, dans l'esprit du public, l'image de marque de l'entreprise et son accessibilité », observe-t-il.

« Souvent, les gens hésitent à téléphoner pour savoir combien coûtent nos services », renchérit M^{me} Gougoux. Pendant ce temps, « certains de nos clients trouvent parfois qu'on ne demande pas assez cher! » affirme-t-elle.

Butler's Club compte aussi parmi sa clientèle des sociétés, qui paient la moitié des services facturés à leurs employés. « On fait alors partie de leurs avantages

social », explique M. Coudry. Et quel avantage! Un employé ne veut pas perdre sa journée de travail à attendre le livreur ou le réparateur à domicile? Pas de problème, Butler's Club enverra

quelqu'un qui s'occupera en même temps des menus travaux à effectuer dans la maison.

Tout cela pose la question de la confiance dans le personnel de Butler's Club, un aspect que les deux associés ne prennent pas à la légère. « On engage des compagnies qui vérifient tout le CV

HEC MONTRÉAL

Formation des cadres et des dirigeants



Le Maître du droit des affaires
www.edilex.com

Séminaires en gestion juridique d'entreprise

Le carrefour des gens d'affaires et des juristes
en collaboration avec :



Animateur principal et coordonnateur
M^{re} Gilles Thibault, avocat et auteur de plusieurs ouvrages en droit des affaires.

Contrats d'affaires : un mode de présentation et d'analyse des contrats pour simplifier les transactions

1^{er} et 2 mars 2007 - 9 h à 17 h

M^{re} Gilles Thibault

Informatique et contrats : comment s'orienter dans deux univers abstraits et confus

15 et 16 mars 2007 - 9 h à 17 h

M^{re} Gilles Thibault

M^{re} Pierre-Emmanuel Moysse, spécialiste en propriété intellectuelle.

Transactions d'achat / vente d'entreprise : recettes gagnantes et boîte à outils

29 et 30 mars 2007 - 9 h à 17 h

M^{re} Gilles Thibault

M^{me} Denyse Payette, fiscaliste.

Recherche, développement et transferts de technologies : ce qu'il faut savoir sur le plan juridique pour protéger et rentabiliser l'innovation

19 et 20 avril 2007 - 9 h à 17 h

M^{re} Gilles Thibault

M^{re} Christian Bolduc, spécialiste en propriété intellectuelle.

Conventions entre actionnaires : aspects fondamentaux

3 et 4 mai 2007 - 9 h à 17 h

M^{re} Gilles Thibault

M^{re} Guy Matte, spécialiste en litige fiscal et la planification fiscale et financière.

Processus d'affaires et veille juridique : comment gérer les risques juridiques se rapportant à la création et l'exploitation d'une entreprise

16 et 17 mai 2007 - 9 h à 17 h

M^{re} Gilles Thibault

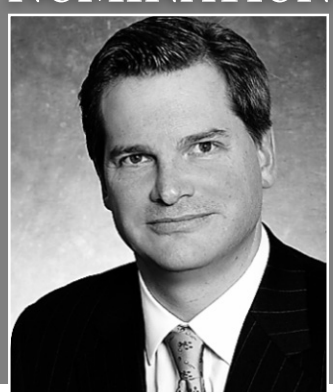
450 682-5645 (2233)

Venez télécharger la brochure : www.hec.ca/cadresetdirigeants

SESSIONS EN ENTREPRISE

Aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée. Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.

NOMINATION



Roger J. Beauchemin, CFA

Douglas W. Mahaffy, Président du Conseil et Chef de la direction de McLean Budden, est heureux d'annoncer la nomination de Roger Beauchemin à titre de Président et Chef de l'exploitation de McLean Budden.

M. Beauchemin s'est joint à McLean Budden en 1999 à titre de gestionnaire de portefeuille. Il agit à titre de Chef de l'exploitation depuis 2006 et est responsable de l'administration, de la conformité, de la négociation, de la Gestion privée et du service à la clientèle. M. Beauchemin est un Analyste financier agréé (CFA).

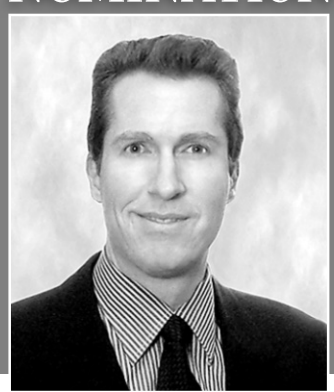
McLean Budden, qui célèbre cette année son 60^e anniversaire, est l'une des firmes de gestions de placement les plus anciennes et les plus respectées au Canada. La société gère plus de 43 milliards \$ pour le compte de clients institutionnels et de particuliers au Canada, aux États-Unis, en Europe, aux Bermudes et en Asie. McLean Budden a des bureaux à Montréal, Toronto, Vancouver et Chicago.

www.mcleanbudden.com

McLEAN BUDDEN

1947 | 2007 60^e anniversaire

NOMINATION



Benoit Paradis, CFA

Douglas W. Mahaffy, Président du Conseil et Chef de la direction de McLean Budden, est heureux d'annoncer la nomination de Benoit Paradis à titre de Premier vice-président. M. Paradis sera également responsable du bureau de Montréal de McLean Budden.

M. Paradis compte quelque vingt années d'expérience dans le secteur financier et s'est joint à McLean Budden à titre de gestionnaire de portefeuille en 1997. Il est membre des équipes d'actions canadiennes et internationales et est un Analyste financier agréé (CFA).

McLean Budden, qui célèbre cette année son 60^e anniversaire, est l'une des firmes de gestions de placement les plus anciennes et les plus respectées au Canada. La société gère plus de 43 milliards \$ pour le compte de clients institutionnels et de particuliers au Canada, aux États-Unis, en Europe, aux Bermudes et en Asie. McLean Budden a des bureaux à Montréal, Toronto, Vancouver et Chicago.

www.mcleanbudden.com

McLEAN BUDDEN

1947 | 2007 60^e anniversaire

PORTFOLIO

LES DOSSIERS SPÉCIAUX DE LA PRESSE AFFAIRES

VENT NOUVEAU POUR L'IMMOBILIER COMMERCIAL

LES CENTRES « LIFESTYLE » SONT-ILS VIABLES? PAGE 8

IMMEUBLES À BUREAUX

La balle dans le camp des locataires

ISABELLE LAPORTE
COLLABORATION SPÉCIALE

Bien sûr, le marché montréalais a vu pire. Mais avec un taux d'inoccupation qui continue à les désavantager, bien des propriétaires d'immeubles à bureaux sont plus soucieux de garder leurs locataires actuels que de créer de nouveaux espaces.

Si on compare le marché des immeubles à bureaux de Montréal à celui des trois autres grandes villes canadiennes, Toronto, Vancouver et Calgary, « le marché d'ici est celui qui a le moins bien performé en 2006 », précise Martin Pupil, vice-président et directeur général de la firme de courtage immobilier Colliers International à Montréal.

Dans le quartier financier de la métropole québécoise, le taux d'inoccupation s'élève à 12,8 %, contre 8,2 % à Toronto et 3,8 % à Vancouver. Avec le boum pétrolier, Calgary se retrouve évidemment dans une catégorie à part. Fin 2006, seulement 0,3 % des espaces à bureaux y étaient vacants. En immobilier commercial, on considère généralement qu'un taux d'inoccupation de 10 % correspond au point d'équilibre.

Fin janvier, une entreprise qui aurait souhaité louer 50 000 pieds carrés contigus – de quoi loger entre 150 et 200 employés – avait le choix entre pas moins de 10 emplacements dans le centre financier de Montréal, dont sept vacants, selon M. Pupil.

Dans un tel contexte, très peu de nouveaux espaces à bureaux se sont ajoutés aux presque 50 millions de pieds carrés formant le parc locatif montréalais.

« Avec les années, les marchés sont devenus beaucoup plus scientifiques et moins spéculatifs », note Jacques Saint-Pierre, professeur titulaire de la Chaire SITQ d'immobilier à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM. Prudents, les gros joueurs ne construisent plus avant d'avoir des locataires sûrs.

Les taux des loyers et d'occupation ne justifient certes pas d'expansion à Montréal, renchérit Raymond C. Bouchard, PDG de l'Institut de développement urbain du Québec (IDU), qui regroupe propriétaires et promoteurs immobiliers.



PHOTO JEAN GOUPEL, LA PRESSE ©

Le taux d'inoccupation des immeubles à bureaux du centre-ville de Montréal s'élève à 12,8 %.

Selon M. Bouchard, les propriétaires se concentrent actuellement sur le renouvellement des baux. Généralement signés pour 10 ans, les baux des espaces à bureaux se négocient deux ou trois années avant leur échéance. Et beaucoup seront échus en 2009-2010.

Soucieux de garder leurs locataires et d'éviter les mauvaises surprises, les propriétaires ont tendance à renouveler les baux de

financière du Fonds de placement immobilier (FPI) Alexis Nihon. La revue d'immobilier Espace Montréal classe Alexis Nihon au deuxième rang des 50 plus grands propriétaires et gestionnaires d'édifices à bureaux du Grand-Montréal.

Par contre, certains secteurs se portent mieux que d'autres. À Saint-Laurent, le FPI Alexis Nihon possède quatre propriétés à bureaux. « Elles sont toutes occu-

Les plus optimistes restent le promoteur Liberty Sites (voir texte en page 11) de même que les gens de SITQ. Avec ses 6,5 millions de pieds carrés à louer, SITQ, filiale de la Caisse de dépôt et de placement, occupe le premier rang du classement d'Espace Montréal.

« On a décidé de dire que le verre est à moitié plein plutôt qu'à moitié vide », note Guy Brault, vice-président, Location. En fait, avec un taux d'inoccupation de 7 %, SITQ pourrait se vanter que son verre est quasi plein.

C'est en partie une question de chance. « On a beaucoup de locataires dans les services, des comptables et des avocats par exemple. Ces secteurs sont en pleine expansion », explique Guy Brault.

Seul problème, « en bas de 7 %, ça devient très difficile de satisfaire les besoins des clients », poursuit Guy Brault. C'est pourquoi SITQ a annoncé à l'automne, en collaboration avec Hines, un projet de tour à bureaux de 28 étages, au 900, de Maisonneuve Ouest.

Dans le quartier financier de la métropole québécoise, le taux d'inoccupation s'élève à 12,8 %, contre 8,2 % à Toronto et 3,8 % à Vancouver.

plus en plus à l'avance, affirme Jacques Saint-Pierre. Cet empresment profite aussi aux locataires, qui signent aux taux d'aujourd'hui des baux à valoir plus tard.

Certains demeurent optimistes

« En général, le marché des bureaux traîne un peu la patte », concède René Fortin, premier vice-président et chef de la direction

pées au moins à 94 % », souligne Guy Charron, vice-président exécutif et chef de l'exploitation.

Le FPI est aussi très content de ses huit propriétés à Laval, qui représentent environ 30 % des espaces locatifs de l'île, selon M. Charron. « C'est un marché très dynamique, ce qui correspond d'ailleurs à la réalité de la Ville de Laval », remarque-t-il.

LES PLUS PRESTIGIEUSES ADRESSES

Lorsqu'on demande aux acteurs du milieu de citer les adresses les plus prestigieuses de Montréal, la Place Ville-Marie, le 1000 de la Gauchetière, le 1250 boulevard René-Lévesque (tour IBM) et le 1501 avenue McGill College ressortent inmanquablement du lot. Sauf la Place Ville-Marie, qui fêtera ses 45 ans cette année, ces tours ont toutes été achevées en 1992. Ces constructions les plus récentes figurent sur la liste des 10 plus hauts gratte-ciels de l'île. L'édifice en forme de croix demeure toutefois le roi du marché. Les raisons de son succès? Un emplacement central, relié au réseau de transport et à la ville souterraine. « Aucun autre immeuble à bureaux ne donne accès à un espace de détail aussi grand. Les employés n'ont qu'à prendre l'ascenseur. C'est une excellente qualité [de vie] », estime Martin Pupil, de Colliers International.

ET LES LOYERS?

Relativement homogènes dans la grande région de Montréal, les loyers nets* demandés pour les nouveaux baux se situent entre 10 et 13 \$ le pied carré (cat. A et B), sauf au centre-ville, où les prix commencent à 13 \$ le pied carré dans les immeubles de cat. B et à 16 \$ dans ceux de cat. A. Le loyer net correspond aux frais d'occupation négociables. Le locataire doit ensuite ajouter les frais fixes comme les taxes foncières et les assurances de l'édifice, défrayés au prorata de l'espace occupé.

Selon la rumeur, Google chercherait à louer 100 000 pieds carrés à Montréal, pour y héberger jusqu'à 300 employés. La société américaine refuse pour l'instant de commenter. Mais si la chose se concrétisait, il s'agirait d'un sérieux coup de pouce pour le marché montréalais. De quoi faire sourire les plus pessimistes.

Taux d'inoccupation des immeubles à bureaux

	CATÉGORIE A	CATÉGORIE B	MOYENNE (INCLUANT CATÉGORIE C)
Centre-ville	9,7%	10,8%	10,9%
• Zoom sur le quartier financier (point de comparaison entre les grandes villes)	• 11%	• 13,5%	• 12,8%
Ouest de l'île, à partir de Ville Saint-Laurent	13,4%	18%	14,8%
Laval	10,6%	7,4%	8,9%
Rive-Sud	3,9%	13,4%	8,6%

Source : Colliers International, janvier 2007.

Grande variation des taux d'inoccupation

Sur la Rive-Sud, le taux d'inoccupation des édifices de catégorie A n'est que de 3,9 %, tandis que celui des immeubles de catégorie B dans l'ouest de l'île atteint 18 % ! Particularité de Laval : des espaces de catégorie B plus courus que ceux de catégorie A.

À propos des catégories

Grosso modo, il existe trois catégories : A, B et C. La classification se fonde sur divers facteurs tels que l'emplacement, la qualité de l'immeuble, la qualité des installations (climatisation, éclairage, ascenseurs) et la qualité des services (sécurité, entretien et aménagement). À Montréal, environ 45 % des immeubles à bureaux sont de catégorie A, 38 % de catégorie B et 17 % de catégorie C.

Un pied carré,
selon qu'il est à vendre, à louer, à évaluer, à construire,
à décontaminer, à financer ou à exproprier
vaut-il toujours un pied carré ?

DE GRANDPRÉ CHAIT
Chef de file en droit immobilier au Québec
Téléphone : (514) 878-4311 ■ www.dgclcx.com

PORTFOLIO LPA IMMOBILIER COMMERCIAL

Internet n'a pas tué le centre commercial

Des promoteurs croient que le marché peut toujours croître en banlieue

ISABELLE LAPORTE
COLLABORATION SPÉCIALE

Dire qu'en 2000 on se demandait encore si le cybercommerce n'allait pas tuer le bon vieux centre commercial. Non seulement il n'est pas mort, mais il se porte très bien merci.

