

LA PRESSE



FRANCIS VAILLES
DE L'AIR PUR
ET DE BONS EMPLOIS
PAGE 4



RENAUD-BRAY
LE CONFLIT AVEC
DIMEDIA SE RÈGLE
PAGE 5

AFFAIRES

GRANDE ENTREVUE
FRANCHIR LE CAP DU MILLIARD
PAGE 8



Jean Bélanger,
président de
Premier Tech

↓ S&P TSX
15 200,76
-2,85 (-0,02%)

↓ S&P 500
2126,06
-4,76 (-0,22%)

↓ DOW JONES
18 232,02
-53,72 (-0,29%)

↓ PÉTROLE
59,72 \$US
-1,00 \$US (-1,65%)

↓ DOLLAR
81,29 €US
-0,62 €US



CAISSE DE DÉPÔT ET PLACEMENT

LES 50 ANS

D'UN JOYAU QUÉBÉCOIS

Pur produit de la Révolution tranquille et joyau de l'avoir collectif des Québécois au même titre qu'Hydro-Québec, la Caisse de dépôt et placement fête ses 50 ans. La quinquagénaire a-t-elle bien vieilli? L'occasion est toute désignée d'en discuter avec ses présidents successifs, les Campeau, Scraire, Rousseau, Guay, Perreault et Sabia.

À LIRE EN PAGES 2 ET 3

PHOTO MARTIN CHAMBERLAND, LA PRESSE



Donner
au
Chânon,
c'est
donner
aux
femmes.

LE MAGASIN
du CHÂNON

4375, boul. St-Laurent

LA PRESSE AFFAIRES

LA CAISSE DE DÉPÔT
ET PLACEMENT DU QUÉBECDE LA RUE
McGILL AU PORT
DE BRISBANE

- ▶ Actif net des déposants : 225,9 milliards
- ▶ Rendement annualisé depuis 1966 : 8,5 %
- ▶ 21^e rang des grands gestionnaires de fonds dans le monde
- ▶ 2^e caisse de retraite en importance au Canada, derrière le Régime de pensions du Canada
- ▶ Actionnaire de 3300 entreprises
- ▶ Au 8^e rang des investisseurs immobiliers du monde



ANDRÉ DUBUC

L'histoire de la Caisse de dépôt et placement du Québec commence bien modestement en janvier 1966 dans un local de la rue McGill, dans le Vieux-Montréal, raconte Mario Pelletier dans son ouvrage sur l'institution québécoise (*La Caisse dans tous ses états*, 2009). Son président et seul employé Claude Prieur a comme unique outil un stylo emprunté au premier ministre Jean Lesage.

Qui aurait pu imaginer que l'institution, conçue pour redonner aux Québécois le contrôle sur leur économie tout en finançant les retraites des travailleurs, allait s'émanciper au point de devenir un jour propriétaire de l'aéroport Heathrow de Londres et du port de Brisbane en Australie ?

« La Caisse est un joyau, dit Guy Savard, conseiller spécial au bureau de Montréal des avocats Osler et ancien président et chef de l'exploitation de la Caisse de dépôt, au début des années 90. Tout le monde connaît la Caisse sur les marchés internationaux, dit le banquier d'affaires. Ça donne au Québec une image internationale incroyable sans commune mesure avec la taille de sa population. »

Le virage des actions

Dès ses débuts, cette caisse centrale de l'avoir collectif des Québécois prouve son utilité en stabilisant le marché de la dette publique dans une période marquée par des troubles sociaux et la montée du nationalisme.

L'institution rachète massivement les émissions d'obligations, souvent à bon prix.

« La Caisse a permis au gouvernement et à Hydro-Québec de ne pas être à genoux devant les banques canadiennes et américaines », dit Jean Campeau, qui a été aux premières loges en tant que directeur de la gestion de la dette publique, puis sous-ministre adjoint au financement.

Le gestionnaire investit aussi très tôt dans les gazelles de l'époque. Le premier investissement dans l'ancêtre de Vidéotron, Câblevision Nationale, date de 1971, celui dans Bombardier, de 1972.

