

AFFAIRES



À L'AÉROPORT COMME DANS SON SALON
LES TRANSPORTEURS MISENT SUR LES SALONS D'AFFAIRES PAGE 2

Un chef de file emballant
Emballages Carrousel a créé une gamme de 10 000 produits, dont des emballages écologiques.
PAGE 3

Un mondial qui coûte cher
Des banques sud-coréennes paient plus d'intérêts à chaque victoire de la Corée du Sud à la Coupe du monde.
PAGE 6



Plus de taxe, moins de B&B
Des gîtes de Québec ferment leurs portes à cause des taxes jugées trop élevées.
PAGE 5

Cure de rajeunissement
Le Hyatt Regency Montréal investira plus de 30 millions pour se refaire une beauté.
PAGE 5

Le nouveau défi de Bill Ford
Sauver l'institution fondée en 1903 par son grand-père Henry.
PAGE 4



LE CHIFFRE DU JOUR
+17,9%
L'économie chinoise ne déroug pas. Par exemple, la production industrielle des entreprises établies en Chine a grimpé en mai de 17,9% sur une base annuelle.
Source : AFP

FRANCHISE À VENDRE ?
COMPOSEZ MAINTENANT LE 1 866 499 0334
Acquisition.biz

Terre-Neuve force Hydro à rénover une de ses centrales

HÉLÈNE BARIL

La vengeance est sûrement douce au cœur des Terre-Neuviens, qui vont obliger Hydro-Québec à rénover à ses frais une centrale hydroélectrique qui leur appartient, avant de lui vendre l'électricité qu'elle produira pendant les 40 prochaines années pour desservir Schefferville.

Pour Hydro-Québec, la facture sera salée, soit 90,3 millions pour rénover la centrale de Newfoundland

and Labrador Hydro, et 217,7 millions pour acheter l'énergie de cette centrale pendant 40 ans. Ça coûtera cher aussi à tous les clients d'Hydro-Québec, puisque c'est la division réglementée, Hydro-Québec Distribution, qui paiera la note et qui pourra la refiler à sa clientèle.

La desserte de Schefferville coûtera l'équivalent de 17,5 cents le kilowattheure, estime la société d'État dans les documents remis à la Régie de l'énergie.

C'est presque trois fois plus que le prix des kilowattheures facturés à

l'ensemble de sa clientèle (6,5 cents). Aussi coûteuse soit-elle, la solution retenue par Hydro pour desservir les 1900 résidents de Schefferville est la plus avantageuse de toutes celles qui ont été considérées, affirme la porte-parole de la société d'État, Héléne Laurin.

Hydro tente de trouver une solution pour desservir Schefferville depuis 1992. La ville située à 600 kilomètres au nord de Sept-Îles n'est pas reliée au réseau québécois et elle a toujours été desservie par une centrale hydroélectrique apparte-

nant à la compagnie minière IOC. L'Tron Ore a fermé ses installations de Schefferville en 1982 et a continué à desservir la ville pendant 10 ans, soit jusqu'en 2002.

Hydro a pris la relève de IOC en 2002, parce que la loi l'oblige à desservir les communautés situées sur le territoire québécois. Elle a entrepris de négocier l'achat de la centrale Menihék qui appartient à la compagnie minière mais qui se trouve au Labrador.

» Voir TERRE-NEUVE en page 4



Des employés de la compagnie Novatech, de Sainte-Julie, profitent de leur heure de lunch pour marcher dans les rues de la ville dans le cadre du programme « Viva Santé ».

Ça marche à Sainte-Julie

Depuis le 12 juin, 200 des 350 employés du Groupe Novatech Verrier, à Sainte-Julie, ont entrepris l'équivalent d'un aller-retour Montréal-Vancouver à pied. Objectif: faire 40 millions de pas en six semaines.

JACINTHE TREMBLAY
VIE AU TRAVAIL
COLLABORATION SPÉCIALE

« Ça marche chez-vous ? ». La réceptionniste du siège social de Novatech répond dans un grand cri du cœur : « Oui madame ! », avant de passer l'appel à Carmen Bourgeois, directrice des ressources humaines de cette PME de la Montérégie.

« Si la tendance se maintient,

« La mobilisation rapproche les gens. Les niveaux hiérarchiques s'estompent : nous sommes tous des marcheurs.

notre objectif sera largement dépassé. Près de 70 % des employés participent », dit-elle, visiblement ravie.

Le chiffre magique de 40 millions de pas suppose que 150 employés font en moyenne 6000 pas par jour, pendant six semaines. Les déplacements pendant les heures de travail, à l'exception des pauses, sont exclus de ce calcul.

Ces jours-ci, dans les quatre usines du Groupe ainsi que chez Novasol, une PME appartenant aux enfants du propriétaire de Novatech, les souliers de marche et de course ont remplacé les talons hauts.

« Viva Santé » profitent de chaque pause pour ajouter des chiffres à leur podomètre.

Carmen Bourgeois et une collègue font une demi-heure de marche rapide de 3 km le midi. Cet effort leur rapporte 4200 pas de plus. « Dans les usines, des employés sortent après le repas de midi et se lancent la balle dans le stationnement pour avancer vers leur objectif », raconte-t-elle.

Depuis son lancement, le programme a entraîné des effets secondaires imprévus. « La mobili-

sation rapproche les gens. Les niveaux hiérarchiques s'estompent : nous sommes tous des marcheurs. Le projet a également amené une prise de conscience de notre état de santé », mentionne Mme Bourgeois.

La soif de forme physique a de plus amené certains employés à adopter le vélo pour se rendre au travail. Une balade de plusieurs équipes de marcheurs au mont Saint-Bruno est en préparation.

C'est le consultant en assurances collectives Jean Samson, président du Groupe-conseil Samson, qui a lancé l'idée de cette longue marche.

La Capitale assurances et gestion du patrimoine, l'assureur de

Novatech, fournit les podomètres.

« La prévention est la meilleure façon de réduire les coûts de santé. Elle passe par une bonne alimentation et un minimum d'activité physique. J'en fais la promotion auprès de tous mes clients », dit-il.

Jean Samson prêche par l'exemple. Sa firme paie un abonnement au gymnase à tous ses employés. Tous s'entraînent trois fois par semaine.

Vendredi dernier, son associé Luc Dupont et lui ont fait le trajet Boucherville-Sutton à vélo pour participer au Lac-à-l'Épaule annuel de leur entreprise.

« Je fais du sport depuis 25 ans et j'ai l'impression que ça me permet d'être plus rapide dans mes réflexions », dit-il.

La prévention
Le programme Viva Santé a été mis en oeuvre pour la première fois par la Capitale, avec ses propres employés.

Les entreprises qui encouragent l'activité physique de leurs employés n'ont pas que la santé en tête.

Elles visent également à contenir la hausse de leurs primes d'assurances collectives.

« Plusieurs compagnies d'assurances ont réalisé qu'il était rentable d'investir dans la prévention et ont mis sur pied différentes initiatives qu'elles suggèrent à leur client », constate Richard Viau, directeur du bureau de Montréal de Morneau-Sobeco.

» Voir ÇA MARCHE en page 4

Réduction de la TPS

Les firmes seront-elles prêtes?

PHILIPPE MERCURE

Le compte à rebours est commencé : le 1^{er} juillet, la TPS passera de 7 à 6 %. Si les consommateurs se réjouissent, les entrepreneurs, eux, doivent procéder à des ajustements. Seront-ils prêts à temps ?

« Les gens pensent qu'on va appuyer sur un bouton le 1^{er} juillet et que tout va fonctionner. Nous essayons de les aviser qu'il peut y avoir des problèmes », dit Jean-Hugues Chabot, directeur des taxes à la consommation pour l'est du Canada chez Ernst & Young.

Selon lui, « les grandes entreprises sont en train de faire des tests et de se poser des questions. Ma crainte, ce sont les PME », dit-il.

« Étant donné qu'on a eu deux mois pour faire les changements, on pense que la plupart des entreprises vont être prêtes », croit plutôt Richard Fahey, de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI).

La FCEI a publié sur www.fcei.ca une liste qui permet aux entreprises de vérifier si elles ont pensé à tout. L'Agence du revenu du Canada a aussi produit un feuillet d'information (www.cra-arc.gc.ca) et instauré une ligne téléphonique pour répondre aux questions des particuliers et des entreprises.

Des ajustements

« Il faut ajuster les caisses enregistreuseuses, changer toutes les factures, mettre à jour les logiciels de comptes fournisseurs et ceux de crédits de taxe pour intrants », énumère M. Fahey.

Il y a aussi les paiements autorisés au préalable. Disons que vous avez autorisé un montant de 325 \$ pour une assurance. Cette somme comprend une TPS de 7 %, qui passera à 6 % le 1^{er} juillet. « La compagnie doit vous appeler pour obtenir une nouvelle autorisation, parce que la somme qu'elle va percevoir ne sera pas la même que celle que vous lui avez permis de prélever », rappelle M. Fahey.

« Si vous avez acheté une radio en juin et que vous la retournez en juillet, on doit normalement vous rembourser 7 %, explique M. Chabot, de Ernst & Young. Sauf que le taux de 6 % sera en vigueur. Et les systèmes ne peuvent pas fonctionner avec deux taux de taxes. Les entreprises vont être obligées de faire des ajustements manuels.

Sur le terrain, on est loin de la panique. « Je vous mentirais si je vous disais que c'est un gros événement qui nous cause des ennuis », dit Pierre Longval, directeur des ventes et du marketing de SCI Montréal, une PME qui distribue des appareils de régulation pour la mécanique du bâtiment.

» Voir TPS en page 4

REPÈRES DU LUNDI

DOLLAR CANADIEN

89,09¢ US

VARIATION -0,77¢
Semaine dernière -1,36¢
Cette année +5,89¢

0,7045€

VARIATION
Semaine dernière -0,0106¢
Cette année -0,0219¢

SOMME REQUISE POUR ACHETER :

UN DOLLAR US **1,1124\$**
UN EURO **1,4194\$**

TAUX PRÉFÉRENTIEL DES BANQUES 6,00 %

TAUX DE LA BANQUE DU CANADA 4,25 %

TAUX DE LA RÉSERVE FÉDÉRALE US 5,00 %

OR (NY Gold) 578,00\$ US

PÉTROLE (WTI, contrat terme rapproché) 69,88\$ US

Light Sweet crude 70,58\$
North Sea Brent 68,38\$

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT

Mars 0,1%
Variation annualisée 3,8%

BALANCE COMMERCIALE

Avril +4,1 milliards \$

INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION

Annuel (avril à avril) 2,4%
Sans éléments volatils 1,6%



TAUX DE CHÔMAGE

Mai (désaisonnalisé)

CANADA	6,1%
Québec	7,9%
Ontario	5,9%
Montréal	8,8%
Toronto	6,4%
Vancouver	4,2%

TAUX D'ACTIVITÉ AU CANADA

Mai (désaisonnalisé) 67,3%

EMPLOIS CETTE ANNÉE

CANADA	220 200
Québec	4 100
Ontario	87 400

RÉMUNÉRATION HEBDOMADAIRE MOYENNE

Mars 746,18 \$
Variation annuelle +4,4 %

MISES EN CHANTIER

	Mai	Base annuelle
CANADA	20 473	217 900
Québec	3 748	36 200
Ontario	6 078	61 400

Var. annuelle (Canada) -0,5%

COMMERCE DE DÉTAIL

Mars 1,5%
Variation annuelle +5,9%

VENTES AUTOS NEUVES

Avril -0,7%
Variation annuelle -2,9%

Note : dans tous les cas, il s'agit des données les plus récentes disponibles, à la fermeture des marchés vendredi dernier.

Sources : Bloomberg, Statistique Canada, SCHL

LA PRESSE AFFAIRES



TECHNAUTE.COM
Vous avez manqué une nouvelle?
www.technaute.com/nouvelles/plus_lues/



PHOTO BERND HOLLIN/LUFTHANSA

Air Canada partagera son salon avec les compagnies du groupe Star Alliance, soit principalement Lufthansa et Swiss.

Le grand confort à l'aéroport

Nouvel âge d'or pour les salons d'affaires

LUDOVIC HIRTZMANN
COLLABORATION SPÉCIALE

En voyage, les attentions commencent avant le décollage. Les transporteurs disposent de salons privés pour la clientèle de prestige. Devant le succès grandissant de cette formule, Air France va doubler la capacité de son salon d'affaires à Montréal-Trudeau.