Depuis le tournant du siècle, les projets de développement se sont succédé à un rythme effréné dans la région de Montréal. « Pour agrandir encore davantage, il faudrait être créatif », lance Guy Charron, vice-président exécutif et chef de l'exploitation du FPI Alexis Nihon. Il parle du Centre Laval, mais sa boutade pourrait s'appliquer à l'ensemble du marché.

En 2006, le marché Central, le Carrefour Angrignon, le Centropolis et le Centre Laval ont tous pris de l'expansion. Sur l'ancien site de l'usine GM, le Faubourg Boisbriand a commencé à sortir de terre. À Brossard, le Quartier Dix30, un projet de 500 millions de dollars, prépare une quatrième phase. Bref, l'offre explose.

Y a-t-il trop de centres commerciaux? « On observe actuellement une sorte de frénésie qui pourrait être refroidie si l'économie se mettait à toussoter ou si les taux d'intérêt montaient », note Jean Laramée, vice-président principal, région de l'est, chez Ivanhoé Cambridge. Mais on n'en est pas là. « En ce moment, il y a de la place pour tout le monde », affirme-t-il.

La montée des mégacentres extérieurs, ou « power centres », ne dérange pas Ivanhoé Cambridge, une filiale de la Caisse de dépôt concentrée dans les cen-



PHOTO ROBERT SKINNER, LA PRESSE ©

Avec sa quarantaine de magasins, Centropolis, le centre « mode de vie » de Laval, compte également une douzaine de restaurants, qui forment « une masse critique », selon M. Laramée.

tres classiques tels Rockland et le Mail Champlain de Brossard. « Notre créneau, c'est la mode. Les Zara et les H&M de ce monde ne sont pas intéressés à s'installer dans les mégacentres axés sur l'électronique et les outlets », explique M. Laramée.

Les habitudes de la clientèle n'y sont effectivement pas les mêmes. « Les gens vont dans les mégacentres pour faire un ou deux achats précis. Dans les

centres classiques, ils vont plutôt sillonner les allées d'un bout à l'autre, ce qui favorise les achats impulsifs – les meilleures ventes du point de vue des détaillants », souligne le vice-président.

Le Fonds de placement immobilier (FPI) Alexis Nihon possède entre autres le Centre Laval, qui a pris avec succès le virage mégacentre depuis quelques années. Quand le FPI l'a racheté à la fin des années 1990, le Centre Laval

agonisait. « Les commerçants renouvelaient leurs baux de mois en mois », se rappelle Guy Charron, vice-président exécutif et chef de l'exploitation.

Aujourd'hui, grâce à un nouveau développement axé sur l'implantation de nombreux très gros magasins tels que Brick (le premier au Québec) et Best Buy, le Centre Laval a repris sa place et « est parfaitement complémentaire » avec ses voisins, le Centro-

LE QUÉBEC ROI DES IMMENSES SURFACES

C'est au Québec qu'on trouve la plus forte proportion de centres commerciaux de 750 000 pieds carrés ou plus. En effet, 4,5 % de nos centres commerciaux appartiennent à cette catégorie, alors que ce pourcentage s'établit à 2,8 % au Canada (2,6 % en Ontario). Ainsi, le centre commercial québécois offre en moyenne 202 378 pieds carrés d'espace locatif brut, soit presque 10 % plus que la moyenne canadienne, révèlent des données de l'International Council of Shopping Centers, datant de 2005.

polis et le Carrefour Laval, selon M. Charron.

La multiplication des centres commerciaux en tout genre n'effraie nullement ce vétéran de l'immobilier. Dans le commerce de détail, « la dynamique de développement est complètement différente de celle des immeubles à bureaux », indique-t-il. À Laval du moins, l'expansion démographique soutient tout à fait le marché actuel.

Sur la Rive-Sud, au moins un promoteur rivalise d'optimisme. Jean-François Breton, coprésident de Devimco, évoque lui aussi la « croissance naturelle de la population », qui évite au Quartier Dix30 de nuire au mail Champlain et vice-versa. Selon lui, il y aurait « sûrement de la place pour un nouveau power centre à l'ouest de la Rive-Sud ». Un projet qui ne figure toutefois pas à l'agenda de Devimco.

NOUVEAUX CENTRES « LIFESTYLE »

Tendance, ou révolution?

ISABELLE LAPORTE
COLLABORATION SPÉCIALE

Pour attirer l'acheteur, il faut lui proposer une nouvelle expérience. Pour ce faire, les créateurs du Centropolis de Laval et du Quartier Dix30 de Brossard se sont inspirés d'un concept en vogue aux États-Unis appelé là-bas centre *lifestyle* que l'on traduit par centre « mode de vie urbain ».

Boutiques moyen ou haut de gamme, restaurants et divertissements, tous regroupés dans un centre à ciel ouvert, mariant consommation et vie sociale. Le concept est séduisant, mais est-il viable dans notre pays de froidure?

« Même si c'est sûr qu'à -40 °C, les magasins doivent avoir un peu moins de trafic, ça fonctionne

la Rive-Sud. « Ira-t-elle au centre-ville ou au Dix30? J'imagine qu'elle ira au Dix30. La circulation, le stationnement, tout est plus facile en banlieue. »

Le hic, c'est que pour l'instant, le Quartier Dix30 n'a aucun commerce unique, introuvable ailleurs. « Mais on en aura probablement sur la phase 4, qui devrait être terminée à la fin de 2008 », assure Jean-François Breton, coprésident de Devimco, promoteur du projet.

Pour sa part, Centropolis propose plusieurs boutiques exclusives, telles Arte Pelle et Vin et Passion, de même qu'un magasin La Cordée sortant de l'ordinaire avec son mur d'escalade intérieur. « On est trop collé sur le Carrefour. C'était impensable de faire pareil », explique Jean Laramée, vice-président principal, région de l'est, chez Ivanhoé Cambridge.

Les créateurs du Centropolis de Laval et du Quartier Dix30 de Brossard se sont inspirés d'un concept en vogue aux États-Unis: boutiques, restaurants et divertissements, tous regroupés dans un centre à ciel ouvert.

« très bien au Centropolis », observe Martin Pupil, vice-président et directeur général de la firme de courtage immobilier Colliers International à Montréal.

L'attrait des commerces individuels peut peser dans la balance. M. Pupil donne l'exemple d'une personne qui cherche un magasin précis, qui n'existe pas ailleurs sur

Avec sa quarantaine de magasins, le centre « mode de vie » de Laval compte également une douzaine de restaurants, qui forment « une masse critique » selon M. Laramée. « Les gens se donnent rendez-vous au Centropolis en sachant qu'ils trouveront bien un resto qui conviendra à tous », avance-t-il.



PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE ©

Outre des restaurants et des boutiques, le Quartier Dix30 à Brossard accueillera un hôtel-boutique du groupe Germain dès septembre prochain.

À l'heure actuelle, le Quartier Dix30 n'offre que quatre restaurants sur près de 80 commerces. Mais en mai, il devrait déjà en compter neuf, puis en septembre, dépasser la douzaine. Enfin, avec la phase 4, leur nombre pourrait atteindre 18 ou 20, selon M. Breton.

Le Quartier Dix30 suit un développement différent. « On s'aperçoit que les centres ayant les meilleures ventes au pied carré présentent un mélange de boutiques de mode, de magasins de décoration et de restaurants placés sur une rue principale et, en périphérie des leaders à grande surface », affirme le coprésident de Devimco.

Il ne s'en fait non plus pour l'avenir des centres à ciel ouvert. D'ailleurs, le Quartier Dix30 a tiré bien des idées d'un tel centre au Minnesota.



PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE ©

Pour Martin Pupil, directeur général de la firme de courtage immobilier Colliers International à Montréal, l'hiver n'est pas un obstacle au développement des centres lifestyle au Québec.

Bâtir sur les fondations de notre expertise.

Blakes
AVOCATS

MONTRÉAL OTTAWA TORONTO CALGARY VANCOUVER NEW YORK CHICAGO LONDRES BEIJING blakes.com

Blake, Cassels & Graydon S.E.N.C.R.L./s.r.l.

PORTFOLIO LPA IMMOBILIER COMMERCIAL

Québec convoité par le capital étranger

JEAN-NICOLAS PATOINE
COLLABORATION SPÉCIALE

QUÉBEC – Québec, l'irréductible. La ville dont le parc immobilier sommeille à l'abri de l'investissement étranger. Vrai?

Faux! Depuis cinq ans, le paysage de l'immobilier commercial a radicalement changé dans la Vieille Capitale. Un grand nombre d'immeubles à bureaux, commerciaux et industriels sont passés entre les mains de fonds de placements canadiens attirés par la bonne santé économique de Québec.

« Les acheteurs de l'extérieur paient de très, très gros prix », observe Steve Gilbert, directeur de la section régionale du Groupe Altus Helyar, qui a réalisé une étude du marché immobilier de la région de Québec. « Même que les propriétaires locaux ne pensaient jamais vendre leur portefeuille à des prix comme ceux-là », ajoute-t-il.

D'ailleurs, en 2006 seulement, les entreprises cotées à la Bourse de Toronto ont réalisé des acquisitions de plus de 150 millions sur le marché de l'immobilier commercial de Québec.

« Ça engendre une nouvelle dynamique, explique Guillaume Neveu, directeur régional de l'Institut de développement urbain du Québec. Les anciens proprié-

l'entreprise dirigée par Michel Dallaire de garnir son portefeuille. D'ailleurs, elle pourrait bientôt acquérir la société Alexis Nihon, ce qui en ferait le propriétaire immobilier le plus important au Québec, avec 204 immeubles.

Un brin de mystère

Ouverte sur le monde, la ville de Québec demeure malgré tout mystérieuse. Présentement, le taux d'inoccupation des loyers commerciaux « s'élève » à 3,2 % dans les immeubles à bureaux et à 3,4 % dans les immeubles industriels. Un seuil historiquement bas. « Demain matin, si vous nous demandez un local de 25 000 pi², il faut le construire », illustre Michel Dallaire. Pourtant, le prix des loyers peine à monter.

« C'est le reflet d'un marché très conservateur, lance Jean Morency, PDG de SSQ Société immobilière. Les gens sont très prudents dans leurs investissements. Ils posent des gestes réfléchis. »

De son côté, Michel Dallaire estime que les loyers restent stables car la majorité des locataires sont de petites entreprises qui occupent en moyenne 3000 pi² et qui n'ont pas toujours une grande capacité de payer.

La forte présence du gouvernement comme locataire explique aussi le bas prix des loyers, selon Guillaume Neveu et Steve Gilbert. À elle seule, la Société immobilière de Québec (SIQ) loue un espace de 4 900 000 pi² dans la région de Québec, en plus d'être propriétaire de 6 000 000 de pi². C'est 35 % de tout son parc immobilier : une plus grande part que Montréal (25,6 %). Cette omniprésence lui donne un fort pouvoir de négociation.

« On ne sait jamais quelle orientation le gouvernement va prendre, mentionne M. Gilbert. Vont-ils faire des coupes drastiques de postes? Les propriétaires sont sur leurs gardes. »

Mais malgré son développement, Québec est absente de la plupart des études des grandes firmes nationales de courtage en immobilier, ce qui la prive sans doute de nouvelles entreprises et de nouveaux investisseurs.

Pour illustrer le phénomène, Guillaume Neveu montre une étude pancanadienne de la firme J.J. Barnicke. En plus des métropoles, de petites villes telles Kingston, Waterloo, Saskatoon et Victoria sont bien en évidence. Mais Québec brille par son absence. « On essaie de renverser la tendance », insiste M. Neveu.

À Québec, le taux d'inoccupation des loyers commerciaux « s'élève » à 3,2 % dans les immeubles à bureaux et à 3,4 % dans les immeubles industriels. Un seuil historiquement bas.

res locaux dégagent des capitaux (de leurs ventes). Ces gens-là ne resteront pas inactifs trop longtemps. Certains vont réinvestir dans le marché et lancer de nouveaux projets de développement. »

Même les grandes entreprises familiales toujours prospères – encore très nombreuses – n'échappent pas au changement. Cominar, qui possède le quart des immeubles commerciaux dans la région de Québec, est devenue société publique en 1998. Cette transformation a permis à



Michel Dallaire, président de Cominar, qui possède le quart des immeubles commerciaux dans la région de Québec.



De l'action sur le boulevard Laurier

Malgré tout, certains secteurs sont dynamiques. Revitalisé, le quartier Saint-Roch a attiré de nombreux investisseurs. Deux fiducies de placement canadiennes, Whiterock et Allied Properties, ont récemment acquis des bâtiments du centre-ville. Et le boulevard Laurier bourgeoise. Cominar a construit une tour adjacente à sa Place de la Cité. SSQ Immobilier vient d'inaugurer l'édifice Roland-Giroux – où siège Hydro-Québec – qui a pris la place de l'ancien *bunker* de Radio-Canada. Trois autres projets sont sur le point de voir le jour. « C'est l'entrée de la ville, dit M. Morency pour expliquer l'effervescence près des centres commerciaux. Et il y a encore quelques espaces dans la trame qui permettent le développement. De plus, on sait que cette artère va rester importante pour Québec. »

Sur l'autre rive...

Rive-Nord et Rive-Sud, même combat? Au fil des entrevues se dégage l'impression que le développement se fait plus facilement à Lévis, où les projets sont nombreux. Mais personne n'ose le confirmer clairement. « Sur la Rive-Sud, il y a des choses qui se passent, dit quand même M. Neveu. Il y a une dynamique différente entre Québec et Lévis. La ville de Québec est mature, le développement immobilier est en grande partie complété. À Lévis, il y a encore de grands espaces à consolider. » Cominar développe en ce moment une dizaine de projets sur la Rive-Nord et la Rive-Sud. Michel Dallaire préfère ne pas comparer l'une et l'autre, mais il estime toutefois que, dans les deux cas, « la fusion des villes a alourdi le processus ». - J.-N. P.

Le marché de Québec est morcelé

Entreprises détenant les plus grands portefeuilles d'édifices à bureaux et industriels à Québec (superficie totale en pi²)

1. FPI Cominar	3 794 862
2. L'Industrielle-Alliance	1 666 753
3. Investissements immobiliers Kevlar (50 % FPI Whiterock)	1 022 098
4. Société immobilière Bruno Roussin	885 000
5. Société immobilière Dupont	820 466
6. Devcorp (FPI Whiterock)	608 000
7. SITQ	604 560
8. La Capitale MFG	558 664
9. SSQ Groupe Financier	534 928
10. Immeubles Roussin	523 941

Source : Altus Helyar Québec, octobre 2006



Vous dirigez une société qui oeuvre dans le secteur de la biotechnologie agroalimentaire, vétérinaire ou agroenvironnementale ?

Les entreprises qui s'implantent dans la Cité de la biotechnologie et obtiennent une accréditation auprès du gouvernement du Québec bénéficient de mesures fiscales importantes.

Profitez des nombreux avantages financiers qui vous sont offerts et du rayonnement d'une région reconnue internationalement !

Informez-vous !