Le ton est donné. La société d'État sera interventionniste, en particulier pendant le règne de 10 ans de Jean Campeau à compter de 1980. Investi à 90 % en titres à revenu fixe, le nouveau maître à bord commande le rééquilibrage du portefeuille en faveur d'actions d'entreprises.

« On a changé la Caisse en voulant répondre à un besoin, en trouvant des façons d'appuyer l'entrepreneuriat au Québec avec des véhicules privés d'intervention, se souvient Daniel Paillé, ex-politicien qui occupait à l'époque le poste de vice-président à la participation. Ça a été une époque fantastique de contacts avec tout ce qui bougeait au Québec. »

Le bas de laine des Québécois prend le contrôle des Gaz Métro, Domtar, Noranda et accompagne dans leur croissance les Vidéotron, Canam Manac, Télésystème, Québecor... L'institution omniprésente dérange l'ordre établi.

La montée des francophones

Grâce à leur institution, les Québécois ont désormais accès à de belles carrières en finance et en

immobilier, notamment. « La plupart de l'immobilier commercial important était détenu par des firmes de Toronto ou des grandes familles montréalaises qui n'étaient pas francophones », témoigne Fernand Perreault, qui a été président de SITQ (devenue Ivanhoé Cambridge) de 1987 à 1995, puis de Groupe Immobilier Caisse. Sous sa direction, la Caisse devient le principal propriétaire au centre-ville de Montréal et s'insère parmi les 10 plus grands investisseurs immobiliers de la planète.

Sous la présidence de Jean-Claude Scraire, à compter de 1995, la Caisse adopte une approche sectorielle en multipliant les filiales. En 1999, la société prend une participation dans l'autoroute 407, à Toronto. Le président fait construire le nouveau siège social dans la controverse. La beauté du nouveau quartier général réduit ses détracteurs au silence.

Le parcours spectaculaire de l'institution – l'actif net des déposants a été multiplié par 200 depuis 1970 – inspire ses pairs. Chez PSP, gestionnaire de la caisse de retraite des fonctionnaires fédéraux, créée en 1999 à Montréal, les trois premiers présidents – Adel Sarwat, Gordon Fyfe et André Bourbonnais – sont tous d'anciens de la Caisse de dépôt et placement.

Que l'on ne s'y trompe pas, son histoire est parsemée de ratés – Brascade, les supermarchés Steinberg, Domtar, Télésystème et Montréal Mode – et de rendez-vous manqués. « La vente de Proviso, c'est déplorables », dit Jean Campeau, encore dépité aujourd'hui. Tout interventionniste qu'il soit, le fiduciaire des avoirs des déposants n'a pas pu empêcher non plus la transformation de la Bourse de Montréal en une succursale de Toronto.

Toujours nécessaire

Ce qui amène une question : la Caisse, avec son double mandat, est-elle toujours pertinente 50 ans plus tard ?

Sous Michael Sabia, la caisse de retraite des travailleurs québécois est intervenue dans SNC-Lavalin, Rona et le Cirque du Soleil. « La Caisse est un vrai instrument du gouvernement pour faire du développement économique avec une préoccupation de rendement », tranche le professeur Luc Bernier, de l'École nationale d'administration publique.

À ce propos, son rendement annualisé s'élève à 8,5 % depuis ses débuts. Pour la période contemporaine, la performance est plus équivoque. Avec un rendement annuel de 6,49 % sur 10 ans, la Caisse ne parvient pas à battre son indice de référence, une sous-performance de 50 points de base. Les pertes de 40 milliards de 2008 continuent de faire mal.

Très critique d'Henri-Paul Rousseau dans son ouvrage, l'historien Mario Pelletier n'en démord pas. « Aujourd'hui, la Caisse serait au moins à 500 milliards d'actif si on n'avait pas eu l'épisode de Rousseau », soutient-il.

Le président actuel trouve toutefois grâce à ses yeux, pour l'instant du moins. « Contrairement aux présidents Cazavan, Campeau, Scraire et Rousseau, M. Sabia n'a pas traversé de crise économique », fait-il remarquer.

Le principal intéressé se prépare discrètement à l'inéluctable. « Nous essayons de bâtir une entreprise capable de résister à la tempête », confie Michael Sabia en entrevue. Comme un capitaine menant son navire à bon port. Le premier président de la Caisse, Claude Prieur, ex-brigadier général de l'armée, serait satisfait de ce que son organisation est devenue.