« Avec deux vols à l'année et un troisième de mai à fin octobre, les besoins ont augmenté. De plus, il s'agit d'une installation requérant des investissements qui ont été faits dans le cadre de l'aménagement de la jetée internationale, de notre développement, dont, notamment de l'arrivée de l'A380 », confie Christian Lahcen, directeur d'Air France Canada.

Si l'actuel salon d'Air France compte 79 places pour une superficie de 250 mètres carrés, le nouveau salon dont la compagnie aérienne française prendra possession le 23 juin prochain, doublera sa superficie et pourra accueillir 150 passagers.

Les actuelles installations sont déjà équipées d'ordinateurs et d'une zone Wi-Fi. Le nouvel espace disposera en outre d'une douche.

Alors que l'actuel salon avait le handicap d'être situé dans la zone d'enregistrement, le nouveau sera placé dans la zone sous douane, ce qui permettra aux passagers d'embarquer à la toute dernière minute.

Air France partage son salon avec les compagnies aériennes de l'al-

liance Skyteam. Ce sont, par exemple, KLM, CSA, Northwest, Continental ou Delta.

De son côté, Air Canada ouvre ses portes aux compagnies du groupe Star Alliance, soit principalement Lufthansa et Swiss. Isabelle Arthur, porte-parole d'Air Canada, explique que son entreprise a inauguré un nouveau salon dans la je-

Ce salon met à la disposition des transporteurs deux micro-ordinateurs branchés sur Internet, des télécopieurs et un accès Internet sans-fil pour les ordinateurs portables.

tée internationale à Montréal en décembre 2005.

Ce salon compte 137 places, une douche et un centre bureautique. Certains salons d'Air Canada, comme ceux de Toronto, Calgary, Ottawa et Winnipeg comportent même des salles de réunion.

Comme la construction de telles infrastructures coûte cher, six compagnies (British Airways, Royal Air Maroc, Cubana, Transaéro, Olympic Airways, Egyptair) utilisent le même lieu, soit le salon d'ADM, (Aéroports de Montréal), à Montréal-Trudeau.

Selon Stéphanie Lepage, conseillère en communications d'ADM, ce salon met à la disposition des transporteurs deux micro-ordinateurs branchés sur Internet, des télécopieurs et un accès Internet

sans-fil pour les ordinateurs portables.

Ce lieu de repos et de confort peut accueillir 80 personnes et offre, comme ses concurrents, des boissons et des collations. En revanche, selon Stéphanie Lepage « aucune rénovation n'a été faite au cours des dernières années ».

En Asie

Il faudra donc, lorsque c'est possible, essayer de choisir son salon. Généralement, le salon de la compagnie nationale du pays où l'on se trouve a une petite longueur d'avance.

Au départ de Londres, par exemple, il est évident que les salons de British Airways seront les plus luxueux.

Les salons montréalais paraissent bien petits et modestes au regard de ceux d'autres pays. Si l'Europe et les États-Unis proposent des salons intéressants pour le voyageur d'affaires, c'est sans conteste en Asie que le confort est roi.

Si vous partez vers le continent asiatique, pensez à Cathay Pacific. Le transporteur de Hong Kong est l'un des leaders de la région. La re-

vue américaine *Forbes* a décerné la première place de tous les salons de la planète au salon The Wing, de Cathay Pacific à Hong Kong.

Ce gigantesque espace de 4500 mètres carrés, soit près de 10 fois la taille des salons montréalais, compte notamment quatre restaurants et un spa... Parmi les autres salons prestigieux, *Forbes* décerne un prix au salon Silver Kris, de Singapore Airlines, à Singapour. Avec ses plantes tropicales et ses aquariums, le lieu permet de recevoir près de 650 personnes.

Plus près de chez nous, les voyageurs d'affaires occasionnels peuvent opter à Londres pour un salon où ils paient à l'utilisation, contrairement aux autres salons où il faut avoir le statut de voyageur d'affaires pour pouvoir entrer.

Enfin, si vous souhaitez obtenir une liste des salons d'affaires de la planète, rendez vous sur le site Internet Frequent Flyer, mais aussi sur Airlinequality.com où vous pourrez voir des photographies des différents salons du monde.

- Pour en savoir plus :
- > Air Canada www.aircanada.ca
 - > Air France www.airfrance.ca
 - > Frequent Flyer www.frequentflyer.oag.com
 - > Airlines Lounge Photo Gallery www.airlinequality.com

LA BONNE ENTENTE RÈGNE ENFIN SUR LE MONDE.

LES MOTEURS DÉCARIE
8255, rue Bougainville
Montréal
(angle Décarie et de la Savane)
Tél. : (514) 334-9910
www.decarie.com

LAND ROVER SAINT-LÉONARD
Division de John Scott Auto
4305, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard
Tél. : (514) 722-3344
www.johnscott.com

LAND ROVER LAVAL
3475, boul. Le Carrefour
Laval
Tél. : (450) 688-1880
Tél. : (514) 388-1880
www.landroverlaval.com

LR3 V6
À partir de 53 900\$

RANGE ROVER HSE
À partir de 99 900\$

RANGE ROVER SPORT HSE
À partir de 77 800\$

LES NOUVEAUX LAND ROVER : 96 PRIX INTERNATIONAUX ET D'INNOMBRABLES ACCOLADES.

Ici, à Tokyo ou à Francfort, les nouveaux Land Rover ont dominé dans la plupart des concours de VUS auxquels ils ont participé. Au total, 96 prix internationaux*. Des récompenses qui consacrent le style et le confort inégalés du Range Rover, les performances époustouflantes du Range Rover sport et la technologie avant-gardiste du LR3. Devant tant d'excellence, il aurait été difficile de ne pas s'entendre pour applaudir. Partez aujourd'hui même dans un LR3 V6 bien équipé à seulement 699 \$ par mois.

LR3 V6 2006

LOCATION	TAUX ANNUEL
699\$^{tt} /MOIS	4,4% JUSQU'À 48 MOIS

VERSEMENT INITIAL **0\$**
ENTRETIEN PÉRIODIQUE SANS FRAIS*

3392878

3405476

Pour Les Emballages Carrousel de Boucherville

Il n'y a pas de petits clients

STÉPHANE CHAMPAGNE
COLLABORATION SPÉCIALE

En 1971, lorsqu'il a fondé la PME Les Emballages Carrousel, Denis Jalbert avait comme dicton : « Il n'y a pas de petits clients ».

Cette façon de penser l'a bien servi, car 35 ans plus tard, son entreprise enregistre un chiffre d'affaires annuel de 80 millions de dollars.

Malgré le succès retentissant de sa PME, Denis Jalbert, 71 ans, refuse de se retirer de la vie active. Bref, la retraite ne l'intéresse pas. Toutefois, dans un élan de sagesse qui l'honore, l'homme d'affaires a préparé sa relève. Trois cadres de longue date sont aujourd'hui actionnaires de l'entreprise.

Ainsi, Brigitte, la fille de Denis Jalbert, occupe dorénavant la présidence de la PME de 175 employés.

Elle ne peut contenir toute l'admiration qu'elle voue à son père. « C'est un visionnaire, lance-t-elle. Petits ou grands, il visitait ses clients une fois par semaine dans les années 70, ce que personne d'autre ne faisait. »

Et il semble que ce ne soit pas seulement les fournisseurs et les clients que M. Jalbert traitait avec soin. Ses employés aussi. Venant d'un homme qui affirme volontiers traiter ses employés « comme il aurait aimé être traité », difficile de ne pas le croire.

D'ailleurs, selon Brigitte Jalbert, Les Emballages Carrousel comptent l'un des meilleurs taux de rétention d'employés dans son secteur d'activité.

Il appert que la fille poursuit l'oeuvre du paternel, car elle semble, elle aussi, avoir le bien-être de ses travailleurs à coeur.

À titre d'exemple, le calendrier de la PME ne met pas en vedette des produits d'emballage ni des paysages de bout du monde, mais bien les employés de l'entreprise dans toutes sortes de situations. Amusant, original et, surtout, très rassembleur.

Croissance de 15 %

Emballages Carrousel se définit comme le chef de file québécois dans le secteur de l'emballage.

L'entreprise fabrique, met au point, imprime et distribue des produits d'emballage dans les secteurs alimentaires et industriels.

Elle fait affaire avec une centaine de fournisseurs canadiens.

Ses ventes augmentent de 15 % annuellement. Signe indéniable de sa bonne santé financière, la PME de Boucherville investira un million de dollars en 2006 dans l'agrandissement de son usine et l'aménagement de nou-



PHOTO STÉPHANE CHAMPAGNE, COLLABORATION SPÉCIALE

Les Emballages Carrousel se définit comme le chef de file québécois dans le secteur de l'emballage alimentaire et industriel. Aux commandes de cette entreprise familiale, dont le chiffre d'affaires atteint 80 millions de dollars, se trouvent : Brigitte Jalbert, son père, Denis Jalbert, fondateur de la PME, de même que Serge Méryneau, neveu de M. Jalbert.

veaux bureaux à son siège social de la rue Ampère.

Les Emballages Carrousel possède également un entrepôt à Québec, de même qu'une flotte de 35 camions.

L'entreprise québécoise se veut un guichet unique où le client peut s'approvisionner en sacs et produits d'emballage, contenants alimentaires, mais aussi en produits alimentaires et sanitaires, de même qu'en équipements industriels, notamment des emballeuses.

En 35 ans, la PME fondée par Denis Jalbert est passée d'un simple distributeur de ficelle et de papier ciré destinés aux boucheries de quartier à une entreprise florissante qui sert plusieurs milliers de clients.

Emballages Carrousel compte

10 000 produits différents.

Elle est présente dans une multitude de marchés (entreprises industrielles, restaurants, hôtels, supermarchés, bars laitiers, etc.).

La clientèle de la PME est à 95 % au Québec. Les 5 % restants se trouvent aux États-Unis, dont en Californie.

L'environnement

Le débat entourant les enjeux environnementaux (surtout en ce qui concerne les produits d'emballage) semble avoir trouvé écho aux Emballages Carrousel.

« Nous nous devons d'être vigilants, explique Brigitte Jalbert, dans l'entreprise depuis 20 ans. De plus en plus de fournisseurs nous proposent de nouvel-

les gammes de produits écologiques que nous offrons principalement aux hôteliers. »

Mme Jalbert cite également en exemple le sac à pain en papier avec fenêtre en amidon de maïs que la PME fabrique depuis peu à son usine de Boucherville.

La jeune femme d'affaires affirme que l'entreprise est la seule à fabriquer ce type de sac nouveau genre.

Plusieurs clients sont intéressés par le produit, ajoute Mme Jalbert.

Après s'être taillé une place enviable dans le secteur des produits d'emballage au Québec, Emballages Carrousel est elle sur le point de figurer parmi les pionnières en matière de produits écologiques ? L'avenir le dira.

L'ENTREPRISE

Les Emballages Carrousel

Activités : fabrication et distribution de produits d'emballage alimentaires et industriels

Nombre d'employés : 175

Chiffre d'affaires :

80 millions de dollars

Actionnaires : Denis et Brigitte Jalbert, Serge Méryneau, Richard Blais et Alain Hotté

Marché : Québec et États-Unis

Siège social : Boucherville

Site Web : www.carrousel.ca



BLOC-NOTES COMMERCIAL HP COMPAQ nx6310
Mince, léger et mobile.
(PZ903UA)
1 349 \$

- Technologie Mobile Intel® Centrino® Solo
 - Processeur Intel® Core™ Solo T1300 (1.66 GHz)*
 - Carte de réseau local sans fil Intel® PRO 3945 a/b/g**
 - Microsoft® Windows® XP Professionnel
 - Disque dur de 60 Go • Mémoire SDRAM de 512 Mo
 - Écran XGA de 15 po
 - Unité DVD/CD-RW combinée
- Garantie limitée d'un an honorée dans le monde entier
Obtenez gratuitement une batterie à autonomie prolongée, une valeur de 159 \$, à l'achat de ce bloc-notes*. Seulement jusqu'au 30 juin.

HP recommande Microsoft® Windows® XP Professionnel.

Grâce à la Technologie Mobile Intel® Centrino® Duo et à la batterie HP GRATUITE à autonomie prolongée, vos affaires peuvent vous suivre très, très loin. Deux fois plus loin, en fait. Aujourd'hui, vous pouvez aller jusqu'au bout de votre route, et cela, en toute sécurité grâce au dispositif de sécurité HP Mobile Data Protection System et aux outils de sécurité ProtecTools.