PORTFOLIO LPA IMMOBILIER COMMERCIAL

De plus en plus de contraintes vertes

RENÉ LEWANDOWSKI
COLLABORATION SPÉCIALE

Milieux humides, sols contaminés, les promoteurs immobiliers doivent conjuguer avec de nouvelles contraintes environnementales. Comment y faire face sans perdre sa chemise?

Avis aux intéressés : si vous planifiez l'achat d'un terrain ou la construction d'un immeuble, peut-être devriez-vous consulter un avocat en droit de l'environnement avant de vous engager.

La réglementation en matière de milieux humides et de sols contaminés est de plus en plus contraignante, et ne pas connaître les règles du jeu pourrait vous coûter une fortune. « Et vous occasionner bien de la frustration », prévient Mario Caron, avocat associé chez Ogilvy Renault, spécialiste en droit immobilier.

Parlez-en au quinquagénaire Rona. L'été dernier, pour avoir construit sans permis un immense entrepôt en plein milieu humide, à Terrebonne, le détaillant s'est vu imposer une amende exemplaire de deux millions de dollars par le ministère de l'Environnement. L'affaire s'est finalement réglée par une compensation de 300 000 \$, ce qui constitue tout de même un record.



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE ©

Le terrain de Terrebonne où Rona avait construit, sans permis, un immense entrepôt en plein milieu humide.

Les promoteurs immobiliers devraient pourtant savoir qu'il est interdit, depuis 1998, de construire en milieu humide (marais, marécages, étangs, tourbières, etc.) sans un certificat d'autorisation du ministère de l'Environnement. Le problème? Les démarches entourant les

demandes d'autorisation sont un véritable fouillis administratif. « Ça n'a pas d'allure! » dit Me Michel Yergeau, associé spécialisé en droit de l'environnement et président du conseil d'administration du cabinet Lavery de Billy, à Montréal.

M^e Yergeau, qui représentait Rona

dans son litige l'opposant au ministère de l'Environnement, estime que les promoteurs immobiliers ne savent plus à quelle enseigne loger, tellement le processus d'autorisation est flou et compliqué.

Le ministère avait pourtant indiqué son intention de dévoiler l'automne dernier une nouvelle politique pour leur faciliter la vie. « On attend toujours. Pour l'instant, on a que des textes parcelaires », dit Michel Yergeau.

Tout cela entraîne évidemment des délais qui empoisonnent la vie des promoteurs. Et bien que le Ministère promette de traiter les demandes des projets de moyenne envergure en 75 jours, le temps est souvent bien plus long. « Jusqu'à cinq mois! » dit M^e Yergeau.

Aucun doute, le ministère de l'Environnement doit jouer son rôle de chien de garde, dit-il, mais il ne nier les réalités économiques et financières du marché immobilier. « Lorsqu'un projet a un échéancier de 15 mois, et qu'il en faut cinq juste pour le processus d'autorisation, il y a un problème. »

Cela dit, le ministère de l'Environnement a récemment dévoilé une nouvelle directive concernant les milieux humides de moins de 0,5 hectare. Ainsi, dans les cas de ces petits projets, il ne sera plus nécessaire d'obtenir un certificat;

une simple déclaration du promoteur suffira. « La déclaration devra toutefois être appuyée d'un rapport d'un biologiste », explique Jean Piette, avocat associé principal chez Ogilvy Renault, spécialiste en droit de l'environnement.

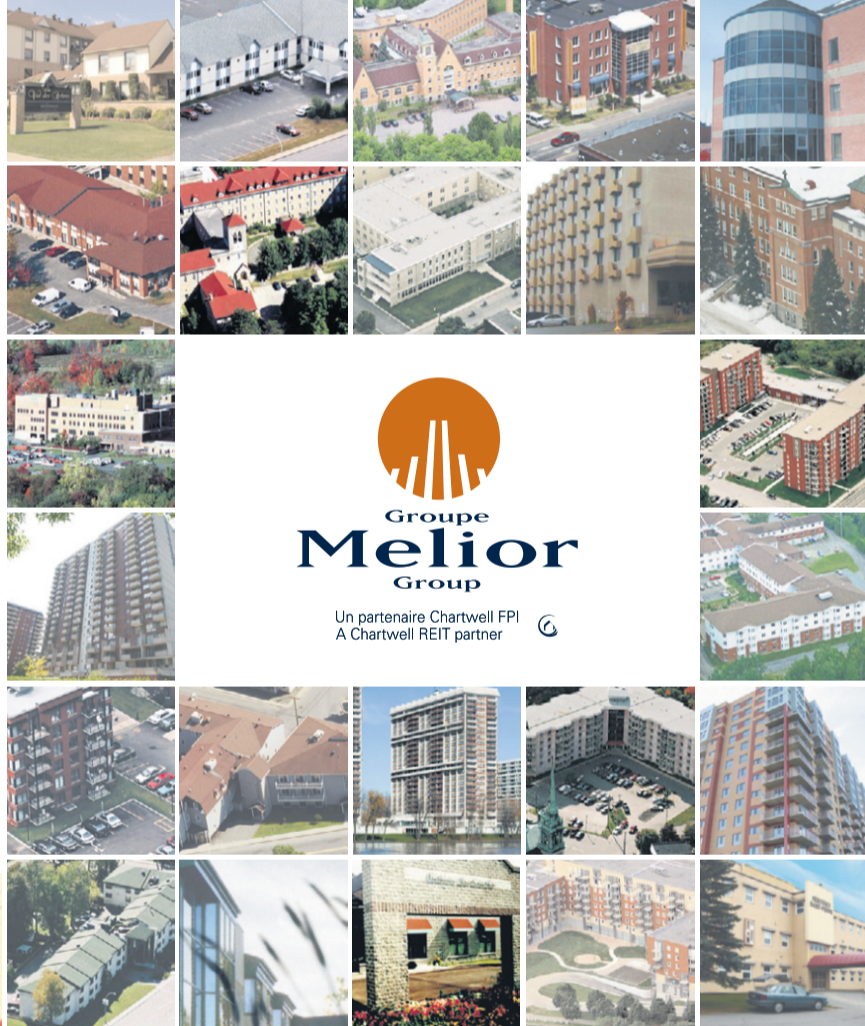
Sols contaminés

Les règles du jeu sont beaucoup plus claires concernant les sols contaminés. Depuis 2003, les promoteurs doivent vérifier la contamination des terrains avant de débiter un projet de construction. Ils doivent entre autres effectuer une étude de caractérisation pour s'assurer de la qualité du sol, alors qu'auparavant ils pouvaient faire à peu près ce qu'ils voulaient. « Ça coûte plus cher mais ou moins c'est clair », dit M^e Piette.

Depuis le 15 février, une nouvelle règle est aussi en vigueur au sujet de la décontamination des sols. Ainsi, il ne sera plus possible de mélanger des sols de divers niveaux de contamination afin que le produit de ce mélange puisse aller dans des lieux faciles d'accès. Et on ne pourra plus tamiser les sols pour relâcher dans l'atmosphère des contaminants volatils, ce qui permettait de réduire la contamination des sols. Au bout du compte, ça coûtera plus cher.

LE PLUS GRAND GESTIONNAIRE IMMOBILIER
DE COMPLEXES D'HABITATION ET SERVICES ÉVOLUTIFS POUR AÎNÉS

CONCEPT UNIQUE DE STYLE DE VIE ACTIF, SÉCURISANT ET SANS SOUCI



Groupe
Melior
Group

Un partenaire Chartwell FPI
A Chartwell REIT partner

L'été 2007, la société sera la plus grande entreprise de gestion de complexes d'habitations et services évolutifs pour aînés au Québec avec plus de 9000 unités dans une trentaine de complexes.

Les nouvelles ouvertures en 2006 : Les Appartements du Château de Bordeaux à Sillery, Domaine des Forges à Laval, Les Belvédères de Lachine, Les Habitations du Carrefour à Ville St-Laurent, Cité jardin Tour III à Gatineau.

Les nouvelles acquisitions en 2006 : Le Riverain à Granby, Manoir Kirkland à Kirkland, Castel Royale à Côte St-Luc, Domaine Bellerive à Laval.

Les projets en construction en 2006-07 : Domaine des Forges Tour II à Laval, Cité jardin Tour IV, V et IIIb2, et des projets dans les villes de Laval, Magog, Aylmer, Hull, Charlesbourg, Pierrefonds, Cap-de-la-Madeleine, Sherbrooke et Coaticook.

Pour informations : 1 866 MELIOR-1 1866 635-4671

www.groupe-melior.com

UNE AUTRE RÉALISATION DE

Le bureau de demain
sera écologiqueCÉCILE GLADEL
COLLABORATION SPÉCIALE

Le bureau écologique sera celui de l'avenir. Un espace qui met la priorité sur le bien-être et la santé des employés tout en permettant aussi d'améliorer leur productivité.

« La tendance se dessine. De plus en plus de grands clients veulent des aménagements de bureau écologiques », explique Line Castonguay, designer spécialisée en aménagement de travail et agréé LEED.

Les bureaux sont de plus en plus ouverts pour faciliter tant la communication que la luminosité. Les cloisons ont diminué en hauteur. Pour compenser, les rencontres privées s'organisent dans des salles de réunion, plus nombreuses et dont la grandeur peut s'adapter.

Partout, on privilégie la luminosité naturelle à l'aide de grandes fenêtres. Les bureaux des supérieurs sont également vitrés pour favoriser la circulation de la lumière. Ceux de la Caisse de dépôt et de placement (CDP) sont un modèle du genre. L'intensité lumineuse naturelle frappe le visiteur qui entre dans cet édifice habillé de verre.

Évidemment, cet apport de lumière fait varier la température intérieure des bâtiments. Les fenêtres sont équipées de rideaux mécaniques qui se déploient lors des périodes de chaleur. En hiver, cet aspect permet de réduire les coûts de chauffage.

Afin de favoriser le bien-être des employés et d'éviter le gaspillage énergétique, chaque poste de travail permet un réglage individuel de la température.

On maximise aussi l'utilisation de l'espace. Une section de la cafétéria de l'édifice de la Banque Nationale se transforme en salle de yoga le soir, une autre devient une salle de réunion. Au sous-sol de l'édifice, les salles de réunion sont dotées de murs amovibles qui permettent de les agrandir selon le besoin.

Le confort en vedette

Les nouveaux bureaux, plus respectueux de l'environnement, favorisent aussi le bien-être des employés, qualité de l'air en tête. « Un bâtiment vert avec un aménagement confortable et ergonomique améliore la productivité des employés », estime Vivian Irschick, architecte et membre du chapitre du Québec du CBDCA.

Les postes de travail sont donc plus petits, fonctionnels, flexibles et modulaires. On y retrouve des chaises très ergonomiques, un écran plat, plus de rangement. Les bureaux en forme de « U » ou de « P », populaires au cours des dernières années, sont mis au rancart.

Évidemment, cette tendance commande l'utilisation de matériaux de construction qui émettent le moins de composés organiques volatils (COV). Les produits chimiques sont donc proscrits.

Si le tapis n'est pas éliminé par souci sonore, on n'utilise plus le type moquette, mais en carré, ce qui permet un remplacement minimum. Par ailleurs, on favorise les matériaux récupérés ou recyclés.

Des transformations et aménagements qui ne coûtent pas vraiment plus cher que les bureaux traditionnels. « Il nous arrive régulièrement de faire des recommandations au même prix ou environ 5 % plus élevées. C'est de plus en plus accessible », confirme Line Castonguay.

LE FONDEMENT DE NOTRE RÉPUTATION :
SURPASSER LES ATTENTES DE NOS CLIENTS

www.mcmbm.com

McMILLAN BINCH MENDELSON

PORTFOLIO LPA IMMOBILIER COMMERCIAL

De moins
en moins
d'immeubles
vacantsCÉCILE GLADEL
COLLABORATION SPÉCIALE

Il y a quelques années, le Vieux-Montréal faisait pitié. Plusieurs édifices barricadés faisaient sa triste renommée. Ce n'est plus le cas. Avec l'avènement de la Cité du multimédia puis la venue de plusieurs hôtels et les transformations d'usines en condos, le quartier historique de la métropole revit.

À Montréal maintenant, les immeubles commerciaux vacants ne sont plus si nombreux. Et plus précisément, les édifices vides depuis plus de 10 ans se font rares. La ville s'assure qu'ils soient sans danger. Ces édifices faisaient cependant le bonheur de l'industrie du cinéma.

« Nous n'avons plus qu'un ou deux cancers », lance le commissaire au développement économique de l'arrondissement de Verdun, Alain Laroche. Pour une ville, ces édifices vides, souvent laids, n'ont aucun attrait et constituent plutôt une épine dans le tissu urbain, même si leurs propriétaires payent des taxes.

Plusieurs arrondissements, comme Saint-Laurent et Ville-Marie, affectent des fonctionnaires pour traquer les édifices vacants.

Dans l'arrondissement de Ville-Marie, deux fonctionnaires s'occupent du dossier. « Les deux commissaires visitent les édifices aux trois semaines et relancent régulièrement les propriétaires afin de les encourager à agir », explique Jean-Yves Duthel, directeur des relations publiques de Ville-Marie.

Une pratique qui semble porter ses fruits puisque aucun édifice ne reste vacant plus de quelques mois à Saint-Laurent et que leur nombre serait à la baisse dans Ville-Marie. Le maire de l'arrondissement, Benoît Labonté, devrait faire un bilan très positif à la fin du mois.

Malgré tout, certains propriétaires résistent. La Ville ne peut rien faire, sauf dans le cas d'un bâtiment dangereux. Les procédures sont cependant longues et coûteuses. « Nous n'avons que peu de moyens d'intervention lorsqu'un propriétaire n'entretient pas son édifice et ne veut pas le vendre », reconnaît Jean-François Soulières, commissaire au développement économique pour l'arrondissement de Rosemont-Petite-Patrie.

Le choix des propriétaires

Le choix de laisser un édifice commercial vacant serait, sauf exceptions, celui du propriétaire dans un marché favorable. Un choix dicté par la spéculation commerciale. « Conserver un immeuble vacant est le choix du propriétaire. Un immeuble vacant n'est pas un immeuble souffrant et il peut prendre de la valeur. Le dernier propriétaire touchera une plus-value, mais c'est risqué. L'immobilier est un cycle. À trop attendre, on peut manquer le sommet », explique Brett Miller, vice-président exécutif chez CB Richard Ellis, firme-conseil en immobilier.

Parfois, le manque de ressources financières contrecarre le projet d'un propriétaire. « Si ce n'est pas bon investissement pour lui, il ne le sera pour personne. Mais un édifice vacant depuis longtemps est un édifice qui se dégrade », ajoute le directeur général de GVA Devencore, Alfredo Gomes.