« Nous sommes capables de contrôler notre destin »

La Caisse de dépôt et placement a toujours un rôle à jouer dans l'ascension des Québécois à des postes-clés de l'économie 50 ans après sa création, croit son président Michael Sabia. Extraits d'entrevue.

ANDRÉ DUBUC

Quelle est la plus grande réalisation de la Caisse en 50 ans d'histoire ?

C'est la décision de faire nos investissements nous-mêmes, alors qu'aux États-Unis, par exemple, le modèle d'affaires est de sous-traiter à des gestionnaires externes. Ce modèle de la Caisse nous a donné la capacité de bâtir une institution hautement compétente et nous a donné un avantage comparatif parce que notre succès ne dépend pas des décisions des autres. Nous sommes capables de contrôler notre destin.

À une certaine époque, la Caisse a joué un rôle dans l'ascension des francophones dans des postes de décision. Quel rôle doit encore jouer la Caisse à ce chapitre en 2015 ?

J'ai tout le respect du monde pour Lesage et Parizeau, des gens qui ont développé l'idée de cette institution. La Caisse a été parmi les premières institutions du genre, il y a 50 ans. À l'époque, la Caisse a contribué de façon importante au développement d'une classe financière francophone qui a été un élément indispensable de la Révolution tranquille. Ce rôle reste important. Maintenant, nous offrons l'occasion aux jeunes Québécois de développer une carrière en finance à l'international. Nous sommes en mesure d'offrir un accès à plusieurs pays dans le monde, étant donné notre présence de plus en plus mondiale.

Que peut-on souhaiter à la Caisse pour les 50 prochaines années ?

On doit bâtir une organisation qui saura institutionnaliser un niveau de rigueur, d'ambition et de discipline pour faire de la Caisse une institution gagnante. Par exemple, la Caisse doit pouvoir former à l'interne ses prochains leaders. La Caisse doit ensuite devenir une institution véritablement mondiale. Chercher les meilleures transactions où qu'elles se trouvent dans le monde. Ce sera une autre façon pour la Caisse de contribuer à l'avenir du Québec. Si la Caisse est présente à travers le monde, le Québec devient présent à travers le monde.

LA PRESSE AFFAIRES

LA CAISSE VUE PAR SES PRÉSIDENTS

DIX FAITS MARQUANTS D'UN DEMI-SIÈCLE MOUVEMENTÉ

ÉVOLUTION DE L'ACTIF NET

(au 31 décembre, en milliards de dollars)

1965	0,0
1966	0,2
1967	0,4
1968	0,7
1969	1,0
1970	1,3
1971	1,7
1972	2,2
1973	2,6
1974	3,2
1975	4,1
1976	4,9
1977	6,0
1978	7,9
1979	9,2
1980	10,9
1981	11,4
1982	16,0
1983	18,0
1984	20,1
1985	22,4
1986	24,9
1987	27,3
1988	29,9
1989	33,3
1990	35,7
1991	38,1
1992	41,3
1993	47,1
1994	45,3
1995	51,4
1996	57,4
1997	64,1
1998	69,0
1999	81,5
2000	88,3
2001	85,3
2002	77,7
2003	89,4
2004	102,4
2005	122,2
2006	143,5
2007	155,4
2008	120,1
2009	131,6
2010	151,7
2011	159,0
2012	176,2
2013	200,2
2014	225,9
2015	-

1965

La Loi sur la Caisse de dépôt et placement du Québec est adoptée le 15 juillet. En Chambre, le premier ministre Jean Lesage déclare que la Caisse est « l'instrument financier le plus important et le plus puissant que l'on ait eu jusqu'ici au Québec ». Il ne se trompera pas.

1967

Achat de Couvrette et Provost, entreprise qui, en fusionnant avec Denault et Lamontagne en 1969, formera la base de l'empire Provigo, dans lequel la Caisse sera active pendant près de 30 ans. Très tôt dans son histoire, la Caisse intervient pour créer et soutenir la croissance des fleurons de l'économie.