BLOC-NOTES COMMERCIAL HP COMPAQ nx9420
Puissant, sûr et mobile.

- 1 999 \$** EV267AA
- Technologie Mobile Intel® Centrino® Duo
 - Processeur Intel® Core™ Duo T2400 (1.83 GHz)*
 - Carte de réseau local sans fil Intel® PRO 3945 a/b/g**
 - Microsoft® Windows® XP Professionnel
 - Disque dur de 80 Go
 - Mémoire SDRAM de 512 Mo
 - Écran WSGA+ de 17 po
 - Unité DVD+/-RW
- Garantie limitée d'un an honorée dans le monde entier
Obtenez gratuitement une batterie à autonomie prolongée, une valeur de 159 \$, à l'achat de ce bloc-notes*. Seulement jusqu'au 30 juin.



349⁹⁹ \$ MESSAGER MOBILE HP iPAQ hw6515
De nouveaux horizons pour les communications mondiales.

à l'achat d'un nouveau forfait de 36 mois voix et courriel de Rogers Sans-fil! Seulement offert par Rogers. Allez à l'adresse www.rogers.com/hw6515 ou rendez-vous chez un détaillant Rogers pour des renseignements détaillés.

Appelez au **1 866 885-4179**
Cliquez sur **www.hp.ca/promo62**
Rendez-vous chez **votre revendeur HP autorisé**



© 2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P. L'information contenue dans la présente est sujette à changement sans préavis. Microsoft et Windows sont des marques de commerce ou des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis et au Canada et (ou) dans d'autres pays. Les autres noms utilisés dans cette présentation servent à des fins d'identification seulement et peuvent être des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs. Intel, le logo Intel, Intel Core, Intel Inside, le logo Intel Inside, Celeron Inside, Centrino, le logo Centrino, Core Inside, Intel SpeedStep, Intel Viv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon et Xeon Inside sont des marques de commerce ou des marques déposées de Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. * La numérotation d'Intel ne constitue pas une mesure de performance supérieure. L'architecture bicœur est une nouvelle technologie conçue pour améliorer la performance de certains logiciels. Assurez-vous de la compatibilité auprès de votre fournisseur de produits logiciels. Cette technologie pourrait ne pas convenir à tous les utilisateurs et à tous les logiciels. Certains systèmes pourraient exiger la mise à niveau et (ou) l'achat de produits matériels, de pilotes et (ou) de logiciels pour tirer pleinement profit des fonctionnalités de Windows Vista. Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs. ** Une infrastructure standard de systèmes GSM/GPRS ou de réseau local sans fil, d'autres périphériques compatibles Bluetooth, du matériel acheté séparément et un contrat de service avec un fournisseur de temps de communication sans fil peuvent être requis pour certaines communications sans fil. L'utilisation d'Internet sans fil nécessite un contrat de service acheté séparément. Vérifiez auprès d'un fournisseur de services la disponibilité et la couverture offertes dans votre région. Tout le contenu du Web n'est pas disponible. Bluetooth est une marque de commerce détenue par son propriétaire et utilisée sous licence par Hewlett-Packard Company. 1 La durée d'autonomie de la batterie peut varier en fonction de la configuration du produit, du modèle de produit, des applications installées dans le système, des réglages de gestion d'alimentation et des fonctions du produit utilisées par le client. Comme pour toute batterie, la capacité maximale diminuera avec le temps et l'utilisation. 2 Le prix du Messenger mobile HP iPAQ hw6515 est valide à l'achat d'un nouveau forfait de 36 mois voix et courriel de Rogers Sans-fil. Allez à l'adresse www.rogers.com/hw6515 pour de plus amples renseignements ou pour acheter. La promotion se limite aux quantités en stock. Les prix indiqués sont ceux affichés sur Internet par HP Canada. Les prix peuvent varier et les revendeurs peuvent vendre à un prix moindre. Taxes et transport en sus. Les produits peuvent différer légèrement de l'illustration. Offres nulles là où la loi les interdit. En vigueur au Canada seulement. HP se réserve le droit de modifier ou d'annuler ces programmes en tout temps, sans préavis. Ces offres ne peuvent être jumelées avec aucune autre offre ou des prix spéciaux. Quantités limitées. Maximum de 25 unités par client. Heures d'ouverture du Centre d'appels : de lundi au vendredi, de 8 h à 20 h 30 HNE. Le magasin en ligne est ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

LA PRESSE AFFAIRES

DILBERT



SUDOKU

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

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

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

Niveau de difficulté : MOYEN

0329

Par Fabien Savary 0328

À NE PAS MANQUER CETTE SEMAINE

Où vont les taux d'intérêt? On en saura plus mercredi lorsque le gouverneur de la Banque du Canada, David Dodge, prononcera un discours devant la communauté d'affaires.

POUR NOUS JOINDRE

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

Terre-Neuve force Hydro à rénover une de ses centrales

TERRE-NEUVE

suite de la page 1

Comme la centrale est située au Labrador, les droits sur l'eau qui alimente cette centrale de 40 mégawatts appartiennent au gouvernement de Terre-Neuve, qui a refusé de les céder à Hydro-Québec.

La société d'État québécoise a évalué d'autres possibilités, qui se sont avérées très coûteuses.

Le raccordement au réseau, par exemple, aurait coûté l'équivalent de 43,1 cents le kilowattheure.

La construction d'une centrale thermique alimentée au diesel aurait coûté 40,2 cents le kilowattheure et 20 cents le kilowattheure si elle était alimentée avec des résidus forestiers.

Enfin, Hydro a écarté la filière éolienne, qui aurait eu besoin d'une autre source de production pour prendre la relève faute de vent.

Finalement, Hydro s'est entendu avec Newfoundland and Labrador Hydro (NLH) pour que NLH rachète la centrale de Menihék et lui vende l'électricité produite à un prix de départ de 3 cents le kilowattheure, indexé chaque année, pendant 40 ans.

La société d'État de Terre-Neuve a accepté cette entente à condition qu'Hydro rénove à ses frais les installations de production et de transport qui alimentent Schefferville.

En panne

La vieille centrale, dont les deux groupes turbines-alternateurs datent respectivement de 1954 et 1960, est tombée en panne 10 jours après la conclu-

sion de l'entente. En attendant d'avoir le feu vert de la Régie de l'énergie pour entreprendre les travaux de réfection de la centrale Menihék, Hydro alimente la ville avec des génératrices au diesel qui coûtent 1,3 million par année.

Pour Terre-Neuve, l'arrangement conclu avec Hydro est avantageux à tous points de vue.

Il n'existe aucun autre débouché pour l'énergie de la centrale de Menihék, qui sera remise à neuf aux frais d'Hydro-Québec et qui lui fournira des revenus pendant 40 ans.

Terre-Neuve pourra récupérer cette énergie pour ses propres besoins, prévoit le contrat déposé à la Régie.

Par contre, si la ville se vide et les besoins en électricité diminuent, Hydro est obligée de continuer d'acheter la totalité de la production de la centrale à un prix croissant annuellement pendant les 40 années prévues au contrat.

Les surplus d'électricité ne pourront pas être exportés, puisque Schefferville n'est pas reliée au réseau d'Hydro-Québec.

Depuis que Terre-Neuve a échoué dans sa tentative de résilier le contrat à long terme en vertu duquel Hydro-Québec achète à bon prix toute l'énergie produite à Churchill Falls, au Labrador, les relations entre les deux provinces n'ont jamais été bonnes.

Récemment, le gouvernement terre-neuvien a rejeté la proposition commune de l'Ontario et du Québec d'exploiter le potentiel hydroélectrique restant au Labrador.

Les firmes seront-elles prêtes?

TIPS

suite de la page 1

M. Longval entend simplement changer les taux dans son logiciel de comptabilité.

Un technicien montera un programme pour corriger les retours de marchandises vendues avant le 1^{er} juillet et retournées après cette date.

Selon un sondage mené par la FCEI en avril, 60 % des entreprises comptent ainsi effectuer les ajustements elles-mêmes.

En moyenne, les entrepreneurs évaluent qu'il en coûtera 575 \$ pour s'adapter.

La FCEI réclame à ce sujet « une aide quelconque qui compenserait ce coût additionnel ».

« Les entreprises peuvent inscrire cette somme dans leur déclaration fiscale comme dépense d'affaires, en autant que le montant soit raisonnable », dit

Jacqueline Couture, de l'Agence de revenu du Canada.

Elle s'en remet au ministère des Finances pour ce qui est de l'aide compensatoire; celui-ci n'avait pas rappelé *La Presse Affaires* au moment de mettre sous presse. Si les changements touchent tous les types d'entreprises, ce sont surtout les détaillants qui risquent de se heurter au mécontentement s'ils ne sont pas prêts. « Le consommateur, j'en suis certain, va porter une attention particulière à ses factures après le 1^{er} juillet », croit Richard Fahey, de la FCEI.

Les exportateurs et manufacturiers se disent moins touchés.

« Il y a fort à parier qu'il y aura quelques erreurs au début. Mais sur le terrain, on ne sent pas de panique », dit Daniel Charron, président-directeur général des exportateurs et manufacturiers du Québec.

Ça marche à Sainte-Julie

ÇA MARCHE

suite de la page 1

La Sun Life, par exemple, vient de lancer un site Web qui permet aux employés de faire un auto-diagnostic de leur état de santé.

La SSQ a été la première à offrir le programme *Best doctors*, qui permet d'obtenir gratuitement un deuxième avis médical lorsque le médecin traitant recommande une intervention chirurgicale majeure. D'autres compagnies, comme la

Great-West et la Capitale ont adhéré au programme.

« Plusieurs compagnies d'assurances font affaire avec la firme Solareh, qui conseille les gestionnaires qui ont à composer avec des employés qui éprouvent des problèmes de santé mentale », ajoute M. Viau.

Lorsqu'ils le jugent à propos, ces gestionnaires peuvent diriger leurs employés vers des psychologues ou des travailleurs sociaux de Solareh.



PHOTO WILLIAM THOMAS CAIN/GETTY IMAGES

Bill Ford passait pour un dangereux rêveur en disant, il y a quatre ans, que les gros 4x4 doivent peu à peu faire place à des véhicules hybrides, fonctionnant à l'essence et à l'électricité.

Bill Ford veut tirer Ford de l'ornière

AGENCE FRANCE-PRESSE

DEARBORN, Michigan — À 49 ans, Bill Ford a sur les épaules la lourde responsabilité de sauver le constructeur automobile fondé en 1903 par son grand-père Henry Ford, même si cela doit signifier des délocalisations vers le Mexique pour un groupe autrefois symbole de la puissance industrielle américaine.

Arrivé à la tête de Ford en 1999, il avait lancé en 2002 un premier plan de restructuration.

Mais celui-ci n'a pas suffi et un deuxième est en cours, avec à la clé la suppression de 25 000 à 30 000 emplois et la fermeture de 14 usines en Amérique du Nord.

Si la situation du constructeur de Dearborn n'est pas jugée aussi grave que celle de son principal concurrent américain General Motors, l'action du groupe vaut toutefois aujourd'hui moins de 7 \$ seulement.

Bill Ford, de son vrai nom William Clay Ford, a grandi dans l'univers de l'automobile. Né Ford par son père, et Firestone (les pneus) par sa mère, il s'est joint au groupe en 1979, frais émoulu de la prestigieuse université de Princeton.

Il y a gravi un à un les échelons, passant de la finance aux camions avant de remplacer Jack Nasser alors que le groupe battait déjà de l'aile. Sa première tâche a été de se rapprocher des employés du groupe alors que son prédécesseur passait pour s'être isolé dans une tour d'ivoire.

« Je peux rater ma vie, cela n'aurait pas vraiment d'importance »,

a-t-il déclaré au début d'année dans un entretien accordé au magazine *Time*. « Mais ce qui m'inquiète le plus, c'est l'impact de tout cela sur les autres. Nous allons faire ce qu'il faut faire mais c'est très triste, vraiment très triste », a-t-il déploré.

Pas de salaire

Lui-même avait annoncé en mai 2005 qu'il renonçait à tout salaire tant que le groupe serait en difficulté. Sa ligne directrice est de donner à Ford l'image d'un constructeur soucieux de l'environnement. Dans son esprit, les gros 4x4 doivent peu à peu faire place à des véhicules hybrides, fonctionnant à l'essence et à l'électricité.