Une seconde carrière au cinéma

Si la majorité considère les immeubles vacants comme un problème ou une malédiction, ils font cependant le bonheur de l'industrie du cinéma, en particulier pour les séries télévisées et les films à petit budget. En effet, les coûts de tournage sont moindres dans un édifice vacant comparativement aux coûts dans un studio. « Il y a une vingtaine d'années, on avait des rues entières d'immeubles vacants comme la rue Saint-Patrick dans le Vieux-Montréal, se souvient Pierre Blondin, régisseur de locations. Aujourd'hui c'est très difficile, car nous n'avons plus la même marge de manœuvre. »

À titre d'exemple, une location de studio peut coûter 20 000 \$ alors que certains propriétaires louent leur édifice vacant pour 5000 à 10 000 \$. « Personnellement je ne me réjouis pas de voir des immeubles vacants, car ça amène une certaine déprime, mais à titre professionnel, ils font mon bonheur. Ils permettent à de petits films de voir le jour », ajoute Pierre Blondin.

LIBERTY SITES

Sandra Levy : « Je n'annonce rien, je construis ! »



PHOTO ANDRÉ PICHETTE, LA PRESSE ©

Sandra Levy est la seule femme à la tête d'une grande entreprise d'espaces à bureaux dans la région de Montréal.

ISABELLE LAPORTE
COLLABORATION SPÉCIALE

À Montréal, aucun promoteur ne construit d'immeuble avant de l'avoir loué, au moins à 40 %. Tous, sauf Sandra Levy, de Liberty Sites, troisième propriétaire d'espaces à bureaux de la région. Ce promoteur privé – le seul parmi les grands – exploite deux importants parcs d'affaires à Saint-Laurent, à l'intersection des autoroutes 13 et 40.

« Il faut créer un produit de qualité et le proposer, sans attendre qu'on frappe à la porte. »

« Il faut avoir du stock, car les clients sont souvent pressés d'emménager », note la présidente et chef de la direction. C'est un peu comme pour l'industrie de la mode, ajoute-t-elle. « Il faut créer un produit de qualité et le proposer, sans attendre qu'on frappe à la porte. »

C'est du moins le pari qu'elle a gagné en 2006 en construisant le 8801, Trans-Canada, à Saint-Laurent. Les travaux de l'immeuble de 112 000 pieds carrés étaient déjà

entamés quand Canon a signé le premier bail majeur, correspondant au tiers de l'espace. À la tête d'une petite équipe fidèle d'une quinzaine de personnes, M^{me} Levy compte poursuivre son expansion cette année.

En 2007, Liberty Sites ne construira pas deux nouveaux édifices, comme il en avait été question, mais bien quatre, pour un total d'environ 370 000 pieds carrés. Une hausse de 50 % par rapport aux plans initiaux.

Dans le Techno-Parc, Sandra Levy prévoit toujours l'érection d'un nouvel immeuble de 70 000 pieds carrés. Mais dans le parc d'affaires Trans-Canada, il s'agira de trois immeubles de 100 000 pieds carrés chacun.

« On est en train de finaliser les dessins », précise M^{me} Levy, qui suit chacun de ses projets dans le plus menu détail. Elle n'a pas trouvé de locataires encore, mais elle s'attend à lancer les travaux avant les vacances de la construction.

Ça prend du courage ? Oui, répond la principale intéressée, tout en précisant qu'il s'agit tout de même de risques calculés. « Je sais exactement où j'en suis. C'est pour cela que je n'ai pas peur de foncer », note celle qui se décrit comme une perpétuelle optimiste.

www.lavaltechnopole.com

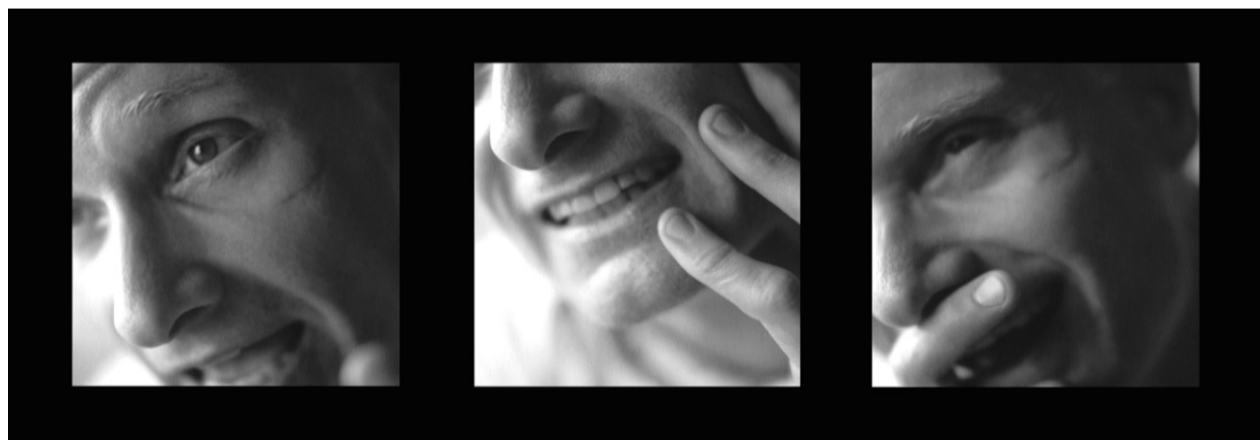
ILS SE POSENT

LES BONNES QUESTIONS...

ILS SE DONNENT

LES BONNES RÉPONSES...

ILS DÉCIDENT ET ILS AGISSENT.



Depuis 42 ans, les Lavallois ont une vision claire du développement économique de leur ville.

LAVAL TECHNOPOLE

Des experts au service des entreprises de Laval



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

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

LA PRESSE AFFAIRES

ALEXIS NIHON

Homburg propose de prendre le contrôle

PRESSE CANADIENNE

HALIFAX — La lutte pour l'acquisition du fonds de placement immobilier Alexis Nihon s'est intensifiée un peu plus, hier, alors que la société d'investissement Homburg Invest a proposé 18,50 \$ en espèces pour chacune des parts du fonds montréalais, concurrent ainsi directement l'offre combinée d'espèces et d'actions du fonds de placement immobilier Cominar.

Cette offre de l'homme d'affaires Richard Homburg, qui possède 5,3 millions d'actions d'Alexis Nihon, situe ainsi la valeur du fonds à plus de 520 millions.

À la fin de janvier, le fonds Cominar avait bonifié son offre, déposée initialement en décembre, la portant de 17 \$ à 18,50 \$ l'action — pour un total de 127,5 millions — combiné à un échange de 0,77 de ses parts contre celles d'Alexis Nihon.

Un homme confiant

Selon M. Homburg, les détenteurs de parts du fonds montréalais préféreront son offre à celle de Cominar, dont le siège social est à Québec.

Jusqu'ici, il était prévu que les actionnaires d'Alexis Nihon se prononcent sur l'offre de Cominar le 22 février prochain.

Homburg a cependant indiqué que les détails de son offre

seraient bientôt acheminés par la poste aux porteurs de parts d'Alexis Nihon.

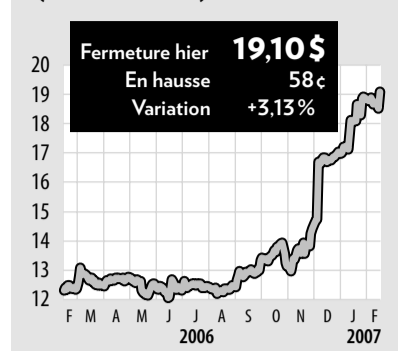
Depuis le début du mois de janvier, les titres du fonds montréalais ont fait l'objet d'importantes transactions.

Au début du mois, le FPI Summit, contrôlé par le néerlandais ING, a fait passer sa participation à 19,9 %, ce qui a incité Alexis Nihon à adopter un régime de protection des porteurs de parts pour se prémunir contre ce qui lui est apparu comme une menace de prise de contrôle.

Quelques jours plus tard, Homburg Invest, dont le siège social est à Halifax, a à son tour augmenté sa participation à 8 %

ALEXIS NIHON EN BOURSE

(AN-U Toronto)



Source : Bloomberg

dans le fonds montréalais. Elle a ensuite haussé cette participation à 19,5 %.

Dans l'éventualité où Alexis Nihon conclurait une autre entente avec un partenaire, dans les 12 mois suivant le rejet de l'offre de Cominar par ses porteurs de parts, le fonds de Québec pourra percevoir une pénalité de 12,5 millions de dollars.

La part du fonds Alexis Nihon a gagné 2,59 %, à 19 \$ hier, à la Bourse de Toronto.

Merck verse 2,3 milliards US au fisc américain

AGENCE FRANCE-PRESSE

NEW YORK — Le groupe pharmaceutique Merck a accepté de payer 2,3 milliards US pour régler des arriérés d'impôts sur la période 1993-2001, après avoir conclu un accord sans précédent avec le fisc américain, a annoncé le groupe hier.

À la suite d'une enquête des services fiscaux sur les bénéfices de Merck entre 1993 et 2001, le groupe a accepté un « versement final » en argent d'environ 2,3 milliards US pour couvrir des arriérés d'impôts fédéraux, des intérêts et pénalités sur cette période, a précisé le groupe.

Cet accord est « sans précédent », a commenté l'administration fiscale dans un communiqué, « l'un des plus importants jamais obtenu ces dernières années par une enquête » du service.

Elle a notamment souligné qu'il s'agissait de problèmes liés à « l'utilisation de transactions liées aux filiales minoritaires » et s'est félicité de ce succès pour les contribuables.

Merck avait déjà passé depuis plusieurs années dans ses comptes de grosses provisions en vue de cet accord, qui « n'aura pas d'impact matériel sur les revenus annuels pour 2007 », a précisé le groupe.

« Étant donnés les sommes en jeu, il était dans l'intérêt du groupe de parvenir à un accord afin de lever les incertitudes et les coûts d'une éventuelle action en justice », a expliqué Merck.

Paradis fiscaux

Merck a subi une enquête du fisc américain à la suite de ses pratiques qui consistaient à reloger ses bénéfices ou certains brevets et leurs redevances dans des pays à faible fiscalité ou des paradis fiscaux, afin d'alléger son imposition.

Mais Merck aura finalement versé moins que les 3,8 milliards US d'arriérés que le fisc lui avait initialement réclamés en novembre. Le groupe a souligné dans son communiqué « la coopération et l'attitude raisonnable » des deux parties.

L'action du groupe était quasiment stable à 44,06 \$US à la Bourse de New York hier.

Le groupe pharmaceutique n'en a cependant pas fini avec ses soucis fiscaux.

Le gouvernement canadien a lui aussi lancé une enquête et réclame à sa filiale canadienne plus de 2 milliards CAN pour des impôts impayés sur une partie de ses bénéfices mondiaux ces dernières années, notamment avec la commercialisation du Singulier.

FONDATION ARMAND-FRAPPIER

Imperial Tobacco appuie la recherche en santé à l'INRS-Institut Armand-Frappier

La bourse d'excellence de doctorat d'une valeur de 17 000 \$ est décernée à Rachid Sabbahi pour ses travaux sur la lutte biologique aux insectes ravageurs.



De gauche à droite : M. Richard Voisine, directeur scientifique, Imperial Tobacco Canada, le boursier M. Rachid Sabbahi, M. Clément Joly, FCA, associé Raymond Chabot Grant Thornton et président et chef de la direction de la Fondation



www.fondation-frappier.qc.ca

Lifting de 5 millions au Sanctuaire

Le chic Club athlétique Sanctuaire se paie un lifting de 5 millions de dollars pour ses 20 ans. L'établissement sportif montréalais jure que cet investissement, qui permettra de rénover ses vestiaires et d'ajouter un deuxième spa, n'est pas un luxe. « Dans notre industrie, nous ne pouvons nous permettre que notre clientèle remarque nos petits défauts et demande des changements. Elle voyage à travers le monde et elle veut ce qu'il y a de mieux », dit Mike Shetler, directeur général du Midtown Club Athlétique Sanctuaire (anciennement le Sporting Club du Sanctuaire). Au terme des travaux, le Sanctuaire espère se transformer d'un centre sportif à un oasis de relaxation. « Nous voulons devenir un centre de villégiature en plein cœur de Montréal », dit M. Shetler. La rénovation de l'accueil, du bistro, l'agrandissement de la garderie ainsi que l'ajout d'un bar-salon coûteront 1,5 million de dollars. Les vestiaires seront reconstruits et intégrés au spa scandinave, qui passera de 4500 à 6500 pieds carrés. Un projet qui coûtera environ trois millions. Finalement, un deuxième spa sera aménagé sur la terrasse du club au coût d'un demi-million. Les travaux commenceront en mai. Ils devraient être terminés au plus tard en décembre 2008. Cet investissement de 5 millions fait partie d'une stratégie de modernisation de TCA Holdings, actionnaire majoritaire du Sanctuaire. La société de Chicago injectera 30 millions dans ses 13 clubs sportifs. Le Sanctuaire est sa seule propriété canadienne, ses autres clubs sportifs étant situés aux États-Unis.

Vincent Brousseau-Pouliot

ALLIANCE ATLANTIS COMMUNICATIONS INC. AVIS RELATIF À LA DATE DE CLÔTURE DES REGISTRES

AVIS est par les présentes donné que Alliance Communications Inc. (la « Société ») a fixé au 23 février 2007 la date de clôture des registres en vue d'établir quels actionnaires peuvent être convoqués à l'assemblée extraordinaire des actionnaires et y exercer leurs droits de vote. Ces droits seront exercés aux fins de l'examen d'une résolution spéciale ayant pour but d'approuver l'arrangement visant la Société et 6681859 Canada Inc.

Andrea Wood
Vice-présidente directrice,
chef du contentieux et secrétaire générale

3463018

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANS



Agence métropolitaine de transport

APPEL DE PROPOSITIONS

N° : DA9365

OBJET : FOURNITURE DE VOITURES PASSAGERS À DEUX ÉTAGES

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

Date et heure limites de réception des offres : Le mardi 15 mai 2007, 14 h.

Prix du document : 150 \$ non remboursables (chèque visé ou mandat à l'ordre de l'Agence métropolitaine de transport)

Les documents d'appel de propositions sont disponibles en français et en anglais et peuvent être obtenus ou consultés sur place à partir de 13 h 30 le 15 février 2007, du lundi au vendredi inclusivement, de 9 h à 12 h et de 13 h à 16 h 30 à l'endroit suivant :

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

Pour renseignements :
Francesca Torasso
(514) 287-2464 poste 4458

Garantie de soumission : 10 % du prix total offert. Chèque certifié ou cautionnement de soumission.

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

Francesca Torasso, Directrice
Approvisionnement et Informatique

BEST BUY AVIS DE CORRECTION

À notre précieuse clientèle : Nous sommes désolés des inconvenients qu'aurait pu causer toute erreur dans notre circulaire du 9 fév. - 15 fév. Produit : Mini-chaîne HI FI SC-EN27 de Panasonic. Sur la page 15 de la circulaire du 9 au 15 février nous avons annoncé ce produit au prix erroné de 9,99 \$. En fait, le prix est de 99,99 \$. UGS:10072355 3463375



SAQ

APPEL D'OFFRES

Numéro de dossier : L 0305-054

Projet : Local commercial - SAQ Classique AMOS

Sur la 1^{re} Avenue, entre la 1^{re} Rue Ouest et la 4^e Rue Est ou sur la rue Principale Sud, entre la 1^{re} Avenue et la 10^e Avenue.