1978

La Caisse déploie sa puissance financière pour reconquérir des pans de l'économie québécoise. Elle devient le premier actionnaire de la société papetière Domtar, symbole du capitalisme anglo-canadien très présent dans la province, en rachetant un bloc d'actions valant plus de 75 millions.

1980

Entrée en fonction de Jean Campeau à la tête de l'institution le 1^{er} mars. La Caisse procède à un rééquilibrage de son portefeuille à la faveur des actions. Une décision qui dopera le rendement des déposants dans les années qui suivent tout en lui permettant de contrôler les leviers de son économie. L'institution rapatrie au Québec la propriété du distributeur gazier Gaz Métropolitain en décembre de la même année.

1982

La Caisse bouscule l'establishment canadien anglais. Le 2 novembre, le gouvernement fédéral dépose un projet de loi interdisant à des agences de gouvernements provinciaux de détenir plus de 10 % d'une entreprise de transport national, en l'occurrence le Canadien Pacifique qui se trouve dans la ligne de mire de Paul Desmarais. Le projet de loi meurt au feuilleton, tout comme sa seconde mouture qui a suivi en novembre 1983. À l'étroit au pays, la Caisse commence sa diversification à l'international.

1989

Le 22 août, la Caisse met le grappin sur Ivanhoé, le convoité portefeuille immobilier des supermarchés Steinberg. Dirigée par Michel Gaucher, la chaîne d'épicerie créée en 1916 ne survivra pas quatre ans. L'histoire d'Ivanhoé (renommée Ivanhoé Cambridge) reste bien vivante, la Caisse étant devenue depuis l'un des 10 plus grands investisseurs immobiliers de la planète.

1993

Amorcé 10 ans plus tôt, le virage vers l'international s'accroît. Plus de 6 milliards sont investis dans les obligations de gouvernements et de sociétés étrangères. Le Groupe immobilier Caisse effectue ses premiers investissements directs hors du Canada, dans un centre de conférence de Bruxelles.

2000

La Caisse, qui détient des participations dans l'ancêtre de Vidéotron, Câblevision National, depuis 1967 ne laisse pas la propriété du câblodistributeur lui glisser entre les doigts. Au plus fort de la bulle technologique, elle avance 3,2 milliards pour le rachat de Vidéotron par Québecor Média. Deux ans plus tard, l'investissement a été dévalué de 2,5 milliards. En 2012, la participation de la Caisse dans Québecor Média est évaluée à 2,75 milliards au moment où elle vend une partie de ses actions, sa participation passant de 45,3 à 24,6 %.

2008

La Caisse dévoile des pertes de 40 milliards et un rendement de - 25 %. Le capitaine Henri-Paul Rousseau a quitté le navire en août, avant l'éclatement de la tempête. La Caisse, qui connaissait une croissance spectaculaire de son actif, est stoppée dans son élan.

2015

À l'occasion de son 50^e anniversaire, la Caisse ouvre un nouveau chantier. Le développement et l'exploitation d'infrastructures avec la création de CDPQ Infra. Le but est de générer un rendement courant attractif que ne procurent plus les titres obligataires, dont les rendements sont au plus bas.

- André Dubuc

PHOTO MICHEL GRAVEL, LA PRESSE



(1966-1973)

Claude Prieur

Président du conseil et directeur général
Mort en fonction en 1973

PHOTO JEAN GOUPIL, LA PRESSE



(1973-1980)

Marcel Cazavan

Président du conseil et directeur général
Disparu en 1994

PHOTO RÉAL ST-JEAN



(1980-1990)

Jean Campeau

Président du conseil et directeur général

Sur l'orientation qu'a prise la Caisse sous sa présidence

« On ne se contente plus de prêter de l'argent aux PME. On investit dans les actions de bonnes

compagnies. Mieux capitalisées, celles-ci vont ensuite voir les banques pour un emprunt. Comme la Caisse a fait l'ouvrage de déblayage avant d'investir, le dossier est bien accepté par les banques. C'est majeur comme changement. C'est rentable pour la Caisse, car les rendements sont meilleurs, tout en donnant un support économique pour le Québec. »

PHOTO PIERRE MCCANNI, LA PRESSE



(1990-1995)

Guy Savard

Président et chef de l'exploitation

Au sujet de la direction bicéphale qui sépare les pouvoirs du PDG en deux, une structure qui a duré un seul mandat