Il passait pour un dangereux rêveur en le disant il y a quatre ans. Maintenant que les prix de l'essence battent des records et que les acheteurs se tournent de plus en plus vers les modèles fabriqués par la concurrence japonaise, son plan apparaît prémonitoire même si Ford a été lent à le mettre en place.

Tout en étant fils, petit-fils et arrière petit-fils d'une des plus gran-

des familles du capitalisme américain, Bill Ford n'hésite pas à se tourner vers la puissance publique pour demander sa collaboration sous forme de crédits d'impôts pour l'achat de voitures propres et la diffusion de celles-ci dans les flottes des administrations fédérales. Même s'il doit encore être confirmé, le plan de Ford d'investir 9,2 milliards de dollars au Mexique pour doubler sa capacité de production en y créant des dizaines de milliers d'emplois montre aussi que Bill Ford veut avant tout sauver l'entreprise qui porte son nom.

Même si cela implique pour le constructeur — qui contrôle également les marques étrangères Jaguar, Volvo, Aston-Martin et Land-Rover — d'être un peu moins américain.

Une image que Bill Ford aime pourtant bien mettre en avant. « Bien entendu il y a des constructeurs étrangers qui construisent des usines aux États-Unis et je ne veux pas diminuer leur contribution », a-t-il lancé à l'encontre de ses concurrents asiatiques et européens. « Mais avoir quelques usines d'assemblage aux États-Unis ne vous transforme pas automatiquement en constructeur américain. La part de pièces dans les automobiles vendues aux États-Unis par des constructeurs américains est de 80 %, contre 31 % pour les Japonais, 5 % pour les Européens et 2 % pour les Coréens », a-t-il souligné.

710 AFFAIRES 700
OCCASIONS D'AFFAIRES

PRÊTEUR PRIVÉ pour immobilier, capital garanti à 100%, rendement de 10% garanti, contrat notarié si désiré, 514-502-6691.

801 AVIS 800
AVIS LÉGAUX

AVIS de clôture d'inventaire
Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de **JOSEÉ VALIQUETTE**, en son vivant domiciliée au 5620, avenue Decelles, app. 27, Montréal, Qc, H3T 1W5, survenu le 9 mars 2004, un inventaire des biens de la défunte a été fait par la liquidatrice successorale, Claire VALIQUETTE, le 15 juin 2006, à Montréal, devant Me Gabriel DUMONT, notaire, conformément à la Loi.

Cet inventaire peut être consulté par les intéressés, à l'étude de Me Gabriel DUMONT, notaire, sise au 1875 O., boul. René-Lévesque, bureau 100, Montréal, Qc, H3H 1R4.
Donné ce 16 juin 2006
Me Gabriel DUMONT, notaire
procureur de la succession

850 AVIS 800
AVIS DE DISSOLUTION
CHANGEMENT DE NOM

PRENEZ AVIS que **André BUREAU**, dont l'adresse du domicile est le 5800 Jarry Est, appartement 11, Montréal, Québec, a déclaré au Directeur de l'état civil être le père de **Mario Blanchard**, né le 23 novembre 1974 à Montréal et fils de Marjolaine Blanchard. En conséquence, le soussigné requiert du Directeur de l'état civil qu'il inscrive son nom comme **père de Mario Blanchard** dans l'acte de naissance de ce dernier.
Prenez en outre avis que toute objection d'un tiers à la présente déclaration doit être notifiée aux déclarants, à l'enfant mineur, âgé de plus de quatorze ans ou plus et au Directeur de l'état civil au plus tard dans les vingt jours de la dernière publication d'un avis de cette déclaration.
André Bureau, Montréal, le 9 juin 2006

AMNISTIE INTERNATIONALE
(514) 766-9766
1 800 565-9766
AMNISTIA

Cure de rajeunissement au Hyatt Regency

LAURIER CLOUTIER

Déjà transformé par des rénovations de 25 millions de dollars à peine terminées, l'hôtel Hyatt Regency Montréal va encore réaliser pour six millions de travaux l'an prochain.

« Il ne faut pas lâcher », déclare le nouveau directeur général, Joseph Khairallah, qui prépare en outre un autre projet pour 2008.

L'établissement de 605 chambres a été acquis en 2003 par CNL Hospitality, le géant américain de la propriété immobilière, d'Orlando en Floride, qui a entrepris en vitesse une cure de rajeunissement.

L'hôtel officiel des festivals de Montréal a porté le nom de Méridien et de Windham avant que la chaîne Hyatt, de Chicago, en décroche la gérance.

Ayant travaillé durant 23 ans pour Hyatt aux États-Unis avant de prendre la barre à Montréal, Joseph Khairallah estime que Windham « a laissé l'hôtel à l'abandon » et qu'il fallait vite corriger le tir.

Les résultats parlent d'eux-mêmes, selon lui.

Le taux moyen d'occupation de l'hôtel a grimpé de 68 % à 72,5 %, et le prix moyen des chambres, de 65 \$ à 170 \$.

Par contre, le nombre de griefs a chuté, de 200 à une douzaine, dit-il. « C'était un géant à genoux et là, ça démarre. Selon le volume des réservations, les revenus de l'année vont dépasser de plus de 5 millions ceux de l'an dernier. C'est énorme. On avait prévu une hausse de 12 % et on va dépasser ça. Le siège social est très content ».

C'est donc un retour en force à Montréal pour la chaîne Hyatt qui y avait pourtant perdu, en 1986, le contrat de gérance de son hôtel, devenu le Delta de la rue Université.

Pour y arriver, Hyatt a choisi Joseph Khairallah, 43 ans, Libanais d'origine, trilingue, qui a fait ses études hôtelières à Bruxelles. Ce francophile, passionné de l'hôtellerie, a travaillé cinq ans au siège so-



PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE ©

Le nouveau directeur général du Hyatt Regency, Joseph Khairallah, prépare un autre projet pour 2008.

cial de Chicago pour qui il a ouvert 18 hôtels.

À Montréal, Joseph Khairallah s'est retrouvé au cœur des négociations de l'industrie, l'an dernier, et la CSN a accusé le Hyatt d'être « le Wal-Mart de l'hôtellerie ». Le directeur a rappelé à ses employés que c'était avant tout leur hôtel et le vent a fini par tourner.

La convention collective a été signée « sans aucun problème ».

Le directeur a en fait pris rapidement le taureau par les cornes, ramené l'hôtel aux standards de la chaîne Hyatt, trouvé de nouveaux clients (par des réceptions, des voyages), formé les employés et créé plus de 100 emplois, portant le total à près de 500, dit-il. Pour « gagner plusieurs mois » de travaux, Joseph Khairallah a choisi un nouveau modèle de chambre d'hôtel au Grand Hyatt, de New York, qui a

pu être approuvé rapidement. « Au siège social des chaînes d'hôtels, on a pas beaucoup de patience » avant d'obtenir des résultats, raconte cet habitué.

Pour les Montréalais qui aiment profiter de l'été, le Hyatt a misé 100 000 \$ sur un chapiteau (réceptions, mariages) et a ajouté un Regency Club, inspiré de ceux des transporteurs aériens que la chaîne veut reproduire à ses hô-

tels de Boston, Los Angeles et Santa Clara, en Californie.

Le Hyatt a par ailleurs investi 400 000 \$ dans la rénovation de sa terrasse, avec vue sur les festivals, a refait les chambres, le restaurant, le bar, la piscine et le centre d'exercices et terminera bientôt la rénovation des salles de réunion.

« C'est un travail continu », conclut le directeur.

Québec: une taxe de plus et moins de B&B

TAÏEB MOALLA
COLLABORATION SPÉCIALE

Les touristes de passage à Québec cet été risquent de chercher plus longtemps leur café-couette. Plusieurs gîtes de la Vieille Capitale n'ouvriront pas leurs portes.

Selon des propriétaires de *bed and breakfast*, une taxe municipale qui gruge « injustement » leurs profits serait en partie responsable de cette situation.

Lorraine Rousseau, propriétaire du B&B de la rue des Franciscains dans le quartier Montcalm, ne partagera plus son petit déjeuner avec les touristes européens de passage à Québec.

Cette retraitée vient d'abandonner son « loisir » commencé en 2002. Son voisin Michel Champagne, ancien propriétaire de La Coule Douce, a aussi jeté l'éponge après dix ans d'activité. C'était au moment de l'instauration d'une nouvelle charge municipale, en 2004. « Une

taxe épouvantable et scandaleuse », dit-il amèrement.

Tout commence en décembre 2003. S'appuyant sur la Loi sur la fiscalité municipale, la Ville adopte un règlement instituant une taxe non résidentielle aux titulaires d'une attestation de classification délivrée par Tourisme Québec. C'est justement le cas des gîtes qui sont classés selon un nombre de soleils oscillant d'un à cinq (l'équivalent des étoiles pour les établissements hôteliers).

Pour M^{me} Rousseau, dont l'établissement comptait trois chambres, la taxe annuelle s'élevait à 950 \$, même si son gîte n'était ouvert que quatre mois par année (du 1^{er} juin au 30 septembre). Un aménagement permettant de payer la moitié de la taxe aurait bien arrangé la propriétaire.

Ce n'était pas l'opinion du Service de l'évaluation de Québec. « La Loi sur les établissements d'hébergement touristique ne prévoit pas

d'attestations saisonnières », souligne le directeur du service, Jean-Guy Kirouac. Il est vrai que ni Québec ni le ministère du Tourisme ne disposent d'effectifs pour vérifier l'aspect « saisonnier » des établissements.

François Moisan, porte-parole de la Ville, convient que « chaque vil-

massif des activités ferait mauvais effet, M Moisan ajoute « si un coiffeur n'a aucun client pendant un jour ou deux, il paiera quand même sa taxe à longueur d'année. »

Le «lobby hôtelier» à l'index

Un raisonnement auquel Marie-Denise Saint-Gelais ne souscrit pas

«Si un coiffeur n'a aucun client pendant un jour ou deux, il paiera quand même sa taxe à longueur d'année».

le cherche à augmenter ses sources de revenus pour que cela profite à tous les citoyens ». Il estime cependant qu'une taxe de 950 \$ ne saurait, à elle seule, justifier la fermeture de gîtes. « Vous savez, c'est un métier qui n'est pas facile. Vous avez toujours quelqu'un chez vous dont vous devez vous occuper », dit-il. S'il reconnaît qu'un arrêt

entièrement. Celle qui gère — depuis 10 ans — le gîte À l'étoile de Rosie a un coupable tout désigné. « Il y a quelques années, les hôtels nous aimaient bien car ils pouvaient compter sur nous quand ils faisaient du surbooking. Maintenant, les choses ont changé et j'ai bien l'impression que les hôteliers ont fait du lobbying pour que la

Ville nous impose des taxes commerciales », tranche-t-elle.

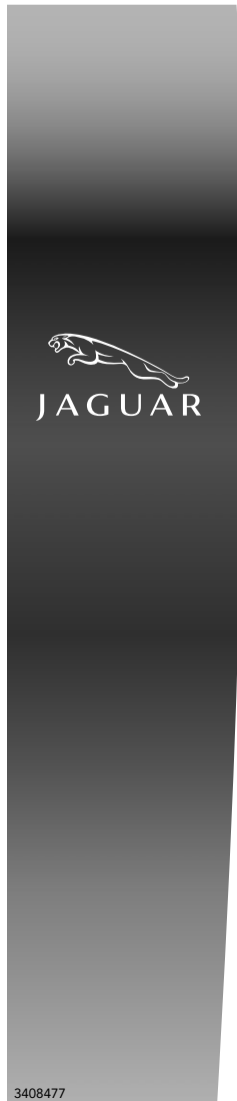
Une version aussitôt démentie par Dany Thibault, le président de l'Association hôtelière de la région Québec. « On n'a jamais demandé à la Ville de taxer les gîtes et on ne veut priver personne des retombées économiques générées par le tourisme », assure-t-il.

« Les meilleurs ambassadeurs de la ville », comme le dit joliment M^{me} Rousseau, espèrent que Québec prendra en considération la nature particulière de leur activité. « Sinon, on risque de se ramasser avec des gîtes clandestins. Des gîtes-Bougon si vous voulez », lâche Lorraine Rousseau, le sourire aux lèvres.