La superficie du local devra être d'environ 316 mètres carrés (± 3 401 pieds carrés). Le local devra avoir pignon sur rue et sur un niveau. La répartition de la superficie totale demandée devra être de 49 % pour l'aire de vente et de 51 % pour l'aire d'entreposage et de service. Les locaux devront être livrés le 1^{er} mai 2008 et le bail débutera le 1^{er} juin 2008. Le document d'appel d'offres original doit être rempli et retourné au plus tard le 22 mars 2007 à 14 h à l'adresse suivante :

Société des alcools du Québec
Service localisation et transactions immobilières
PROPOSITION APPEL D'OFFRES L 0305-054
7500, rue Tellier
Montréal (Québec) H1N 3W5
(Lieu d'ouverture des propositions)

Vous pourrez vous procurer le document d'appel d'offres au coût de vingt-cinq dollars (25 \$) la copie, au siège social de la SAQ situé au 905, avenue De Lorimier à Montréal ou en communiquant, à frais virés s'il y a lieu, au Service localisation et transactions immobilières, au (514) 254-6000, poste 6293.

Veillez prendre note que les heures d'ouverture pour l'achat du document d'appel d'offres sont les suivantes :

Du lundi au jeudi : 8 h 30 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h
Vendredi : 8 h 30 à 12 h 30

La SAQ ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des propositions reçues.

Soyez plus qu'un nom sur une liste...

FAITES PARTIE DES

Employeurs de choix.

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
À L'ÉTUDE 2008
DES EMPLOYEURS DE CHOIX AU CANADA.

De nombreux avantages à découvrir...

- Rapport gratuit
- Méthodologie éprouvée
- Plusieurs nouveautés
- Visibilité accrue pour les *Employeurs de choix*
- Et bien plus!

INSCRIVEZ-VOUS EN LIGNE D'ICI LE 31 MAI 2007
OU JOIGNEZ-VOUS À NOUS LORS DE NOTRE
JOURNÉE-CONFÉRENCES DU 28 FÉVRIER 2007

Pour tous les détails :

www.hewitt.com/employeursdechoixauCanada

(514) 878-3300

THE GLOBE AND MAIL
REPORT ON BUSINESS
MAGAZINE

LA PRESSE

Hewitt

LA PRESSE AFFAIRES

La croissance des ventes ralentit...

LAURIER CLOUTIER

La croissance des ventes des détaillants va ralentir au Québec en 2007. Un ralentissement qui survient après une année 2006 au cours de laquelle la progression des ventes a déjà été modérée.

Le Conseil québécois du commerce de détail (CQCD) prévoit en effet une augmentation des ventes de 3,5 % cette année, par rapport à 3,7 % l'an dernier. Les magasins avaient profité d'une croissance de près du double en 2005.

Quoique plus modérée, cette expansion des ventes au détail en 2007 pourra se concrétiser malgré la baisse des prix de certains produits, comme les ordinateurs et les vêtements, a souligné le président du Groupe Géocom, Jean-François Grenier, qui a collaboré à l'étude annuelle du CQCD, dévoilée hier.

Pour y arriver, les détaillants devraient profiter du programme d'équité salariale du gouvernement et récolter une partie des 2 milliards qui seront versés par Québec à ses fonctionnaires en avril prochain, a déclaré de son côté le président-directeur général du CQCD, Gaston Lafleur.

C'est ainsi que les détaillants du Québec s'approcheront du cap des 90 milliards en 2007, avec des ventes dépassant 89,3 milliards qui stimuleront grandement l'économie québécoise, dont la production intérieure (PIB) devrait atteindre 270 milliards. Les magasins emploient 421 000 personnes, a noté Gaston Lafleur.

Le commerce de détail a atteint 86,3 milliards de ventes en 2006, grâce à la hausse de 3,7 % qui suivait cependant un rebond de 6,4 % en 2005, le plus important depuis la croissance de 7,3 % en

1999. Cela se compare aux ventes de 384,8 milliards des magasins au Canada en 2006, en hausse de 4,6 %.

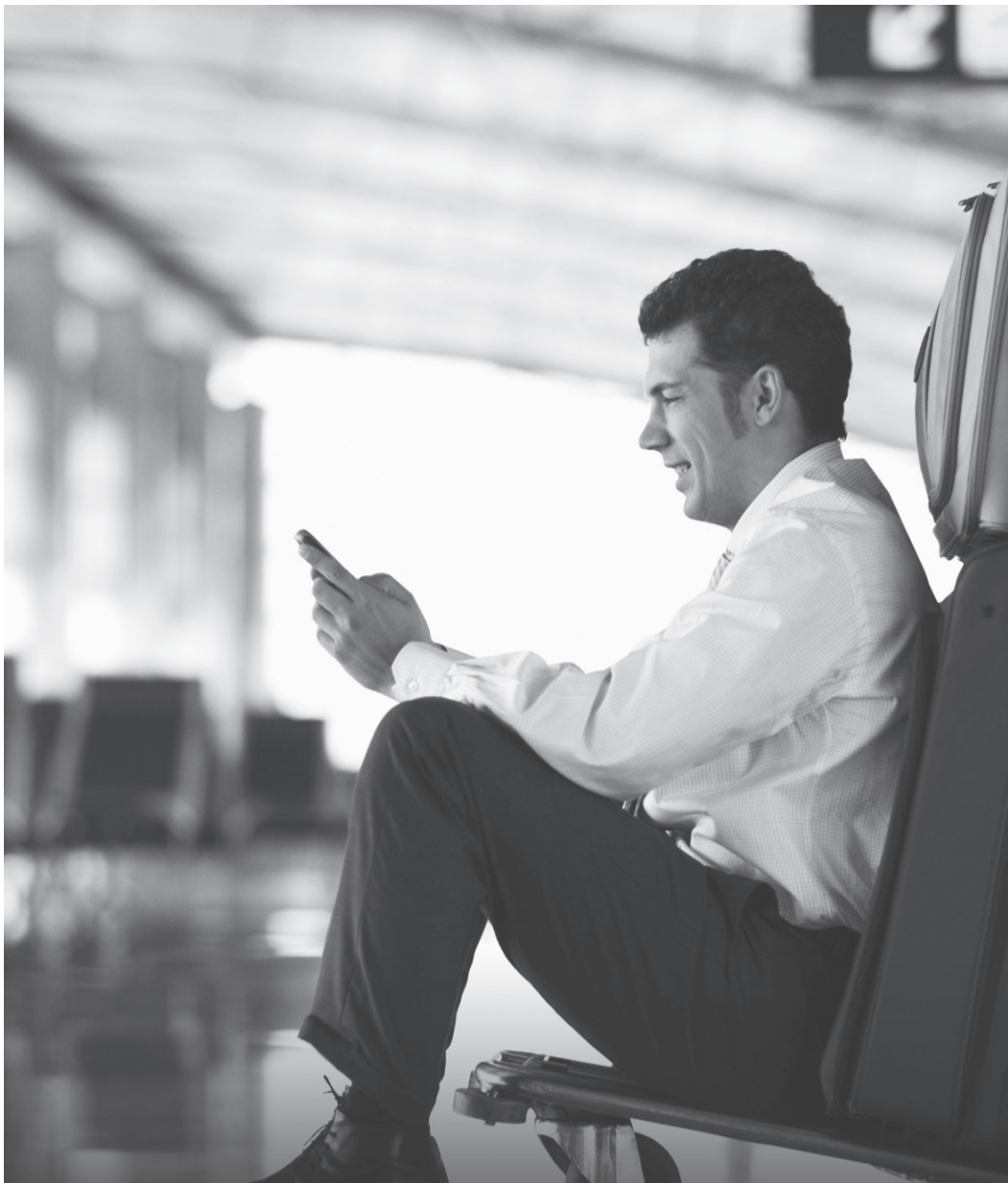
Malgré une création d'emplois moins élevée, l'augmentation du revenu personnel disponible va contribuer à la hausse des ventes au Québec en 2007, a déclaré Gaston Lafleur. Le revenu disponible est passé de 22 454 \$ à 23 888 \$ en 2006 au Québec, ce qui représente un écart de 8,4 % par rapport au niveau de 25 540 \$ dans l'ensemble du Canada.

Les secteurs qui ont connu une croissance supérieure à la moyenne l'an dernier au Québec comprennent les pharmacies (+15,3 %), les quincailleries (+8,3 %), les stations-service (+6,6 %) et les magasins de meuble (+6,3 %). Les quincailleries ne devraient pas être trop touchées par le ralentissement des mises en chantier, car elles misent surtout sur la rénovation, a dit Jean-François Grenier.

Par contre, les détaillants de chaussures (-3,4 %) et d'ordinateurs (-6,7 %) ont connu une décroissance des affaires l'an dernier, surtout à cause de la baisse de leurs prix.

Cela a pu contribuer à l'augmentation de 6,6 % des faillites de commerçants au Québec l'an dernier, la première depuis 1997, a souligné Gaston Lafleur. « On n'a pas à s'inquiéter, mais c'est tout de même la fin de 10 ans de baisse de ces faillites au Québec », selon lui, comparativement à un recul de 9,5 % dans l'ensemble du Canada. Les faillites personnelles ont aussi augmenté légèrement au Québec l'an dernier. Elles ont baissé au pays.

Jean-François Grenier ne craint pas un grand nombre de faillites de détaillants en 2007.



SIMPLICOURRIEL SANS-FIL. LE MEILLEUR ASSOCIÉ QUI SOIT.

MAXIMISEZ VOTRE TEMPS AVEC LE SIMPLICOURRIEL SANS-FIL.

SIMPLE À CONFIGURER

Rogers peut rendre votre service fonctionnel en quelques minutes à peine¹.

SIMPLE À GÉRER

Seule Rogers peut accéder à votre appareil et vous offrir du soutien technique à distance.

SIMPLE À SE PROCURER

Maintenant, c'est simple pour votre entreprise de se doter du courriel sans-fil. Achetez n'importe quel BlackBerry et obtenez-en jusqu'à 4 autres sans frais*.



BlackBerry Pearl.



ACHETEZ N'IMPORTE QUEL BLACKBERRY et obtenez-en jusqu'à 4 AUTRES SANS FRAIS !

BLACKBERRY^{MD} 7290^{MC}

VOUS DEVEZ ÊTRE



LE RÉSEAU LE PLUS FIABLE AU PAYS[†]
1-866-705-0405 rogers.com/simplicourriel

SOLUTIONS POUR PETITES ENTREPRISES : VOIX • DONNÉES • INTERNET • VOIX ET COURRIEL SANS-FIL



¹ La pile de l'appareil doit être chargée et le client doit être abonné à un service Internet d'une tierce partie ou avoir accès à un compte de courriel POP3. [†] L'offre de BlackBerry à 0 \$ s'applique uniquement au modèle BlackBerry 7290, avec une nouvelle mise en service dans le cadre d'un abonnement de trois ans à un forfait Partage pour petites entreprises assorti de frais de service mensuels d'au moins 40 \$ par ligne ainsi qu'à un forfait de transmission de données assorti de frais de service mensuels d'au moins 40 \$ par ligne. Offre valide jusqu'au 7 mai 2007 ou jusqu'à épuisement des stocks. De nouveaux appareils peuvent être ajoutés en tout temps. Les nouvelles mises en service requièrent un abonnement de deux ans ou de trois ans et le renouvellement du forfait de la ligne principale pour la même période d'abonnement. ^{††} Le réseau le plus fiable fait référence aux résultats de tests menés par Rogers et par une firme de recherches indépendante quant à la clarté des appels et aux appels interrompus dans la majorité des centres urbains au Canada, à l'intérieur de la zone de couverture de Rogers Sans-fil, et comparant le service de voix des principaux fournisseurs de service sans-fil. Les marques, images et symboles associés aux familles RIM et BlackBerry sont la propriété exclusive et des marques de commerce ou des marques déposées de Research In Motion Limited utilisées sous permission. ^{MC} Marques de commerce de Rogers Sans-fil S.E.N.C. ou de Rogers Communications inc. utilisées sous licence. © 2007



- MONTREAL
- 1104, rue Ste-Catherine O. 514-877-0090
- 3573, boul. St-Laurent 514-288-0600
- 4455, rue Saint-Denis 514-845-8353
- 2360, rue Notre-Dame O. 514-933-0338
- Centre Eaton 514-849-5646
- Place Ville-Marie 514-394-0000
- 9012, boul. de l'Acadie 514-387-9999
- 1201, avenue Greene 514-933-8000
- 5150, rue Jean-Talon O. 514-341-2221
- 5954, boul. Métropolitain E. 514-257-8826
- Place Alexis-Nihon 514-931-3877
- Place Bourassa 514-324-3180
- Place Versailles 514-355-0003
- Les Galeries d'Anjou 514-356-0356
- 2116, rue Guy 514-932-3113
- Centre Rockland 514-735-4086
- 997, rue St-Antoine O. 514-866-3326
- 3339L, boul. des Sources 514-683-3333
- 2758, boul. St-Charles 514-429-9000
- Carrefour Angrignon 514-368-4230
- Place Vertu 514-746-0745
- 2100, boul. Marcel-Laurin 514-856-1884
- Centre Montpellier 514-747-1777
- Fairview Pointe-Claire 514-695-1554
- Complexe Desjardins 514-842-0288
- 1, rue De Castelnau E. 514-262-6666
- BELCEIL
- Mail Montnach 450-467-4286
- BOUCHERVILLE
- Promenades Montarville 450-449-4998
- BROSSARD
- Mail Champlain 450-671-3300
- Place Portobello 450-671-4744
- CHATEAUGUAY
- 129, boul. St-Jean-Baptiste 450-692-2201
- Centre Régional Châteauguay 450-692-5136
- DELSON
- 30, boul. Marie-Victorin 450-444-2100
- DRUMMONDVILLE
- 965, boul. St-Joseph 819-478-9977
- Promenades Drummondville 819-475-5024
- GATINEAU
- 360, boul. Maloney O., bur. 1 819-663-8580
- Promenades de l'Outaouais 450-651-3031
- GRANBY
- 583, boul. Boivin 450-777-6612
- Galeries Granby 450-375-4355
- GREENFIELD PARK
- 3312, boul. Taschereau 450-671-2303
- HULL
- Les Galeries de Hull 819-775-3687
- 442, boul. St-Joseph 819-776-4377
- ÎLE-DES-SEIGNEURS
- Centre commercial Le Village 514-827-6558
- ÎLE-PERROT
- 15, boul. Don-Quichotte 514-425-5505
- JOLLETTE
- 517, rue St-Charles-Borromée N. 450-755-5000
- Galeries Joliette 450-760-3000
- LAVAL
- 2142, boul. des Laurentides 450-629-6060
- Centre Laval 450-978-1081
- 1888, boul. St-Martin O. 450-682-2640
- 241C, boul. Samson 450-969-1771
- Carrefour Laval (boutique) 450-687-5386
- Carrefour Laval (kiosque) 450-686-7566
- 1273, boul. Curé-Labelle 450-680-1234
- LONGUEUIL
- 1490, chemin de Chambly 450-442-1566
- Place Désormeaux 450-679-9077
- MAGOG
- 221, rue Principale O. 819-843-4455
- POINTE-AUX-TREMBLES
- Carrefour de la Pointe 514-642-6334
- REPENTIGNY
- 110, boul. Industriel 450-657-3666
- Les Galeries Rive-Nord 450-581-7756
- ROSEMÈRE
- Place Rosemère 450-971-2000
- 135, boul. Labelle 450-419-7630
- SAINT-BRUNO
- Promenades St-Bruno 450-653-7472
- SAINT-CONSTANT
- Méga-Centre St-Constant 450-635-9022
- SAINT-EUSTACHE
- 360E, boul. Arthur-Sauvé 450-974-9299
- SAINT-HUBERT
- Complexe Cousineau 450-926-5656
- SAINT-HYACINTHE
- Les Galeries St-Hyacinthe 450-261-9999
- SAINT-JEAN-SUR-RICHELIEU
- Carrefour Richelieu 450-359-4941
- Les Halles St-Jean 514-880-1888
- SAINT-JÉRÔME
- Carrefour du Nord 450-436-5895
- 60, rue Bélanger 450-431-2355
- SALABERRY-DE-VALLEYFIELD
- Centre Valleyfield 450-373-0519
- SHERBROOKE
- 2980, rue King O. 819-566-5555
- Carrefour de l'Estrie 819-822-4650
- SOREL
- Promenades de Sorel 450-746-2079
- TERREBONNE
- 1270, boul. Mooney, bur. 10 450-964-1964
- Les Galeries de Terrebonne 450-964-8403
- TROIS-RIVIÈRES
- 5335, boul. des Forges 819-372-5000
- 5635, boul. Jean-XIII 819-372-5005
- Centre Les Rivières 819-694-6812
- VICTORVILLE
- 1111, boul. Jutras Est 819-357-5007