« C'est un gros mandat d'être président. Tu n'es jamais assez informé sur les décisions que tu as à prendre. Le fait d'avoir ce genre de choses, c'était un checks and balances [un système d'équilibre des pouvoirs]. C'était une bonne structure. »

PHOTO PIERRE MCCANNI, LA PRESSE



(1995-2002)

Jean-Claude Scraire

Président du conseil et directeur général

Sur le déploiement de la Caisse à l'international

« Au début des années 90, on a donné une orientation internationale à la Caisse. Sous ma responsabilité, j'ai tourné la Caisse plus vers l'international. Il y a eu un repli avec Henri-Paul Rousseau. Avec M. Sabia, c'est en train de revenir. »

PHOTO MARTIN TREMBLAY, LA PRESSE



(2002-2008)

Henri-Paul Rousseau

Président et chef de la direction

Sur le PCAA et l'Entente de Montréal

« C'est une erreur qu'on a faite. On en avait trop, de PCAA. J'en ai assumé la responsabilité. Paradoxalement, comme on avait 40 % du marché, on avait un pouvoir de négociation contre les banques internationales. Ça a été exténuant, mais on a pu le restructurer. Aujourd'hui, on sait que c'était un problème de liquidité, pas de qualité. Ceux qui ont gardé le papier touchent à peu près la valeur intrinsèque de l'investissement. Sans l'Entente de Montréal, le Canada aurait connu, j'en suis à peu près certain, une crise dont on ne connaît pas l'ampleur, mais que d'autres pays ont connue. »

PHOTO BERNARD BRAULT, LA PRESSE



(2008-2009)

Richard Guay

Président et chef de la direction

« Pendant mes 15 ans à la Caisse, j'ai mis l'accent sur le service aux déposants. J'ai fait mettre en place l'équipe de recherche et de conseil en politique de placement. Il s'agissait de faire en sorte que, si le déposant n'était pas obligé de déposer à

la Caisse, il arrive à choisir la Caisse pareil parce qu'il n'a pas moyen que ses objectifs à long terme soient mieux servis qu'à la Caisse. »

PHOTO RYAN REMIORZ, LA PRESSE CANADIENNE



(2009)

Fernand Perreault

Président et chef de la direction

« Par rapport aux autres grandes caisses, on avait un style plus opportuniste en immobilier, plus transactionnel. On était davantage axé sur la performance que sur la stabilité du rendement courant. »

PHOTO EDUARD PLANTE-FRÉCHETTE, LA PRESSE



(2009-aujourd'hui)

Michael Sabia

Président et chef de la direction

« Notre objectif maintenant est de faire des investissements avec un état d'esprit de propriétaire. Comme propriétaires, nous voulons comprendre en profondeur ce dans quoi nous investissons. Nous mettons l'accent sur la qualité

des opérations. Nous avons une perspective à long terme. Finalement, nous essayons de bâtir une entreprise résiliente, capable de résister à la tempête. C'est une façon de résumer les changements que nous avons mis en œuvre depuis six ans. »

Michael Sabia
PHOTO RYAN REMIORZ, LA PRESSE CANADIENNE



LA PRESSE AFFAIRES

De l'air pur et de bons emplois



FRANCIS
VAILLES
CHRONIQUE

Il y a cinq ans, j'ai fait installer chez moi une belle petite machine qui purifie l'air. Le système est silencieux, il filtre les particules les plus fines et la maison sent toujours bon. Un échangeur d'air Venmar, conçu au Québec, dont je suis bien satisfait.

Je ne chronique pas aujourd'hui pour disserter sur la pureté de l'air, encore moins pour faire une pub à Venmar. Non, si je vous parle de ma petite machine, c'est pour partager avec vous la nouvelle de la semaine à Saint-Léonard-d'Aston, où j'ai de la famille: Venmar cherche rapidement 100 employés pour fabriquer ses nouveaux produits. Une nouvelle usine est même dans les cartons, probablement justifiée par la forte demande aux États-Unis.

Cent nouveaux emplois, c'est énorme dans cette ville de la MRC de Nicolet-Yamaska qui compte 2365 habitants.