Bon an mal an, le taux d'occupation annuel des gîtes de Québec tourne autour de 50 % alors qu'il avoisine les 80 % durant les mois de juillet et d'août.

AILLEURS

Barbara Piccinelli, copropriétaire du Gîte Baie-Jolie (Trois Rivières), n'a pas regardé attentivement son dernier compte de taxes. Ce n'est qu'à la suite de l'appel de *La Presse* qu'elle a découvert l'existence d'une nouvelle « taxe sur immeuble non résidentiel », d'une valeur de 1254 \$. Sa réaction - semblable à celle de plusieurs de ses homologues de Québec - est sans appel. « Ils essayent de nous plumer. On travaille pour rien. De toutes façons, nous allons probablement fermer d'ici la fin de l'année. » À cause de cette charge ? « Oui, entre autres. On est vraiment fatigués de tous ces trucs », maugrée-t-elle. Un appel de *La Presse* la fera, peut-être, changer d'avis. En effet, la Ville de Trois-Rivières affirme que les gîtes ne sont pas soumis à la taxe commerciale. Comment expliquer le cas de Mme Piccinelli ? « La Ville a fait une erreur en considérant leur gîte comme un hôtel. On corrigera », certifie Jocelyn Potvin, un évaluateur de la Ville. Du côté de Montréal, on a pensé imposer une taxe commerciale vers la fin des années 1990. À l'époque, le ralentissement de l'activité touristique a achevé de convaincre les autorités municipales d'abandonner l'idée. Un règlement municipal - daté de décembre 2001 - peut rassurer les propriétaires de gîtes puisqu'il leur accorde « une subvention équivalente au montant total de la taxe d'affaires ».



MODÈLE MONTRÉ : 2006 S-TYPE R

899 \$/MOIS*
TAUX ANNUEL DE 5,9%

2006 S-TYPE

LOCATION 48 MOIS.
ACOMPTÉ DE 3789,20 \$.
ENSEMBLE MÉMORISATION
COMPRIS OU CRÉDIT
EQUIVALENT.

Taxes d'accise
et transport inclus.

ESSUIE-GLACES À DÉTECTEUR DE PLUIE. Rétroviseurs inversion jour/nuit automatique. Sièges à réglage électrique avec soutien lombaire à réglage électrique. Système de mémorisation des réglages du siège conducteur, des rétroviseurs de porte, etc. Le système de mémorisation de la JAGUAR S-TYPE. DU LUXE ET ENCORE DU LUXE SANS FRAIS SUPPLÉMENTAIRES.

LES MOTEURS DÉCARIE
8255, rue Bougainville
Montréal
(angle décarie et de la Savane)
Tél.: (514) 334-9910
www.decarie.com

JOHN SCOTTI JAGUAR
4305, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard
Tél.: (514) 725-2221
www.johnscotti.com

JAGUAR LAVAL
3475, Boul. Le Carrefour
Laval
Tél.: (450) 688-1880
Tél.: (514) 388-1880
www.jaguarlaval.com

(c)PDSF du Jaguar S Type 3.0 2006 avec groupe haut de gamme : 65 895 \$. Location au taux de 5,9 % offerte sur toutes les Jaguar S Type 2006 neuves, avec un bail d'une durée maximale de 48 mois de Jaguar Crédit à un locataire au détail admissible. Par exemple : louer une S Type 3.0 2006 neuve avec le groupe haut de gamme pour 899 \$ par mois en se basant sur un taux de location annuel de 5,9 %, un bail de 48 mois et un prix de vente de 60 295 \$. Obligation locative totale de 46 941,20 \$. Coût d'achat facultatif de 24 116,20 \$. Certaines conditions et une limite de 16 000 km par an s'appliquent. Des frais de 25 cents du km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Versement initial de 3 789,20 \$. Première mensualité et dépôt de sécurité de 950 \$ exigés. Financement au taux annuel de 5,9 % de Jaguar Crédit disponible jusqu'à 48 mois à une (e) cliente (e) au détail admissible. Les calculs précédents ne sont donnés qu'à titre d'exemple. Cette offre ne comprend pas les frais d'immatriculation, RDPRM, l'assurance, les frais administratifs ni toutes les taxes applicables. Peut requérir une commande spéciale. Peut aussi requérir de 6 à 8 semaines pour la livraison. Offre de crédit bail non cumulable avec aucune autre. Offre d'une durée limitée, qui peut être annulée à tout moment sans préavis. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Pour plus de détails, s'adresser à un concessionnaire Jaguar.

La présente annonce ne constitue ni une offre d'achat ni une sollicitation d'une offre de vente des actions ordinaires (définies ci-après). L'offre (définie ci-après) n'est présentée qu'au moyen du document d'offre (défini ci-après) et de ses modifications ou suppléments et elle s'adresse à tous les porteurs d'actions ordinaires. L'offre ne s'adresse pas aux porteurs d'actions ordinaires qui résident dans un territoire où sa présentation ou son acceptation ne serait pas conforme aux lois du territoire en question, et aucun dépôt ne sera accepté des porteurs d'actions ordinaires d'un pareil territoire ou pour leur compte. Toutefois, l'initiateur (défini ci-après) ou ses mandataires peuvent, à leur seule appréciation, prendre la mesure jugée nécessaire pour que l'offre soit présentée aux porteurs d'actions ordinaires d'un tel territoire.

AVIS DE L'OFFRE D'ACHAT AU COMPTANT

visant la totalité des actions ordinaires de

PIONEER METALS CORPORATION

en contrepartie de

0,57 \$ l'action ordinaire

de

NOVAGOLD RESOURCES INC.

L'offre susmentionnée (l'« offre ») est présentée par NovaGold Resources Inc., société constituée en vertu des lois de la Nouvelle-Écosse (l'« initiateur ») en vue de l'achat de la totalité des actions ordinaires émises et en circulation (les « actions ordinaires »), y compris les actions ordinaires qui peuvent être mises en circulation à la levée d'options ou à l'exercice d'autres droits en cours permettant d'acquérir des actions ordinaires, de Pioneer Metals Corporation (la « société »), mais à l'exclusion des actions ordinaires appartenant à l'initiateur, à un prix de 0,57 \$ l'action ordinaire en espèces, selon les modalités et sous réserve des conditions indiquées dans l'offre d'achat (l'« offre d'achat ») et la note d'information connexe (la « note d'information ») datées du 19 juin 2006 et la lettre de transmission (la « lettre de transmission ») (collectivement, le « document d'offre »).

L'offre pourra être acceptée jusqu'à 21 h, heure de Vancouver, le 25 juillet 2006 (l'« heure d'expiration »), à moins qu'elle ne soit prolongée ou retirée.

L'offre est assujettie à certaines conditions, y compris, notamment, la réception des approbations réglementaires et le dépôt en bonne et due forme, sans qu'il ne soit révoqué, à l'heure d'expiration, d'un nombre d'actions ordinaires aux termes de l'offre qui, lorsqu'elles sont ajoutées à toutes les actions ordinaires que l'initiateur et les membres de son groupe détiennent alors, représentent au moins 66 ⅔ % des actions ordinaires alors en circulation, après dilution. Chacune des conditions de l'offre figure à la rubrique 4 de l'offre d'achat, « Conditions de l'offre ». Sous réserve du droit applicable, l'initiateur se réserve le droit de retirer l'offre sans prendre livraison des actions ordinaires déposées aux termes de l'offre ni les payer, à moins que chacune des conditions de l'offre ne soit respectée ou que l'initiateur n'y renonce avant l'heure d'expiration.

L'initiateur est d'avis que, s'il fait l'acquisition de la totalité des actions ordinaires en circulation après dilution (autres que les actions ordinaires dont il est propriétaire) aux termes de l'offre, la contrepartie totale en espèces requise pour acheter ces actions ordinaires, à l'exclusion des frais de l'offre, sera d'environ 34,6 millions de dollars. Ce financement sera assuré par les fonds en caisse dont dispose l'initiateur. L'offre n'est conditionnelle à aucun arrangement d'ordre financier ni à aucune éventualité connexe.

Si, dans un délai de quatre mois après la date de l'offre, l'offre est acceptée par les porteurs d'au moins 90 % des actions ordinaires dont l'initiateur, les membres de son groupe (au sens de l'expression *affiliates* dans la loi intitulée *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique)) ou leurs prête-noms ne sont pas alors propriétaires et que l'initiateur fait l'acquisition de ces actions ordinaires déposées en réponse à l'offre, l'initiateur a l'intention de se prévaloir, dans la mesure du possible, des dispositions de l'article 300 de la loi intitulée *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique) de façon à acquérir (une « acquisition forcée ») le reste des actions ordinaires non déposées en réponse à l'offre. Si l'initiateur fait l'acquisition de moins de 90 % de ces actions ordinaires aux termes de l'offre ou s'il choisit de ne pas procéder à une acquisition forcée ou s'il ne peut par ailleurs invoquer pour une quelconque raison le droit à l'acquisition forcée, il a l'intention de faire en sorte qu'une assemblée des actionnaires soit convoquée en vue d'examiner une fusion, un arrangement prévu par la loi, un fusionnement ou un autre regroupement concernant la société et l'initiateur ou un autre membre du groupe de l'initiateur (une « opération d'acquisition ultérieure »), aux termes de laquelle l'initiateur ou une société lui succédant acquerrait la totalité des actions ordinaires non déposées en réponse à l'offre. L'initiateur a l'intention de réaliser une telle opération d'acquisition ultérieure dans les 120 jours après la date d'expiration de l'offre. En vertu de la loi intitulée *Business Corporations Act* (Colombie-Britannique), une opération d'acquisition ultérieure nécessite l'approbation d'au moins 66 ⅔ % des voix exprimées par les porteurs habiles à voter à une assemblée des porteurs dûment convoquée et tenue aux fins d'approuver l'opération en question. L'initiateur a l'intention de faire en sorte que soient exercés les droits de vote rattachés aux actions ordinaires acquises aux termes de l'offre en faveur d'une opération d'acquisition ultérieure, dans la mesure où de telles actions ordinaires comportent un droit de vote. Le moment et les détails d'une telle opération seront nécessairement assujettis à divers facteurs, y compris le nombre d'actions ordinaires acquises aux termes de l'offre. L'initiateur a actuellement l'intention de faire en sorte que la contrepartie offerte aux termes d'une opération d'acquisition ultérieure soit sous la même forme et corresponde en valeur au prix offert aux termes de l'offre.

Aux fins de l'offre, l'initiateur sera réputé avoir pris livraison des actions ordinaires dûment déposées en réponse à l'offre et dont le dépôt n'a pas été révoqué dès qu'il remettra un avis écrit ou une autre communication (confirmée par écrit par la suite) à la Compagnie Trust CIBC Mellon (le « dépositaire ») à cette fin. Selon les modalités et sous réserve des conditions de l'offre, l'initiateur paiera les actions ordinaires dûment déposées en réponse à l'offre et dont le dépôt n'a pas été révoqué en remettant au dépositaire les fonds nécessaires (par virement bancaire ou tout autre moyen que le dépositaire juge satisfaisant) devant être acheminés aux porteurs d'actions ordinaires déposants. Le dépositaire agira à titre de mandataire des personnes qui ont déposé des actions ordinaires en acceptation de l'offre afin de recevoir le paiement de l'initiateur et de le transmettre à ces personnes et, lorsque le dépositaire recevra le paiement, les personnes déposant des actions ordinaires seront réputées l'avoir également reçu. Aucun intérêt ne courra sur le prix d'achat des actions ordinaires acquises par l'initiateur ni ne sera versé par lui ou le dépositaire aux personnes qui déposent des actions ordinaires, malgré tout retard dans le paiement de ce prix. Le paiement des actions ordinaires déposées et dont l'initiateur prend livraison ne sera effectué que lorsque le dépositaire aura reçu, en temps voulu : 1) les certificats représentant ces actions ordinaires; 2) une lettre de transmission correctement remplie ou un fac-similé de celle-ci portant une signature manuscrite correctement rempli et dûment signé visant ces actions ordinaires et dont les signatures sont avalisées conformément aux instructions figurant dans la lettre de transmission; et 3) tous les autres documents requis.