Banque de Montréal

AVIS DE CONVOCATION À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

AVIS EST DONNÉ PAR LES PRÉSENTES que l'assemblée annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal aura lieu le jeudi 1^{er} mars 2007, à 9 h 30 (heure normale de l'Est), dans le Concert Hall, The Carlu, 444 Yonge Street, 7th Floor, Toronto (Ontario), aux fins suivantes :

- recevoir les états financiers de la Banque pour l'exercice terminé le 31 octobre 2006 et le rapport du vérificateur y afférent;
- élire le Conseil d'administration pour 2007;
- nommer le vérificateur pour 2007;
- examiner et, s'il est jugé approprié, adopter une résolution modifiant le régime d'options d'achat d'actions;
- étudier les propositions d'actionnaires; et
- délibérer sur toute autre question dûment soumise à l'assemblée.

Par ordre du Conseil d'administration
ROBERT V. HORTE
Vice-président
et secrétaire général
Toronto (Ontario)
Le 11 janvier 2007

... et elle est au point mort aux États-Unis

AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON — Les ventes au détail aux États-Unis sont restées inchangées en janvier par rapport à décembre et ont progressé de 0,3 % hors secteur automobile, a annoncé hier le département du Commerce. Les analystes tablaient sur une hausse de 0,3 % de l'indice général et de 0,4 % hors automobile. Les chiffres de décembre ont été révisés à une augmentation de 1,2 %, supérieure à celle de +0,9 % annoncés initialement. Le chiffre de novembre a aussi été révisé à +0,4 % au lieu de +0,6 %. La faiblesse enregistrée en janvier provient essentiellement d'un fort recul des ventes d'autos.

AVIS D'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

Avis est par les présentes donné que l'assemblée annuelle des actionnaires de la Banque Laurentienne du Canada se tiendra le **mardi 6 mars 2007, à 9 h 30**, à l'Impérial, 1430, rue de Bleury, à Montréal (Québec).

Par ordre du conseil d'administration,
La secrétaire,
Lorraine Pilon

VOTRE ADO EST-IL INSCRIT AU CONCOURS PALMARÈS DES CARRIÈRES 2007

Il court la chance de gagner **plus de 2 000 \$ en prix** : une console de jeu **XBOX 360**, un **iPod vidéo** et plus encore!

Inscrivez-vous sur le site **termars.monemploi.com** et profitez-en pour découvrir les **métiers** et **professionnels les plus prometteurs**.

Le **Palmarès des carrières 2007** est disponible sur **septembre.com**, chez **Renaud-Bray** et dans toute bonne librairie.

Écoutez nos capsules d'information diffusées sur **105.7 Rythme FM**

Une réalisation de : **Septembre éditeur**

Avec la participation de : **cyberpresse.ca**

LA PRESSE **Renaud-Bray**

LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

LPA 50

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

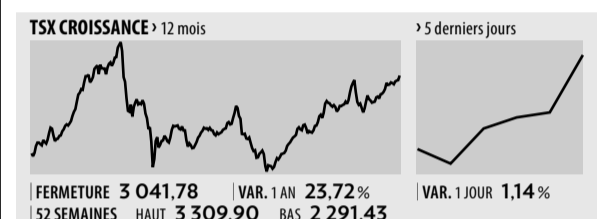
	FERMETURE	CHANGEMENT		VOLUME	VAR. CETTE	VAL. BOUR.	52 SEMAINES	DIV.
	IQ 30	(\$)	NET	(100)	ANNÉE (%)	(M \$)	HAUT BAS	ANN.
Abitibi-Consolidated (A)	✓	3,62	-0,02	8 834	21,07	1 593	5,13 2,53	0,00
ACE Aviation (ACE.B)	✓	36,17	-0,02	1 668	19,83	3 711	36,90 20,84	0,00
▼ Addenda Capital (ADV)		23,40	-0,25	346	-0,04	276	29,80 22,25	1,32
▼ Aeterna (AEZ)		4,50	-0,10	623	-4,66	239	6,00 2,98	0,00
▲ Air Canada (AC.B)		19,95	0,30	1 531	1 186	13,22 1 997	21,05 15,63	0,00
Alcan (AL)	✓	63,38	-0,52	16 893	11,62	23 243	64,99 41,78	0,78
▲ Alimentation Couche-Tard (ATD.B)	✓	25,30	0,40	1 661	-0,20	5 137	28,42 21,49	0,12
Astral Media (ACM.A)		44,39	-0,19	720	11,17	2 344	47,72 32,27	0,40
Axcan Pharma (AXP)		18,72	-0,08	1 359	12,91	857	19,94 12,10	0,00
Banque de Montréal (BMO)	✓	71,51	0,02	8 781	3,64	35 857	72,10 58,58	2,60
Banque Laurentienne (LB)	✓	30,88	-0,14	382	2,08	730	35,46 28,01	1,16
Banque Nationale (NA)	✓	64,05	-0,06	3 402	-2,72	10 397	66,80 55,89	2,16
Banque Royale (RY)	✓	54,80	0,21	14 212	-1,26	70 113	55,96 43,52	1,60
▲ BCE (BCE)	✓	31,20	0,60	32 917	-0,64	25 346	34,25 25,32	1,46
Bombardier (BBD.B)		4,53	0,04	37 501	14,68	7 933	4,79 2,68	0,00
▲ CAE (CAE)	✓	12,32	0,13	3 401	14,61	3 097	12,69 8,09	0,04
Cascades (CAS)	✓	14,60	-0,10	796	10,36	1 454	15,80 10,01	0,16
CN (CNR)	✓	54,57	0,33	11 621	8,99	27 982	55,95 44,43	0,84
▲ Cogeco (CGO)	✓	37,25	0,75	91	27,31	617	37,59 19,30	0,28
Corporation Financière Power (PWF)	✓	40,24	0,07	5 035	6,77	28 362	40,50 30,20	1,07
▲ Domtar (DTC)	✓	9,32	0,19	48 114	-5,38	2 158	10,24 5,62	0,00
▼ Emergis (EME)		5,17	-0,07	322	-2,08	464	5,79 3,70	0,00
Garda (GW)		19,34	-0,06	2 552	-11,45	593	27,50 14,92	0,00
Groupe CGI (GIB.A)	✓	9,55	-0,06	15 436	17,47	3 143	9,60 6,50	0,00
▼ Groupe Canam (CAM)		9,50	-0,15	272	2,59	466	11,66 8,15	0,16

▲ Indique un titre qui a gagné ou perdu 1 % et plus de sa valeur par rapport à la fermeture de la séance précédente. / Caractères gras Indiquent une société dont l'action a atteint un haut ou un bas de 52 semaines en cours de séance. / IQ 30 Le crochet (✓) dans cette colonne identifie les titres qui font partie de l'indice Québec 30. La valeur de l'indice est présentée chaque jour à la une de La Presse Affaires. / M \$ Millions de dollars / La liste des titres est sujette à une révision périodique.

	FERMETURE	CHANGEMENT		VOLUME	VAR. CETTE	VAL. BOUR.	52 SEMAINES	DIV.
	IQ 30	(\$)	NET	(100)	ANNÉE (%)	(M \$)	HAUT BAS	ANN.
Groupe Pages Jaunes (YLO.UN)		13,03	0,07	0,54	29 069	1,24	6 698 17,01	11,55 1,09
▲ Groupe SNC-Lavalin (SNC)	✓	35,51	0,71	2,04	3 024	12,84	5 363 36,57	26,00 0,28
▼ Groupe TVA (TVA.B)		14,75	-0,55	-3,60	117	-1,01	399 17,50	13,96 0,20
Labopharm (DDS)		7,01	-0,01	-0,14	1 270	2,79	398 10,95	5,40 0,00
Le Groupe Jean Coutu (PIC.A)	✓	14,91	-0,07	-0,47	3 459	8,44	3 902 16,20	9,91 0,12
Les Industries Dorel (DII.B)		34,76	0,01	0,03	1 988	10,21	1 143 35,50	22,64 0,00
▲ Les Vêtements de sport Gildan (GIL)	✓	61,53	0,81	1,33	1 136	12,92	3 701 63,73	42,26 0,00
▼ L'Industrielle-Alliance (IAG)	✓	36,33	-0,73	-1,97	1 789	0,53	2 903 37,44	29,52 0,72
Mega Brands (MB)	✓	25,66	-0,10	-0,39	1 569	-1,87	838 29,75	20,25 0,00
Metro (MRU.A)	✓	37,75	-0,24	-0,63	2 230	-0,50	4 340 39,95	28,59 0,46
Molson Coors (TAP.B)	✓	96,66	0,44	0,46	27	8,60	8 243 97,30	71,00 1,24
▲ Neurochem (NRM)	✓	19,46	0,59	3,13	2 835	-22,19	754 29,99	10,40 0,00
Nortel (NT)		35,48	0,09	0,25	17 144	13,43	15 385 37,70	21,40 0,00
Novelis (NVL)		51,52	0,37	0,72	3 797	58,09	3 820 51,76	20,12 0,04
Power Corporation (POW)	✓	38,78	0,05	0,13	5 515	9,89	17 508 38,84	28,25 0,79
Quebecor (QBR.B)	✓	39,36	-0,34	-0,86	1 002	9,73	2 578 41,49	23,76 0,20
Quebecor World (IQW)	✓	16,75	-0,45	-2,62	3 632	24,07	2 206 17,25	10,67 0,00
Reitmans (RET.A)		21,84	0,01	0,05	430	-1,58	1 553 24,02	17,00 0,64
▲ Rona (RON)	✓	24,28	0,28	1,17	3 448	15,62	2 791 24,73	19,90 0,00
Saputo (SAP)	✓	41,47	-0,18	-0,43	1 372	12,20	4 279 41,95	32,05 0,80
▼ Tembec (TBC)		2,61	-0,13	-4,75	4 464	51,74	223 3,15	1,01 0,00
▲ Transat AT (TRZ.B)		33,51	0,61	1,85	943	5,41	1 130 34,40	19,02 0,28
Transcontinental (TCL.A)	✓	21,96	0,15	0,69	669	5,43	1 897 22,90	17,51 0,26
Uni-Select (UNS)		30,05	0,15	0,50	93	3,69	592 35,00	28,08 0,40
Van Houtte (VH)		23,20	0,20	0,87	1 110	33,18	496 24,72	16,00 0,32