Sauf si le contraire est indiqué à la rubrique 8 de l'offre d'achat, « Révocation du dépôt des actions ordinaires », tous les dépôts d'actions ordinaires aux termes de l'offre sont irrévocables. À moins que le contraire ne soit indiqué ou autorisé suivant les lois applicables, les actions ordinaires déposées en acceptation de l'offre peuvent être retirées par le porteur déposant des actions ordinaires ou en son nom :

- en tout temps pourvu que l'initiateur n'ait pas pris livraison des actions ordinaires avant que le dépositaire reçoive l'avis de révocation à l'égard de telles actions ordinaires;
- en tout temps avant l'expiration d'une période de dix jours suivant la date à laquelle l'un ou l'autre des cas suivants est survenu :
 - un avis relatif à un changement touchant les renseignements contenus dans le document d'offre, dans sa version modifiée à l'occasion, lequel, selon toute probabilité raisonnable peut influencer sur la décision d'un porteur d'actions ordinaires d'accepter ou de refuser l'offre (sauf un changement qui est indépendant de la volonté de l'initiateur ou d'un membre de son groupe) si ce changement survient A) avant l'heure d'expiration ou B) après l'heure d'expiration mais avant l'expiration de tous les droits de révocation relatifs à l'offre, ou
 - un avis de modification touchant les modalités de l'offre (sauf une modification A) ayant trait uniquement à la hausse de la contrepartie offerte en échange des actions ordinaires, si l'heure d'expiration n'est pas reportée de plus de dix jours ou B) qui ne consiste qu'en une renonciation à une condition de l'offre),

est posté, livré ou par ailleurs dûment communiqué, sous réserve de la possibilité que cette période soit écourtée ou supprimée aux termes d'ordonnances pouvant être rendues par les tribunaux ou les organismes de réglementation des valeurs mobilières compétents, et uniquement si l'initiateur n'a pas pris livraison des actions ordinaires déposées à la date de l'avis, ou

- si l'initiateur n'a pas payé les actions ordinaires dans un délai de trois jours ouvrables après en avoir pris livraison.

Le dépôt des actions ordinaires aux termes de l'offre est révoqué au moyen d'un avis de révocation présenté par l'actionnaire déposant ou pour son compte, et le dépositaire doit réellement l'avoir reçu au lieu de dépôt avant qu'il soit pris livraison de ces actions ordinaires et que leur paiement soit effectué. L'avis de révocation : 1) doit être remis de façon à ce que le dépositaire en obtienne une copie écrite ou imprimée, ce qui comprend la transmission par télécopieur; 2) doit être signé par la personne qui signe la lettre de transmission accompagnant les actions ordinaires dont le dépôt est révoqué, ou pour son compte; et 3) doit comprendre le nom de la personne, le nombre d'actions ordinaires dont le dépôt est révoqué, le nom du porteur inscrit et le numéro du certificat indiqué sur chaque certificat représentant les actions ordinaires dont le dépôt est révoqué. La signature apposée sur un avis de révocation doit être avalisée par un établissement admissible (défini dans le document d'offre) tout comme pour la lettre de transmission, sauf s'il s'agit d'actions ordinaires déposées pour le compte d'un établissement admissible. La révocation prendra effet dès la réception, par le dépositaire, de l'avis de révocation dûment rempli.

Toutes les questions quant à la validité (y compris la réception en temps voulu) et la forme des avis de révocation seront tranchées par l'initiateur, à sa seule appréciation, et sa décision sera définitive et exécutoire. Ni le dépositaire, l'initiateur ou toute autre personne ne s'engagera de donner avis de tout vice ou de toute irrégularité dans un avis de révocation, et aucune de ces personnes n'engagera sa responsabilité à défaut de ce faire.

Sous réserve des limites indiquées dans le document d'offre, l'initiateur se réserve expressément le droit, à sa seule appréciation et en tout temps et à l'occasion, pendant que l'offre peut être acceptée, de reporter l'heure d'expiration ou de modifier l'offre en remettant un avis écrit ou une autre communication (confirmée par écrit par la suite) de la prolongation ou de la modification au dépositaire, à son bureau principal de Vancouver, et en faisant en sorte que celui-ci transmette, dès que possible par la suite, une copie de cet avis à tous les porteurs des actions ordinaires dont il n'a pas été pris livraison avant la prolongation ou la modification de la façon indiquée à la rubrique 9 de l'offre d'achat, « Avis et livraison ». Dès que possible après avoir donné l'avis de prolongation ou de modification au dépositaire, l'initiateur doit annoncer publiquement la prolongation ou la modification et remettre une copie de l'avis à la Bourse de Toronto. Tout avis de prolongation ou de modification sera réputé donné et prendre effet le jour où il est livré ou autrement communiqué au dépositaire, à son bureau principal de Vancouver. Pendant une telle prolongation ou advenant une telle modification ou si un changement touche des renseignements, toutes les actions ordinaires déjà déposées, mais dont il n'a pas été pris livraison ou dont le dépôt n'a pas été révoqué, demeureront assujetties à l'offre et pourront être acceptées à des fins d'achat conformément aux modalités de l'offre, sous réserve de la rubrique 8 de l'offre d'achat, « Révocation du dépôt des actions ». Malgré les dispositions qui précèdent, mais sous réserve du droit applicable, l'initiateur ne peut prolonger l'offre si toutes les modalités et conditions de l'offre, sauf celles auxquelles il a renoncé, ont été remplies ou respectées, à moins qu'il ne prenne d'abord livraison de toutes les actions ordinaires dûment déposées en réponse à cette offre et dont le dépôt n'a pas été révoqué.

Tous les porteurs d'actions ordinaires devraient consulter leurs fiscalistes quant aux conséquences fiscales particulières de l'offre pour eux, y compris le caractère applicable et l'incidence des lois de l'impôt sur le revenu et des autres lois fiscales de toute administration fiscale locale, d'un pays, d'une province, d'un territoire ou d'un État. Pour obtenir un exposé portant sur les conséquences fiscales fédérales canadiennes importantes, y compris à l'égard d'une acquisition forcée ou d'une opération d'acquisition ultérieure, se reporter à la rubrique 17 de la note d'information, « Incidences fiscales fédérales canadiennes ».

Une demande a été présentée à la société en vue d'utiliser la liste des actionnaires de la société aux fins de diffuser le document d'offre aux porteurs d'actions ordinaires. Dès que la société acquiescera à la demande, le document d'offre et les autres documents pertinents seront transmis par la poste aux porteurs d'actions ordinaires inscrits et fournis aux courtiers, aux banques, aux sociétés de fiducie et aux personnes analogues dont les noms ou dont les noms de leur prête-nom figurent sur la liste des actionnaires de la société ou, s'il y a lieu, aux personnes qui figurent à titre de membres sur la liste des titres détenus dans un portefeuille d'une agence de compensation, afin qu'ils soient remis aux propriétaires véritables des actions ordinaires.

Les porteurs d'actions ordinaires qui déposent leurs actions ordinaires directement auprès du dépositaire ou qui utilisent les services d'un courtier démarcheur pour accepter l'offre n'auront à payer aucun courtage ni aucune commission ou, à moins d'indication contraire dans la lettre de transmission, de taxe de transfert d'actions relativement à l'achat des actions ordinaires par l'initiateur aux termes de l'offre. L'initiateur ne versera aucuns honoraires ni aucune commission à un courtier ou à toute autre personne (sauf le chef de file, les courtiers démarcheurs et le dépositaire) aux fins de solliciter des dépôts d'actions ordinaires aux termes de l'offre.

LE DOCUMENT D'OFFRE RENSERME DES RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS QUI DOIVENT ÊTRE LUS AVEC SOIN AVANT D'UNE DÉCISION CONCERNANT L'OFFRE SOIT PRISE.

Les questions, les demandes d'aide ou les demandes d'exemplaires du document d'offre et des autres documents d'offre (qui peuvent être obtenus sans frais) peuvent être adressées à l'agent d'information à son numéro et à son adresse figurant ci-après.

Il est également possible d'obtenir un exemplaire du document d'offre sur Internet à l'adresse du Système électronique de données, d'analyses et de recherche (SEDAR) à www.sedar.com.

L'agent d'information de l'offre est :

KINGSDALE SHAREHOLDER SERVICES INC.

The Exchange Tower
130 King Street West, Suite 2950, P.O. Box 361
Toronto (Ontario)
M5X 1E2

Téléphone sans frais en Amérique du Nord:
1 866 833-6977

À l'extérieur de l'Amérique du Nord, appels à frais virés
pour les banques et les courtiers: **(416) 867-2272**
Courriel: contactus@kingsdaleshareholder.com

Le dépositaire de l'offre est :

COMPAGNIE TRUST CIBC MELLON

199 Bay Street
Commerce Court West, Securities Level
Toronto (Ontario)
M5L 1G9

Téléphone : **(416) 643-5500**
Sans frais : **1 800 387-0825**

Le chef de file de l'offre est :

RBC MARCHÉS DES CAPITAUX

Au Canada

RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

200 Bay Street, 4th Floor
Toronto (Ontario)
M5J 2N7

Téléphone : **(416) 842-7728**
Sans frais : **1 866 370-5735**

Aux États-Unis

RBC Capital Markets Corporation

Two Embarcadero Center
Suite 1200
San Francisco (Californie) É.-U. 94111

Sans frais : **1 866 370-5735**

LA PRESSE AFFAIRES



PHOTO ADNAN HAJJ, REUTERS ©

Le footballeur vedette Lee Chun Soo, des Diables rouges, a compté contre le Togo. La victoire (2-1) a favorisé une hausse des taux d'intérêt sur les comptes d'épargne. Hier, les Diables rouges ont annulé contre la France (1-1).

Mondial 2006

Des victoires qui coûtent cher aux banques coréennes

AGENCE FRANCE-PRESSE

SÉOUL – Les grandes banques de Corée du Sud suivent le Mondial 2006 de football avec un intérêt tout particulier : plus les Diables rouges gagnent, plus elles perdent de l'argent.

Comptant profiter du récent engouement pour le football suscité par la coorganisation avec le Japon du Mondial 2002, nombre des plus grands instituts bancaires du pays ont offert des comptes rémunérés en fonction des résultats de l'équipe sud-coréenne.

Hana Bank, par exemple, a mis en place un nouveau produit, baptisé « Victoire pour la Corée » : si les Diables rouges arrivent en quarts de finale, l'intérêt versé sur les comptes d'épargne sera augmenté de deux points, passant de 4,6 % à 6,6 % par an. L'offre vaut pour un maximum de 30 millions de won (32 000 \$ environ).

« Nous avons vendu 15 000 *Victoire pour la Corée* en quelques jours », se souvient le porte-parole de la banque, Lee sung-gon.

Dix chanceux se verront de plus offrir une prime supplémentaire de 10 points si la Corée du Sud atteint les demi-finales. C'est justement ce qu'elle a fait en 2002. La victoire des Diables rouges, mardi dernier contre le Togo (2-1), a persuadé nombre de Coréens que cet exploit n'était pas un accident.

Tout cela va avoir un coût, mais pour M.

Lee, il s'agit d'argent bien dépensé. « Cela ne nous dérange pas d'offrir des intérêts supplémentaires si la Corée du Sud réussit... Nous espérons vraiment que la Corée du Sud va bien se placer. Dans ce cas, les 15 000 clients qui recevront des primes vont se souvenir pour toujours de Hana Bank et cela augmentera leur fidélité », assure-t-il.

Woori Bank offre quant à elle des comptes d'épargne dont le taux d'intérêt varie en fonction du nombre de buts marqués par la vedette des Diables rouges, Park Ji-Sung.

À chacun de ses buts, la banque versera 0,2 point supplémentaire qui viendra s'ajouter aux 3,8 % de taux de rémunération annuel normal. Un plafond a cependant été fixé à 0,6 point de prime.

« Ces produits sont très populaires, grâce à l'engouement du public pour la Coupe du monde », explique un responsable de la Woori Bank.

Korea Exchange Bank (KEB) offrira une prime de deux à 10 points pour la moitié des fonds épargnés par ses clients, en fonction des résultats de l'équipe nationale. L'institut versera de plus un bonus d'un point sur les intérêts versés à 200 épargnants si Lee Young-Pyo, autre buteur vedette, marque un but.

« Ils en profitent mais nous aussi, car on a plus de clients », lance un responsable de KEB.