TSX CROISSANCE

Les entreprises québécoises au TSX Croissance



	FERMETURE	CHANGEMENT		VOLUME	VAR. CETTE
	(\$)	NET	%	(100)	ANNÉE (%)
AAER (AAE)	0,40	-0,01	-2,44	16 300	17,65
Abcourt Mines-B (ABI)	0,83	0,03	3,75	251 590	20,29
Abitex Resources (ABE)	0,32	0,00	0,00	53 000	3,23
Advitech (AVI)	0,12	-0,01	-4,17	138 000	-4,17
Affinor Resources (AFI)	0,21	0,02	10,53	20 000	-19,23
Afri-Can Marine Minerals (AFA)	0,16	0,00	0,00	391 500	29,17
Aldeavision Solutions (AVS)	0,21	0,00	0,00	100	-16,00
Alert B&C (ACB)	0,12	-0,04	-22,58	3 353	-25,00
Appalaches Resources (APP)	0,15	0,00	0,00	253 500	26,09
Aptilon (APZ)	0,46	0,00	0,00	43 500	84,00
Augyva (AUV)	0,48	-0,03	-5,88	12 776	-7,69
Azimid Exploration (AZM)	5,00	0,00	0,00	15 645	1,83
Bell Canada International (BI/H)	0,98	-0,06	-5,77	4 643	55,56
Big Red Diamond (DIA)	0,15	0,00	0,00	0	11,54
Biophage Pharma (BUG)	0,14	0,01	3,70	35 600	-6,67
Bioxel Pharma (BIP)	0,32	-0,04	-11,11	174 600	-5,88
Branchez-Vous (BVZ)	0,60	0,08	15,39	44 476	185,71
Cadiscor Resources (CAO)	0,73	0,03	4,29	65 369	-5,20
Canadian Royalties (CZZ)	3,00	0,07	2,39	61 350	19,52
Clemex Tech-A (CXG/A)	0,22	0,02	7,50	3 000	16,22
CO2 Solution (CST)	0,53	-0,03	-5,36	16 000	60,61
CPL Technologies (CCY)	0,15	0,00	0,00	0	3,57
D'Ariane Resources (DAR)	0,17	0,01	6,25	276 000	-5,56
D-Box Technologies (DBO/A)	0,82	0,02	2,50	47 900	64,00
Deq Systems (DEQ)	0,74	0,01	1,37	86 000	17,46
Di Bras Exploration (DIB)	1,00	0,00	0,00	231 800	-15,97
Diagnos (ADK)	0,28	-0,01	-3,51	62 750	17,02
Dianor Resources (DOR)	0,60	-0,03	-4,76	120 575	-15,49
Dios Exploration (DOS)	0,53	-0,01	-1,85	47 000	17,78
Ditem Explorations (DIT)	0,74	-0,04	-5,13	208 907	-7,25
Dynasty Gaming (DNY)	0,84	0,01	1,21	123 200	-8,70
Eco Silver Mining (ECU)	3,11	0,06	1,97	452 093	-10,12
Exceltech Aerospace (XLT)	0,37	-0,01	-1,33	764 283	94,74
Exploration Orbite Vspa (ORT/A)	0,14	-0,01	-3,45	10 000	40,00
Fieldex Exploration (FLX)	0,55	0,04	7,84	354 167	52,78
Forest Gate Resources (FGT)	0,16	-0,01	-3,13	355 500	-16,22
Fortsum Business Solutions (FRT)	0,60	0,02	3,45	270 000	-7,69
Freewest Resources Canada (FRW)	0,18	0,00	0,00	75 000	-2,70
Frv Media-CIA (FRV)	0,15	0,00	0,00	0	-6,45
Gastem (GMR)	0,48	-0,03	-5,88	95 728	37,14
Gold Hawk Resources (CGK)	0,54	-0,02	-3,57	215 300	-1,82
Golden Goose Resources (GGR)	0,51	0,00	0,00	875	6,65
Golden Tag Resources (GOG)	0,56	0,00	0,00	216 700	-6,27
Golden Valley Mines (GZZ)	0,59	-0,01	-1,67	251 900	18,00
H2O Innovation 2000 (HEO)	1,72	-0,05	-2,83	23 000	43,33
Hlt Energies 2006 (HES)	0,20	0,00	0,00	0	11,11
Hinterland Metals (HMI)	0,20	0,01	5,26	155 500	60,00
Imaflex (IFX/A)	0,60	0,00	0,00	10 300	-38,78
Isacsoft-A (ISF)	0,40	0,00	0,00	9 615	-2,44
Junex (JNX)	0,90	0,00	0,00	23 200	-11,77
Kangaroo Media (KTV)	3,60	-0,15	-4,00	32 004	4,05
Kolombo Technologies (KOL)	0,78	0,02	2,63	13 500	56,00
Lounor Exploration (LO)	0,17	0,01	6,25	11 000	-15,00
Louvem Mines (LOV)	0,21	0,00	0,00	0	4,55
Lyrtech CI A (LYT)	0,12	0,00	0,00	294 800	-4,00
Matamec Explorations (MAT)	0,17	0,00	0,00	0	3,03
Medicago (MDG)	0,96	0,00	0,00	0	-4,00
Medical Intelligence Technol (MIZ)	0,85	-0,04	-4,49	41 413	-2,30
Melkior Resources (MKR)	0,32	-0,02	-4,48	417 500	113,33
Metanor Resources (MTO)	0,95	0,01	1,06	226 100	43,94
Meco Resources (MKO)	0,13	0,01	8,33	301 334	8,33
Miranda Technologies (MT)	12,17	0,07	0,58	31 900	-2,48
Mistral Pharma (MIP)	0,05	0,00	0,00	14 000	12,50
Mty Food Group (MTY)	6,78	-0,02	-0,29	2 900	5,94
Murgor Resources (MUG)	0,32	0,01	3,23	326 650	23,08
Names Exploration (NME)	0,47	0,00	0,00	0	4,44
Neptune Tech&Bioresources (NTB)	5,55	0,20	3,74	118 720	26,42
Normabec Mining Res (NMB)	4,49	0,06	13,95	1 354 100	48,49
Noveko International (EKO)	1,34	0,03	2,29	121 806	14,53
Nstein Technologies (EIN)	0,82	-0,01	-1,21	20 135	24,24
Nti Newmerical (CFD)	0,07	0,00	0,00	0	-23,53
Odesia Group (ODS)	0,44	0,02	4,76	21 000	4,76
Omnitech Consulting Group (GCO)	0,04	-0,01	-12,50	95 500	-46,15
Orex Exploration (OX)	0,16	0,02	10,35	38 000	-17,95
Orthosoft (OSH)	0,60	-0,10	-14,29	38 000	-20,00
Osisko Exploration (OSK)	11,95	0,40	3,46	179 478	7,95
Palmarjo Silver And Gold (PIO)	9,42	0,17	1,84	16 130	8,40
Perlite Canada (PCI)	0,29	-0,03			

CAE

CONTRATS AU PAYS ET À L'ÉTRANGER > Le concepteur de simulateurs de vol CAE a annoncé hier avoir conclu plusieurs contrats au Canada, aux États-Unis et en Grande-Bretagne, pour une valeur totale de 41 millions de dollars. Au pays, CAE, dont le siège social est situé à Montréal, a remporté auprès du ministère de la Défense nationale un contrat, qui s'étalera sur les quatre prochaines années, évalué à 10 millions. CAE a expliqué que le Ministère faisait de plus en plus appel à la modélisation et à la simulation pour la satisfaction de besoins divers qui concernent aussi bien l'élaboration de doctrines et les études de recherche et développement, que l'expérimentation et la formation. En vertu du contrat, CAE sera le maître d'œuvre de la fourniture des services de conseil, d'ingénierie et de gestion de projet demandés par la Défense. À la Bourse de Toronto, hier, l'action de CAE a pris 13 cents à 12,32\$.

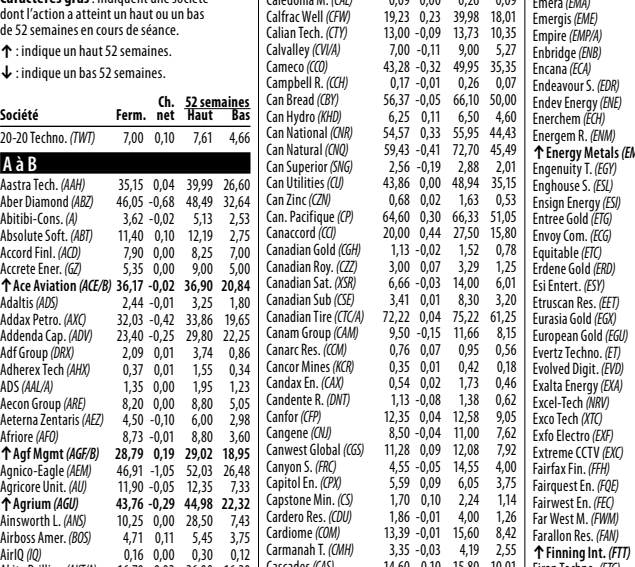
PRESSE CANADIENNE

WESTJET

LE PROFIT TRIMESTRIEL À UN NIVEAU RECORD > La diminution du prix du carburant, combinée à un plus grand nombre de passagers et à une meilleure efficacité de ses avions, a propulsé le bénéfice de WestJet à un niveau record, lors de son quatrième trimestre. Les profits de l'entreprise ont atteint 26,7 millions de dollars à ce moment, par rapport à seulement 1 million pendant la même période l'an dernier. Pour l'exercice, les bénéfices atteignent le niveau record de 114,7 millions, comparativement à 24 millions il y a un an. Les revenus annuels sont quant à eux passés de 1,2 milliard en 2005 à 1,56 milliard l'an dernier. Hier, l'action de WestJet a glissé de 10 cents, à 15,50\$, à la Bourse de Toronto.

PRESSE CANADIENNE

BOURSE DE TORONTO



COMMENT LIRE LES COTES FINANCIÈRES > Les titres sont énumérés par ordre alphabétique. Dans certains cas, nous privilégions une approche fidèle aux habitudes des lecteurs. Ainsi, le Groupe Jean Coutu est classé sous Jean Coutu. De même, Alimentation Couche-Tard est classé sous Couche-Tard.

Seules apparaissent les actions ordinaires, celles généralement détenues par les particuliers. Notre liste inclut tous les titres dont le volume moyen des 60 derniers jours, au moment de dresser la liste, était de 100 ou plus de transactions et plus. La liste est révisée à chaque trimestre.

La valeur des titres est exprimée en dollars. Seules les deux premières décimales sont notées. Sociétés (symbole): nom de l'entreprise et symbole boursier entre parenthèses.

Ferm. : cours à l'arrêt des transactions. Ch. net: indique le changement de valeur par rapport au précédent cours de fermeture.

Caractères gras: indique une société dont le cours a augmenté de plus de 52 semaines en cours de séance.

↑: indique un haut 52 semaines. ↓: indique un bas 52 semaines.

Table of stock market data for the Toronto Stock Exchange. Columns include Société, Ferm., Ch., 52 semaines, and Haut/Bas. Lists companies like Bombardier, Alcan, and various financial institutions.

Coca-Cola sert des résultats à plat

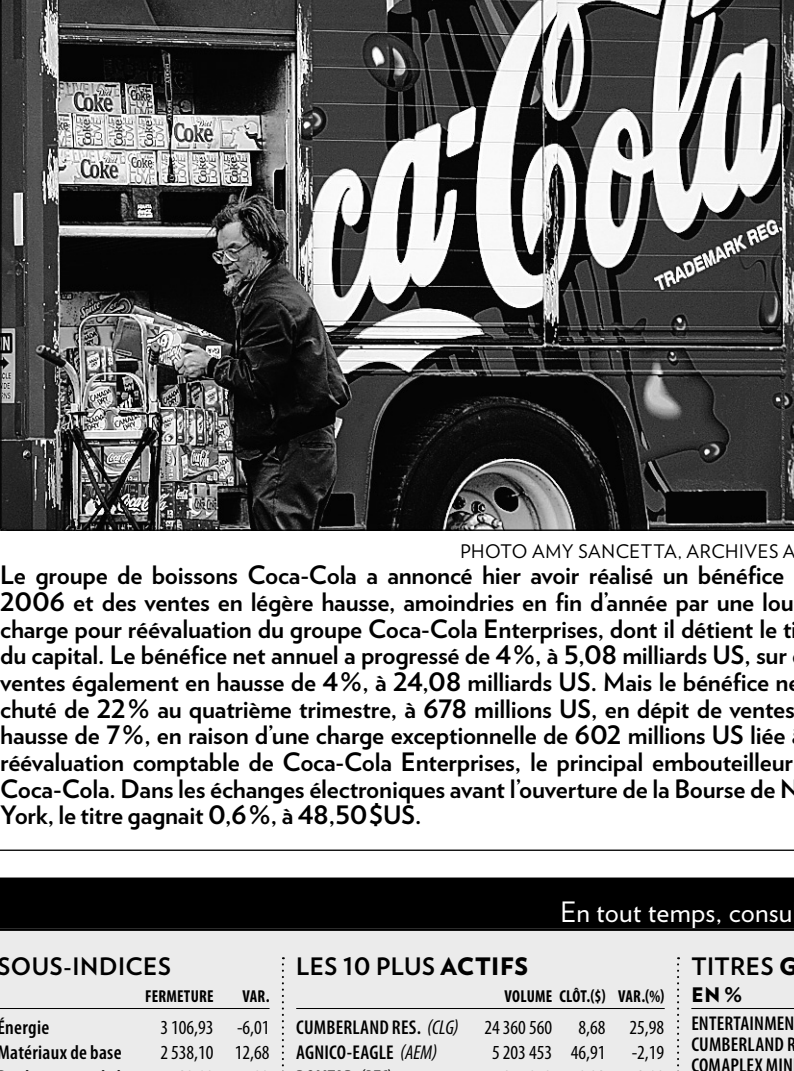


PHOTO AMY SANCETTA. ARCHIVES AP ©

Le groupe de boissons Coca-Cola a annoncé hier avoir réalisé un bénéfice net 2006 et des ventes en légère hausse, amoindries en fin d'année par une lourde charge pour réévaluation du groupe Coca-Cola Enterprises, dont il détient le tiers du capital. Le bénéfice net annuel a progressé de 4%, à 5,08 milliards US, sur des ventes également en hausse de 4%, à 24,08 milliards US. Mais le bénéfice net a chuté de 22% au quatrième trimestre, à 678 millions US, en dépit de ventes en hausse de 7%, en raison d'une charge exceptionnelle de 602 millions US liée à la réévaluation comptable de Coca-Cola Enterprises, le principal embouteilleur de Coca-Cola. Dans les échanges électroniques avant l'ouverture de la Bourse de New York, le titre gagnait 0,6%, à 48,50\$US.

EMI

BAISSE DES VENTES DE DISQUES > Le numéro trois mondial du disque, EMI, a abaissé une nouvelle fois hier ses prévisions de ventes pour l'exercice en cours, en raison d'une détérioration du marché nord-américain, alors que les CD pâtissent beaucoup du succès de la musique numérique téléchargée. Ce deuxième avertissement sur résultats en un mois a fait tomber l'action du groupe britannique à la Bourse de Londres au plus bas depuis novembre 2005. EMI, qui avait débarqué les dirigeants de sa division musique en janvier, s'attend à ce que ses ventes reculent de 15% à taux de change constants sur l'exercice qui s'achèvera à la fin de mars, par rapport à un recul de 6 à 10% attendu jusqu'alors. Le groupe a aussi prévenu que ses bénéfices annuels seraient, en conséquence, «significativement en deçà des attentes actuelles du marché». «Cette révision de nos attentes est le résultat d'une détérioration continue et accélérée du marché en Amérique du Nord», a expliqué le groupe.

AGENCE FRANCE PRESSE

AGROPUR

UN EXCÉDENT EN 2006 > Agropur a réalisé un excédent avant ristournes et impôts de 110 millions de dollars et un chiffre d'affaires consolidé de 2,3 milliards en 2006. En 2005, le chiffre d'affaires de la coopérative agroalimentaire avait dépassé la barre des 2 milliards pour la première fois de son histoire, atteignant 2,15 milliards. Les ristournes aux membres s'étaient élevées en 2005 à 65,7 millions. En concluant l'exercice financier 2006 de cette façon, Agropur dit disposer de tous les atouts pour poursuivre sa croissance et conquérir de nouveaux marchés.

PRESSE CANADIENNE

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

SOUS-INDICES

Table of market indices including Énergie, Matériaux de base, Prod. consom. de base, etc. with columns for Fermeture, Var., and 52 semaines.

LES 10 PLUS ACTIFS

Table of the top 10 most active stocks with columns for Volume, Clôt., and Var. (%) including CUMBERLAND RES. (CLG) and AGNICO-EAGLE (AEM).

TITRES GAGNANTS

Table of top performing stocks with columns for EN %, Volume, Clôt., and Var. (%) including ENTERTAINMENT (EOD-U) and CUMBERLAND RES. (CLG).

TITRES PERDANTS

Table of top losing stocks with columns for EN %, Volume, Clôt., and Var. (%) including ATS AUTOMATION (ATA) and COMMERCIAL SOL. (CSA).

K à M

Table of stock market data for companies starting with letters K through M.

N à O

Table of stock market data for companies starting with letters N through O.