Les États-Unis acceptent une monnaie asiatique commune

AGENCE FRANCE-PRESSE

TOKYO – Les États-Unis se sont dits prêts ce week-end à accepter la création d'une monnaie commune asiatique, ne la considérant pas comme une devise rivale du dollar, après avoir longtemps manifesté leur opposition. « Nous observons avec intérêt les propositions de coopération monétaire asiatique, même si les énormes différences entre économies asiatiques laissent présager qu'une monnaie commune sera difficile à établir pendant un bon moment », a expliqué le sous-secrétaire américain au Trésor, chargé des affaires internationales, Tim Adams.

M. Adams a cependant souligné que certaines initiatives régionales « lui donnaient matière à inquiétude ».

Le responsable américain a fait ces déclarations lors d'une réunion à huis clos organisée dans le cadre du Forum économique mondial (WEF) sur l'intégration de l'Asie de l'Est à Tokyo. Le Japon et la Banque de développement asiatique (BAD) soutiennent la mise en place d'une monnaie commune, l'ACU (unité monétaire asiatique), équivalent asiatique de l'ECU européen (unité monétaire européenne), ancêtre de l'euro.

M. Adams a estimé qu'il y avait eu « quelque malentendu » concernant l'opposition des Américains à la création d'une monnaie

commune asiatique. « Nous ne considérons pas l'ACU comme un concurrent du dollar, pas plus que nous jugeons les indicateurs de référence JP Morgan comme un concurrent du dollar », a ironisé le sous-secrétaire américain au Trésor.

Les États-Unis s'étaient pourtant vivement opposés à un projet de création de fonds monétaire asiatique, soutenu par le Japon, au moment de la crise financière asiatique en 1997.

Ce projet a été relancé en 2000 par « l'initiative de Chiang Mai », accord signé en Thaïlande par les dix pays membres de l'Association des nations du sud-est asiatique (ASEAN) auxquels se sont joints le Japon, la Corée du Sud et la Chine (ASEAN + 3).

Washington reste toutefois très prudent devant cette initiative.

« En un sens, (les propos) de M. Adams marquent une inflexion dans la position américaine. Mais en réalité, une intégration monétaire asiatique n'arrivera pas de sitôt », a commenté un économiste de l'Institut de recherches économique Daiwa, Yuji Kameoka. Rares sont en effet ceux qui croient à la création rapide d'une monnaie commune : aux fortes disparités économiques et sociales entre les États de la région, s'ajoutent de graves tensions diplomatiques entre le Japon, la Chine et la Corée du Sud.

ÉDITORIAL

Le passeport obligé



mboisver@lapresse.ca MICHÈLE BOISVERT

Dans le cadre d'un discours qu'il prononce aujourd'hui devant les membres de la chambre de commerce d'Halifax, le ministre canadien des Finances abordera la question de la réglementation des valeurs mobilières au Canada.

Ce ne serait pas la première fois que le ministre Flaherty lance un tel appel. Il a déjà fait part de sa préférence pour une commission unique, en avril dernier, alors qu'il s'adressait aux membres de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

En faisant à ce point la promotion de l'établissement d'un organisme unique, le ministre Flaherty fait ni plus ni moins de la provocation. Il fait fi du point de vue des provinces qui toutes, à l'exception de l'Ontario, refusent l'idée d'une commission nationale.

Si Jim Flaherty était vraiment sérieux lorsqu'il se dit préoccupé par la qualité et l'efficacité de la réglementation des valeurs mobilières au Canada, il ferait plutôt pression sur l'Ontario pour qu'elle se joigne aux autres provinces qui travaillent depuis deux ans à la mise en place du régime de passeport.

entente de réciprocité où entreprises et courtiers ont accès à toutes les provinces et territoires participants, en ne faisant affaire qu'avec leur autorité provinciale en valeurs mobilières. Après s'être ralliée à cette idée, l'Ontario a fait volte-face en 2004 et milite depuis pour une commission unique.

Même le groupe Crawford, un comité mandaté par l'Ontario pour recommander un modèle d'organisme unique, reconnaît les progrès réalisés depuis l'adoption du régime de passeport. Dans le rapport que vient de publier ce groupe, les participants du marché des capitaux saluent comme une évolution nécessaire ce régime instauré par les provinces et incitent même l'Ontario à y participer.

Dans un communiqué diffusé la semaine dernière, le conseil des ministres responsables de la réglementation des valeurs mobilières a réaffirmé son engagement envers le régime de passeport comme moyen de réduire les obstacles entre les compétences et d'améliorer l'efficacité des marchés financiers à l'échelle nationale.

La seule façon de sortir de l'impasse dans laquelle se trouvent actuellement les discussions entourant la réglementation des valeurs mobilières au Canada est de convaincre l'Ontario de se joindre de bonne foi aux travaux d'harmonisation en cours.

LA BOÎTE AUX LETTRES

Messages de peur

Cela fait plus d'un siècle que le Québec produit de l'électricité en utilisant la puissance hydraulique et il n'y a jamais eu de catastrophe écologique. Alors pourquoi y en aurait-il maintenant avec les nouveaux projets ? Une des rivières parmi les plus utilisées pour produire de l'hydroélectricité est la rivière Saint-Maurice et c'est aussi une des rivières les plus utilisées au plan récréotouristique.

Michel Dubeau

Un faux discours

On veut développer l'économie... Mais l'économie de qui, vraiment ? Voulez-vous me faire croire que, parce qu'Hydro-Québec et les petites centrales privées vont augmenter leur capacité de production, le Québec sera plus riche ? C'est beau dire qu'Hydro est une société d'État, mais ses récentes décisions administratives n'ont en rien allégé le fardeau fiscal du contribuable moyen.

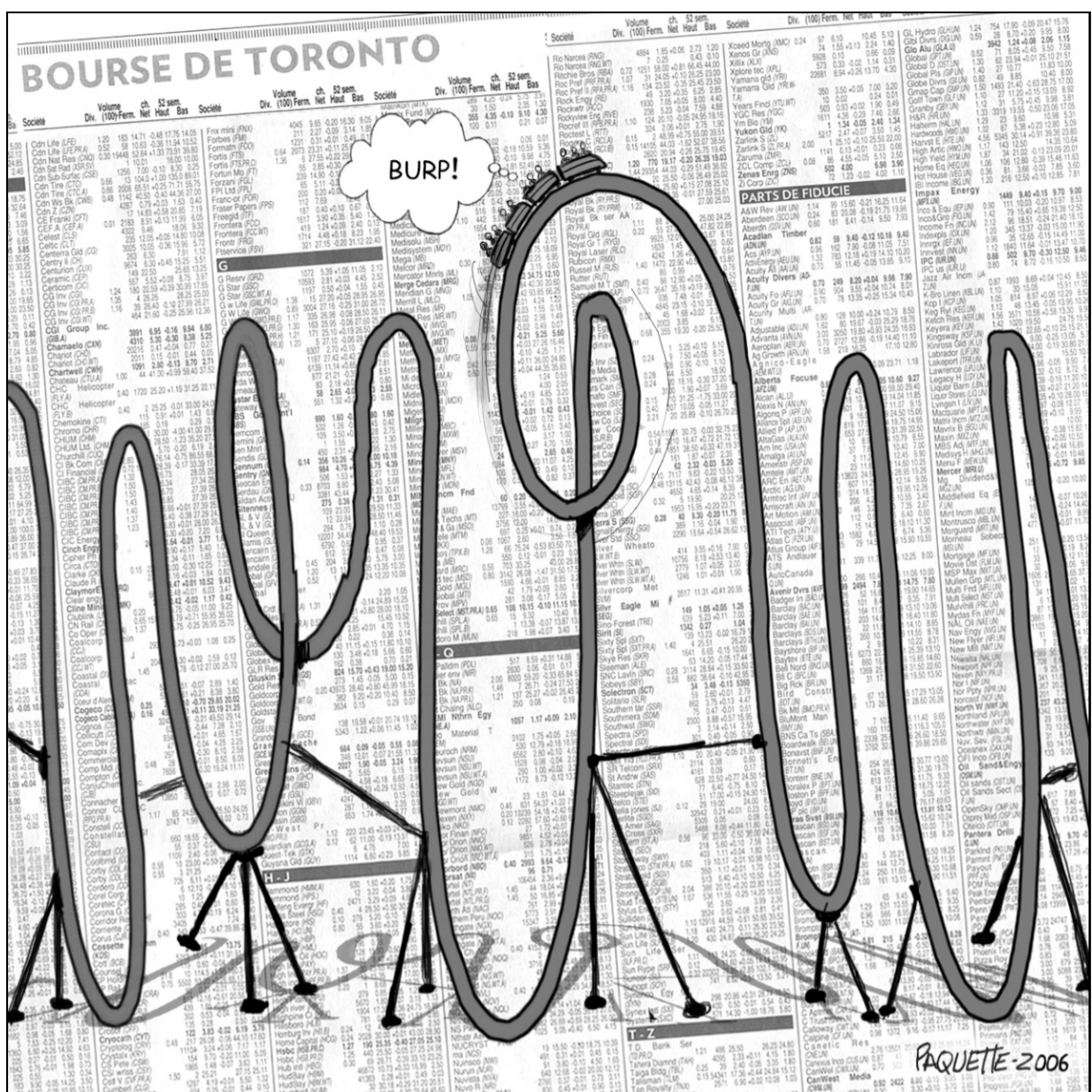
sens de l'homme d'affaires qui s'enrichit au détriment de la société qui l'entoure. Et vendre notre électricité ? Ben oui... Détruisons nos écosystèmes pour permettre à nos voisins de surconsommer ! Ensuite, nous payerons une facture environnementale qui dépassera de loin le profit qu'auront fait quelques individus privilégiés ! Une belle façon de financer l'achat prématuré de notre cerceuil !

Pascal Lapierre

Enfin la liberté !

Me voici libre. J'ai investi 300 \$ dans une bicyclette pour éviter l'usage de ma Toyota Echo. Je prévois rentrer dans mes frais en cinq mois. Je fais ainsi ma contribution pour Kyoto et contre le smog. J'arrête d'enrichir les Albertains, les gouvernements qui ne savent point utiliser intelligemment l'argent de nos taxes, et les terroristes qui se font financer par les États pétroliers soucieux d'éviter les attentats.

Francis Déry Montréal



Serge Paquette, collaboration spéciale

OPINION

Décevant!

Les entreprises québécoises investissent moins qu'ailleurs au Canada en machinerie et équipements

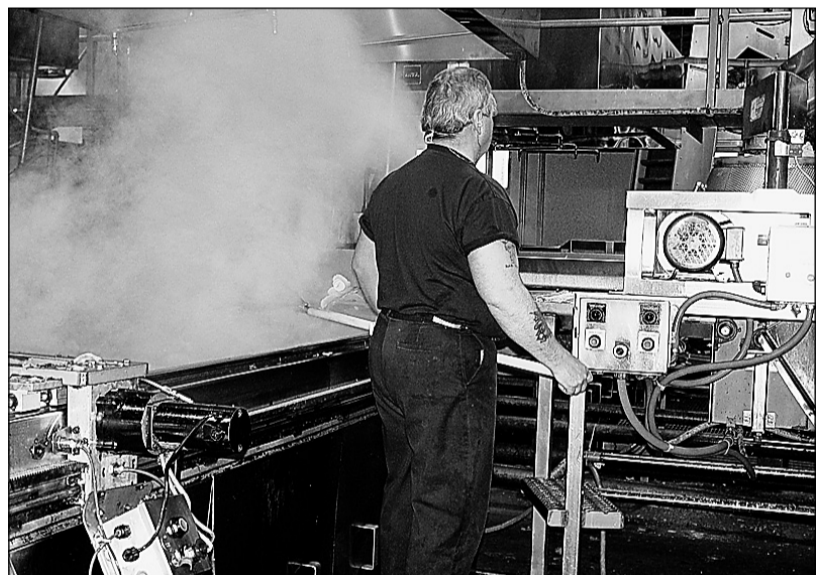
BILL ROBSON ET DANIELLE GOLDFARB

Bill Robson est vice-président principal et directeur de recherche à l'Institut C.D. Howe. Danielle Goldfarb est analyste de politique principale à l'Institut. Leur étude Canadian Workers Need Better Tools : Rating Canada's Performance in the Global Investment Race est en ligne à www.cdhowe.org.

Statistique Canada a récemment annoncé que les entreprises, gouvernements et institutions du Québec ont investi 1 % de plus en matériel et équipement en 2005 qu'en 2004, et vont investir 1 % de plus encore cette année.