P à S

Table of stock market data for companies starting with letters P through S.

T à Z

Table of stock market data for companies starting with letters T through Z.

SOCIÉTÉS EN COMMANDITE

Table of stock market data for companies listed as 'Sociétés en commandite'.

LA PRESSE AFFAIRES INVESTIR

1,5 milliard pour des achats



RÉJEAN BOURDEAU
FIN DE SÉANCE

Maintenant qu'il a amélioré ses résultats aux États-Unis, le fromager Saputo est en bonne position pour prendre une autre bouchée au sud de la frontière ou sur un autre continent.

« La société a la capacité de faire une acquisition d'environ 1,5 milliard de dollars », estime Philippe Le Blanc.

Le président de Cote 100 pense qu'une transaction importante fait partie de la stratégie de Saputo pour devenir une grande société internationale.

« Ses dirigeants sont patients et ils attendent une bonne occasion », précise le gestionnaire.

Ces occasions pourraient justement venir du côté américain, où les fabricants de fromage font face à des conditions difficiles et à une concurrence féroce.

« Plusieurs entreprises souffrent, constate M. Le Blanc. Il faut s'attendre à un vent de consolidation dans cette industrie fragmentée. »

Selon lui, Saputo, qui se classe parmi les cinq plus importants producteurs de fromages aux États-Unis, a les moyens financiers pour avaler des fabricants régionaux, des coopératives ou une grande compagnie privée.

Le gestionnaire rappelle que la société montréalaise dispose d'un bon bilan.

Sa dette nette n'est que de 172 millions sur un avoir des actionnaires de presque 1,5 milliard.

Son faible niveau d'endettement (12%) lui donne la marge nécessaire pour augmenter sensiblement sa capacité d'emprunt.

Elle pourrait même faire passer ce ratio au-delà de la barre

des 100% sans indisposer ses finances.

« Ça demeurerait acceptable car le secteur de la consommation, et particulièrement la vente de fromages, est dans un créneau plutôt stable », explique Philippe Le Blanc.

Forte de ce levier, Saputo serait en mesure d'emprunter l'équivalent de 1,5 milliard.

Le gestionnaire souligne que l'entreprise commence aussi à lorgner l'Europe.

En avril 2006, elle a acheté le fabricant allemand Spezialitäten-Kaserei De Lucia, spécialisé dans les fromages italiens.

« Cette entreprise pourrait lui servir de tremplin pour mieux connaître le marché européen, dit-il. Son objectif est d'acquiescer d'autres petites entreprises avant de se tourner vers une plus grosse, de manière à minimiser les risques. »

Même si un gros achat européen n'est pas exclu, le spécialiste pense plutôt qu'une transaction d'envergure a plus de chances de se faire aux États-Unis.

Ses résultats du troisième trimestre, publiés la semaine dernière, montrent d'ailleurs une nette amélioration du côté américain.

Malgré la faiblesse des prix du fromage et des aléas d'un marché moins réglementé qu'au Canada, la marge du bénéfice d'exploitation aux États-Unis est passée de 5,2% au troisième trimestre de l'an dernier à 9,2% cette année.

Pour la même période, elle est passée de 9,4% à 11,9% au Canada.

« Saputo a amélioré ses profits en baissant ses coûts, en fermant une usine, en réduisant la part des clients moins rentables et en augmentant son efficacité », explique M. Le Blanc.

Grâce à ces initiatives, le fromager a dévoilé un bénéfice net de 64,1 millions, ou 62 cents par action, pour les trois mois terminés à la fin de décembre. Il s'agit

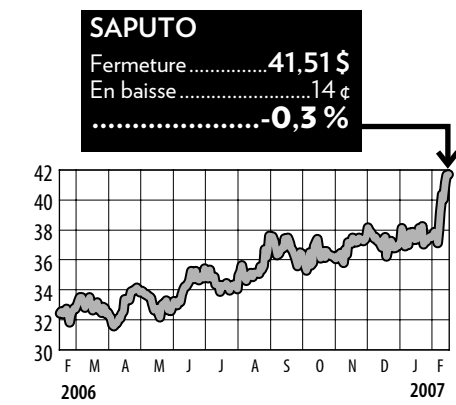
L'ENTREPRISE EN CHIFFRES

SAPUTO

Symbole: **SAP**
Exercice financier: **31 mars**

	2006e	2007e	2006
Revenu (M\$)	4280	4000	4022
Profits d'exploitation	470	432	370
Marge d'exploitation*	11%	10,8%	9,2%
Profits par action*	2,50\$	2,30\$	1,92\$
Rendement moyen de l'avoir	16,1%	16,3%	14,7%

* Excluant les éléments non récurrents
Source: Cote 100



PHILIPPE LE BLANC
Président de Cote 100

PLUS : Son excellente situation financière lui permettrait de réaliser une importante acquisition

MOINS : Le prix du fromage fluctue beaucoup aux États-Unis

PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

d'une hausse de 42% par rapport à l'an dernier.

Il n'en fallait pas plus pour que son titre s'envole de plus de 11% depuis le début du mois, soit une des meilleures performances parmi les titres de la Bourse de Toronto.

Le gestionnaire pense que Saputo a trouvé la bonne recette pour bien faire aux États-Unis, malgré les conditions de marché plus difficiles.

Au Canada, où elle réalise presque le trois quarts de ses ventes, les choses vont bien, précise-t-il, mais il y a moins d'occasions de croissance puisqu'elle est déjà

le plus important transformateur laitier et le plus grand fabricant de petits gâteaux au pays.

La compagnie, qui emploie 8500 personnes, possède 27 usines au Canada, 13 aux États-Unis, deux en Argentine et une en Allemagne.

Pour l'exercice qui se terminera en mars prochain, M. Le Blanc s'attend à un bénéfice de 2,30\$ par action par rapport à 1,92\$ en 2006.

Son cours cible d'ici un an est de 45\$. « Mais s'il y avait une importante acquisition, ça pourrait être plus », souligne le spécialiste.

Agnico-Eagle acquiert Cumberland pour 692 millions

BLOOMBERG

Agnico-Eagle va acquérir les 97,4%

de Cumberland Resources qu'il ne détient pas encore dans le cadre d'une transaction évaluée à environ

692 millions, ce qui permettra à la compagnie torontoise d'augmenter ses réserves d'or au Canada.

Chaque action de Cumberland sera échangée contre 0,185 action d'Agnico-Eagle, qui possède déjà 2,6% de l'entreprise de Vancouver. La valeur de cette offre est de 29% plus élevée que le prix de l'action de Cumberland à la clôture des marchés mardi.

Hier, l'action de Cumberland a pris 1,78\$, à 8,67\$, à Toronto. De son côté, le titre d'Agnico-Eagle a cédé 1,10\$, à 46,86\$.

LES RÉSULTATS FINANCIERS

En milliers de dollars

COMPAGNIE	SIÈGE SOCIAL	SECTEUR	DATE, TRIMESTRE	REVENUS			BÉNÉFICE NET			BÉNÉFICE ACT.	
				CETTE ANNÉE	ANNÉE DERN.	VAR. %	CETTE ANNÉE	ANNÉE DERN.	VAR. %	CETTE ANNÉE	ANNÉE DERN.
Advantex Marketing Int'l (ADK/TSX)	Ont.	Publicité	31 déc. - 2 ^e trim. 6 mois	23 455	18 100	30	-976	-604	—	-0,01	-0,01
Allen-Vanguard Corp. (VRS/TSX)	Ont.	Services environnement	31 déc. - 1 ^{er} trim.	10 200	8 900	15	-500	-2 500	—	-0,01	-0,07
ATS Automation Tooling Systems (ATA/TSX)	Ont.	Automobile	31 déc. - 3 ^e trim. 9 mois	171 792	176 254	-3	-2 389	-5 801	—	-0,04	-0,10
BioSyntech (BSY/TSX)	Qc	Soins santé/Hôpitaux	31 déc. - 3 ^e trim. 9 mois	152	35	334	-2 178	-1 918	—	-0,02	-0,04
Commercial Solutions (CSA/TSX)	Alb.	Services publics	31 déc. - 1 ^{er} trim.	40 669	30 052	35	1 345	1 399	-4	0,07	0,10
Consolidated HCl Holdings Corp. (CKA/B/TSX)	Ont.	Immobilier	31 déc. - 1 ^{er} trim.	15 865	13 366	19	2 419	2 493	-3	0,12	0,12
Eastern Platinum (ELR/TSX)	C.-B.	Mines/Métaux	31 déc. - 2 ^e trim. 6 mois	28 363	0	0	7 413	30 246	0	n.d.	n.d.
Extreme CCTV (EXC/TSX)	C.-B.	Ordi./Electron./Logiciels	31 déc. - 1 ^{er} trim.	10 096	6 035	67	351	562	-38	0,02	0,04
LMS Medical Systems (LMZ/TSX)	Qc	Soins santé/Hôpitaux	31 déc. - 3 ^e trim.	506	502	1	-2 500	-2 000	—	-0,14	-0,12
Menu Foods Income Fund (MEW.UN/TSX)	Ont.	Aliment./Boissons	31 déc. - 4 ^e trim. 12 mois	87 933	84 842	4	1 809	-13 797	—	0,10	-0,78
Niko Resources (NKO/TSX)	Alb.	Pétrole/Énergie	31 déc. - 3 ^e trim. 9 mois	28 637	32 655	-12	-5 765	4 403	—	-0,14	0,11
Onex Corp. (OCX/TSX)	Ont.	Immobilier	31 déc. - 12 mois	18 620 000	15 451 000	21	1 002 000	965 000	4	7,55	6,95
Orvana Minerals Corp. (ORV/TSX)	Ont.	Mines/Métaux	31 déc. - 1 ^{er} trim.	11 130	8 519	31	3 791	2 699	40	0,03	0,02
Parkbridge Lifestyle Communities (PRK/TSX)	Alb.	Loisirs/Voyages/Hôtels	31 déc. - 1 ^{er} trim.	18 322	9 942	84	2 374	-762	—	0,04	-0,02
Royal Laser Corp. (RLC/TSX)	Ont.	Ordi./Electron./Logiciels	31 déc. - 1 ^{er} trim.	56 953	9 385	507	255	340	-25	0,00	0,01
Taseko Mines (TKO/TSX)	C.-B.	Mines/Métaux	31 déc. - 1 ^{er} trim.	56 400	41 300	37	11 700	6 700	75	0,09	0,06
Teknion Corp. (TKN/TSX)	Ont.	Ménages/Consomm./Cosmét.	30 nov. - 4 ^e trim. 12 mois	176 571	173 135	2	1 734	-11 319	—	0,02	-0,17
WestJet Airlines (WJA/TSX)	Alb.	Aérospatiale/Défense	31 déc. - 4 ^e trim. 12 mois	459 646	366 780	25	26 651	1 037	2470	0,21	0,01

Source: CNW Telbec

LES MÉTAUX

		HIER (DOLLARS US)	PRÉCÉDENT (DOLLARS US)
ALUMINIUM	Comptant	2 830,00	2 747,00
	3 mois	2 759,00	2 759,50
	15 mois	2 572,00	2 518,00
CUIVRE (A)	Comptant	5 572,00	5 471,00
	3 mois	5 595,00	5 600,00
	15 mois	5 325,00	5 260,00
PLOMB	Comptant	1 745,00	1 710,00
	3 mois	1 685,00	1 690,00
	15 mois	1 405,00	1 410,00
NICKEL	Comptant	38 700,00	38 410,00
	3 mois	36 200,00	36 205,00
	15 mois	28 675,00	27 900,00
ÉTAIN	Comptant	12 700,00	12 750,00
	3 mois	12 500,00	12 525,00
	15 mois	11 840,00	11 865,00
ZINC	Comptant	3 161,00	3 112,00
	3 mois	3 170,00	3 170,50
	15 mois	2 888,00	2 812,00

Dollars US par tonne métrique
Source: London Metal Exchange

TAUX D'INTÉRÊT

BANQUES	DÉPÔTS À COURT TERME					DÉPÔTS À LONG TERME					HYPOTHÈQUES RÉSIDENIELLES									
	MIN.	60 J.	90 J.	120 J.	180 J.	MIN.	1 AN	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS	VAR.	6 M.O.	6 M.F.	1 A.O.	1 A.F.	2 ANS	3 ANS	4 ANS	5 ANS
Banque de Montréal	5 000	2,25	2,35	2,35	2,45	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	5,55	8,25	6,45	8,65	6,50	6,60	6,60	6,60	6,65
Banque Scotia	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	5,50	8,25	6,40	8,60	6,55	6,60	6,60	6,60	6,65
Banque CIBC	1 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Hypothèques CIBC	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	5,63	8,25	6,45	8,65	6,50	6,60	6,60	6,60	6,65
Desjardins	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	—	8,25	6,35	8,65	6,45	6,60	6,60	6,60	6,65
Banque Dundee du Canada	5 000	3,90	3,90	3,90	4,00	1 000	4,20	4,15	4,15	4,15	4,15	5,05	—	5,90	—	5,20	5,10	5,10	5,10	5,15
Banque HSBC Canada	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,00	3,20	3,25	3,25	3,30	5,50	8,25	6,45	8,65	6,50	6,60	6,60	6,60	6,65
ING Direct	1	—	3,50	—	3,60	1	r4,00	r3,85	r3,85	r3,85	r3,90	5,10	—	—	—	5,20	5,25	5,30	5,30	5,24
Banque Laurentienne	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	5,50	8,25	6,40	8,65	6,45	6,60	5,64	6,60	6,65
Manuvie	25 000	3,75	3,75	3,75	3,75	5 000	4,05	4,10	4,10	4,15	4,15	6,00	—	5,70	6,35	5,30	5,30	5,25	5,25	5,25
Banque Nationale	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	6,00	8,25	6,45	8,65	6,50	6,60	6,60	6,60	6,65
Banque Royale	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	5,25	8,25	6,45	8,65	6,50	6,60	6,60	6,60	6,65
State Bank of India	0	—	—	—	—	2 000	4,25	4,10	4,10	4,00	4,00	—	—	—	—	—	—	—	—	—
TD Canada Trust	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	6,00	—	6,30	8,65	6,60	6,60	6,60	6,60	6,65
Ubiquity Bank of Canada	0	—	—	—	—	1 000	3,95	3,90	3,95	4,00	4,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—
FIDUCIES																				
Altamira	5 000	—	—	—	3,95	1 000	4,10	4,10	4,15	4,25	4,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Fiducie Desjardins	5 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—
GMAC Financement Résidentiel	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	5,35	—	—	—	—	—	5,35	—	5,30
Groupe Investors	0	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	5,00	8,25	6,45	8,65	6,50	6,60	6,60	6,60	6,65
Trust La Laurentienne	3 000	2,15	2,25	2,25	2,35	1 000	3,10	3,20	3,25	3,25	3,30	—	—	—	—	—	—	—	—	—
London Life	0	—	—	—	—	10 000	3,50	3,38	3,50	3,50	3,62									