À première vue, il s'agit d'une bonne nouvelle. Les nouvelles structures, machines et équipements donnent aux travailleurs québécois la capacité de produire davantage de biens et services de meilleure qualité, et font augmenter les salaires. De plus, l'investissement supplémentaire fait augmenter la productivité et la prospérité et même les revenus d'impôts qui permettent de payer pour des biens et services publics de meilleure qualité.

La province fait concurrence aux autres provinces, aux États-Unis et aux autres pays développés pour attirer l'investissement domestique et étranger. De nos jours les marchés émergents tentent aussi d'attirer l'investissement en offrant des conditions attrayantes. L'attrait du Québec est faible dans cette compétition internationale.



Le travailleur typique au Québec recevra, cette année, 7000 \$ de moins en nouveau matériel que son homologue aux États-Unis.

Le contraste est pire si on compare le Québec seulement à ses voisins nord-américains. À la fin des années 90, le Québec recevait 1,43 \$ pour chaque 100 \$ investis en structures et en équipement en Amérique du Nord. En 2006, la part du Québec se situe à 1,03 \$.

La portée de ces chiffres pour le niveau de vie des Québécois devient plus clair lorsqu'on examine l'investissement par travailleur. Le travailleur moyen dans l'OCDE bénéficiera de 11 200 \$ de nouveaux investissements en structures et équipements en 2006, le travailleur moyen aux États-Unis, 13 000 \$. Le travailleur canadien moyen, cependant, bénéficiera de seulement 9 800 \$ de nouvel investissement, et le travailleur moyen Québécois de seulement 6 100 \$.

Pourquoi ?

Pourquoi la performance du Québec en investissement est-elle si mauvaise ? Bien sûr, le Québec ne peut contrôler tous les facteurs. La forte demande chinoise pour les ressources, par exemple, a fait augmenter leurs prix comparativement aux biens manufacturés que le Québec produit davantage.

Mais les leaders québécois ne doivent pas conclure que le faible niveau d'investissement au Québec est inévitable. Les entreprises décident où investir

en tenant compte d'une multitude de facteurs. Un pays avec une géographie favorable, par exemple, peut perdre des investissements si d'autres facteurs tels la formation de sa main d'oeuvre, la qualité des infrastructures, la réglementation, les impôts et le marché du travail ne sont pas favorables.

Le Québec et le reste du Canada disposent d'une main d'oeuvre bien éduquée et compétente. Cependant, différentes politiques fédérales et provinciales continuent de restreindre le mouvement des travailleurs, nuisant ainsi au climat pour l'investissement. La réglementation dans certains secteurs nuit aussi à l'investissement et à l'innovation, sans compter le fait que le Québec a un taux d'impôt effectif sur l'investissement qui est parmi les plus élevés dans le monde.

Les travailleurs québécois ont besoin de plus d'investissements en structures, matériel, machinerie et équipement de façon à augmenter leur niveau de vie à long-terme et la prospérité dans la province. Leurs homologues dans d'autres parties du Canada, de l'Amérique du Nord et autour du monde bénéficient de niveaux d'investissement beaucoup plus élevés qui promettent des niveaux de vie plus hauts dans l'avenir. Les citoyens du Québec méritent la même chose.

QU'EN PENSEZ-VOUS ? forum@lapresse.ca



Arcelor risque de voir s'effondrer un pan entier de sa défense anti-Mittal

AGENCE FRANCE-PRESSE

PARIS — Le sidérurgiste Arcelor risque de voir s'effondrer un pan entier de sa défense anti-Mittal, des actionnaires étant en passe de faire échec à une opération de rachat d'actions qui reviendrait, selon eux, à donner le contrôle du groupe européen au russe Severstal.

Le numéro deux mondial de l'acier, convoité par le numéro un Mittal Steel, pourrait revenir sur son projet d'offre publique de rachat d'actions (OPRA), à cause de la fronde d'actionnaires hostiles au mariage russo-européen Severstal-Arcelor, ont indiqué à l'AFP des sources proches du sidérurgiste.

Samedi, le quotidien *Le Figaro* s'avancait même sur un report sine die de l'assemblée générale extraordinaire d'Arcelor le 21 juin à Luxembourg censée entériner cette OPRA.

Mais cette AGE devrait être formellement « maintenue », même si la résolution sur cette OPRA pour-

rait effectivement être remise en cause, ont précisé ces sources.

Il suffit d'un tiers des actionnaires présents lors de l'assemblée pour repousser ce projet d'OPRA, prévu depuis des semaines.

Il s'agit d'un rachat massif de quelque 148 millions d'actions (puis leur annulation) à 44 euros par titre Arcelor, soit la distribution aux actionnaires d'un magot de 6,5 milliards d'euros.

Une offre bien supérieure au cours actuel de 34 euros. Les assemblées d'Arcelor attirées en général entre 35 % et 50 % de l'actionariat. Il suffit donc de 12 % à 17 % de la totalité du capital du groupe pour voter contre l'OPRA.

D'après une source proche du dossier, Arcelor « a une idée assez claire depuis le milieu de la semaine » de la part d'actionnaires décidés à faire échec à ce projet.

Prenant les devants, son patron Guy Dollé a prévenu ce week-end dans l'hebdomadaire *Investir* qu'en cas de vote négatif mercredi, son

groupe pourrait « procéder à des rachats d'actions en Bourse ou à une distribution exceptionnelle de dividende » pour gâter ses actionnaires.

Alléchés par le principe

À l'origine, les actionnaires étaient alléchés par le principe de l'OPRA. De fait, le dispositif a été imaginé pour leur faire cadeau de 6,5 milliards d'euros, histoire de les convaincre de ne pas apporter leurs titres à l'offre d'achat hostile de Mittal Steel sur Arcelor lancée mi-mai pour 25,8 milliards d'euros.

Mais des petits actionnaires sont depuis quelques semaines « ulcérés » par ce rachat de titres qui revient, selon eux, à transférer le contrôle d'Arcelor au sidérurgiste russe Severstal. L'alliance avec le groupe du milliardaire russe Alexeï Mordachov remonte à la fin mai. Selon le contrat de mariage, le russe doit prendre une part initiale de 32,2 % d'Arcelor puis 37,5 % après l'OPRA. Cette fusion est destinée à barrer la route à Mittal Steel.

Des actionnaires minoritaires ont d'ores et déjà choisi la semaine dernière de voter « non » à l'OPRA. Parmi eux, l'homme d'affaires franco-polonais Romain Zaleski qui détient 5 % d'Arcelor. Première raison invoquée : l'OPRA déboucherait sur la prise de contrôle d'Arcelor par Severstal sans même que le Russe ne lance une OPA en bonne et due forme. Même son de cloche du côté de l'Association française de défense des actionnaires minoritaires (Adam) de Colette Neuville, opposée à une opération qui ferait grimper mécaniquement la part de Severstal à plus du tiers du capital d'Arcelor. « Bien sûr que je voterai contre. La société va distribuer l'argent aux actionnaires avec pour effet de faire passer le contrôle d'Arcelor à Severstal », avait déclaré à l'AFP M^{me} Neuville. Elle se dit porteuse des titres de 2,5 % d'actionnaires d'Arcelor.

« La probabilité d'un rejet de l'OPRA est loin d'être nulle », avait-elle estimé.

Des initiés rajustent leur tir



MICHEL GIRARD

TRANSACTIONS D'INITIÉS

Un administrateur de la Corporation Financière Power a investi 442 000 \$ dans l'acquisition d'un bloc de 14 000 actions de la société. Il s'agit de Jon Brian Aune. Les actions ont été achetées le 10 mai dernier sur le marché, au prix de 31,57 \$ pièce.

D'autre part, son collègue du conseil d'administration de la Financière Power, Jerry Edgar Nickerson, a décidé, quant à lui, de liquider les 4570 actions qu'il détenait. Il les a cédées le 9 juin dernier, au prix de 31,25 \$.

L'action de Corporation Financière Power (PWF) a fermé vendredi à 31,30 \$.

EXPLORATION AZIMUT (AZM : 1,95 \$)

L'homme d'affaires Dennis Wood semble avoir grandement confiance dans l'avenir de la petite société d'exploration aurifère Azimut, dont il est un des membres du conseil d'administration. Il vient en effet d'investir de ses poches la somme de 38 000 \$ pour acheter sur le marché un petit bloc additionnel de 20 000 actions d'Azimut. Il a acquis ces actions au prix de 1,90 \$. Cette acquisition porte son solde d'actions d'Exploration Azimut à 145 000.

CANAM (CAM.A : 10,05 \$)

Normand Morin, du conseil d'administration de Groupe Canam, a fait l'acquisition d'un lot additionnel de 2100 actions. Il a déboursé la somme de 10,38 \$ l'action pour augmenter sa position dans Canam. M. Morin détient maintenant un solde de 5000 actions de Groupe Canam.

HÉROUX-DEVTEK (HRX : 4,75 \$)

Un des dirigeants de la compagnie Héroux-Devtek, Jean-François Boursier, a augmenté un peu sa position dans la société. Le 9 juin dernier, M. Boursier achetait un lot de 1000 actions supplémentaires. Il les a payées 4,85 \$. Cet achat lui procure maintenant un solde de 4200 actions de la société Héroux-Devtek, une compagnie spécialisée dans le secteur aérospatial.

VIRGINIA (VGQ : 3,60 \$)

André Gaumond, le grand patron de la société d'exploration Virginia, a décidé de soutenir son titre lors de la débandade boursière de mardi dernier. Il a acheté un bloc de 10 000 actions, au prix de 3,40 \$. Avec cette acquisition, M. Gaumond voit son solde d'actions de Virginia passer à 547 657. Mines Virginia est la nouvelle société d'exploration minière que M. Gaumond a créée après avoir cédé à Goldcorp la prometteuse propriété aurifère Léonore, de Mines d'or Virginia.

NDLR : Les actionnaires détenant une position privilégiée dans une entreprise inscrite en Bourse, comme les dirigeants, les administrateurs et les principaux actionnaires, doivent signaler leurs transactions d'achat et de vente à l'Autorité des marchés financiers. Cette dernière en fait état par la suite dans son bulletin hebdomadaire.

Vous avez besoin d'un téléphone, du courriel ou d'Internet ou encore des trois?

Il existe un grand nombre de solutions de courriel sans fil. Avec les dernières innovations et les nouvelles options dans le monde de la technologie mobile, c'est tout naturel de vouloir un appareil qui peut tout faire et bien le faire. Tel que la synchronisation du courriel et du calendrier, un appareil multifonctionnel complet, avec une gamme d'applications conçues pour intégrer vos communications sans fil parfaitement avec votre style de travail! Après tout, ce sont des appareils que nous avons avec nous au quotidien. Dotez votre entreprise d'une solution adéquate. C'est le temps de choisir un téléphone Treo.



Procurez-vous dès aujourd'hui un téléphone intelligent Treo^{MC} 650 de Bell à 99\$.*
Pour en savoir plus, composez le 866-838-4115 ou rendez-vous à l'adresse
www.bureaumobile.ca/treo



LAPRESSEAFFAIRES.COM

Abonnez-vous au site de nouvelles financières et économiques le plus consulté au Québec. C'EST GRATUIT

CHEMIN DE FER CANADIEN PACIFIQUE LIMITÉE

AVIS DE DIVIDENDE

Avis est par les présentes donné que le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de dix-huit cents et trois quarts (0,1875 \$) canadiens par action sur les actions ordinaires en circulation, payable le 31 juillet 2006 aux porteurs inscrits à la fermeture des registres le 30 juin 2006.

Par ordre du conseil

Don Barnhardt
Secrétaire général

Calgary (Alberta), le 5 Mai 2006

*Des services de transmission de données sans fil sont nécessaires pour utiliser les fonctions liées au courriel et à Internet. Des frais supplémentaires s'appliquent. Image à l'écran fictive. Services et options offerts avec les appareils compatibles. *Prix/offre(s) et options sujets à changements sans préavis. Taxes en sus. L'offre prend fin le 29 juin 2006. Offre réservée aux activations de tout forfait voix et d'un forfait courriel sans fil et Internet pour appareils Treo à au moins 40 \$ par mois avec un engagement de 3 ans. ©2006 Palm, Inc. Tous droits réservés. Palm et Treo font partie des marques de commerce ou des marques déposées détenues par Palm, Inc. ou utilisées par celle-ci en vertu d'une licence. Les autres marques appartiennent à leur détenteur respectif.