La nouvelle est sortie dans le quotidien *Le Nouvelliste*, jeudi. L'entreprise, qui compte 280 travailleurs, cherche des ingénieurs, des programmeurs, des techniciens, des soudeurs, des assembleurs, des superviseurs, bref, elle offrira de bons emplois.

Dans cette période qu'on dit austère, cette annonce arrive comme un baume. Et comble de bonheur, elle n'est pas isolée. Mercredi, le fabricant de vaccins japonais Medicago a annoncé qu'il devrait investir 245 millions de dollars et créer 200 emplois à Québec d'ici quatre ans.

Et dernièrement, l'entreprise sud-coréenne Green Cross Biotherapeutics a commencé la construction de son usine de fractionnement de plasma sanguin, dans l'arrondissement de Saint-Laurent. L'investissement de 200 millions sur six ans créera 140 bons emplois.

Ces nouvelles semblent s'inscrire dans la tendance observée par Statistique Canada sur le marché du travail au Québec. Il y a deux semaines, l'organisme fédéral constatait qu'il s'était créé près de 69 000 emplois depuis un an au Québec, soit entre avril 2014 et avril 2015.

Il faut être prudent avec cette enquête, puisque la marge d'erreur est grande et les chiffres mensuels sont

Saskatchewan et dans les provinces maritimes. Seuls l'Ontario et la Colombie-Britannique connaissent des baisses marquées du nombre de prestataires.

Ensuite, les ventes au détail ont crû de 2,2% en mars au Québec, à 9,05 milliards de dollars (données désaisonnalisées), pendant qu'elles reculaient dans les provinces pétrolières de l'Alberta (-1,7%), de la Saskatchewan

et dans les provinces maritimes. Seuls l'Ontario et la Colombie-Britannique connaissent des baisses marquées du nombre de prestataires.

Bien sûr, il faut plusieurs projets pour remplacer les nombreux départs chez Bombardier, notamment les 1000 licenciements annoncés la semaine dernière. Ou encore la suppression de quelque 150 postes au siège social de Rio Tinto Alcan.

Bien sûr, les effets des compressions du gouvernement libéral pour atteindre le déficit zéro n'ont pas fini de se faire sentir. Les départs d'employés du secteur public au statut précaire viendront s'ajouter aux chômeurs, du moins pendant un certain temps.

Il reste que l'économie n'est pas un système figé, fermé. Certains secteurs sont perdants, d'autres sont gagnants. Et dans ce jeu mouvant, les politiciens n'ont pas toujours d'emprise.

Pour le Québec, il faut surtout souhaiter que de nouveaux entrepreneurs identifient de nouvelles niches, lancent des projets, investissent et créent des emplois. Et espérer que les entrepreneurs, souvent conspués par les scandales et la commission Charbonneau, retrouvent les bonnes grâces de l'opinion publique.

L'économie n'est pas un système figé, fermé. Certains secteurs sont perdants, d'autres sont gagnants. Et dans ce jeu mouvant, les politiciens n'ont pas toujours d'emprise.

très volatils. Néanmoins, il s'agissait d'une croissance de l'emploi pour le quatrième mois consécutif au Québec. Et jeudi, d'autres données publiées par Statistique Canada semblent confirmer que l'économie du Québec a cessé de reculer.

D'abord, le nombre de prestataires d'assurance-emploi demeure relativement stable au Québec depuis quelques mois, à 151 990, tandis qu'il augmente en Alberta, en

(-4,4%) et de Terre-Neuve-et-Labrador (-2,3%). Encore une fois, l'Ontario fait bonne figure (+5,9%).

Au cours des prochains mois, les provinces pétrolières continueront de subir les contrecoups de la baisse marquée du prix du pétrole, puisque les nouveaux projets ne sont plus rentables. Pendant ce temps, le Québec et l'Ontario devraient profiter de la chute du huard, un phénomène qui aide

Encore des profits records pour Hydro-Québec

HÉLÈNE BARIL

Rares sont les entreprises qui minimisent leur performance financière, mais Hydro-Québec est de celles-là. La société d'État a fait part hier d'un profit de 1,78 milliard de dollars pour les mois de janvier, février et mars 2015, résultat qu'elle a qualifié de stable comparativement à l'an dernier.

En fait, il s'agit d'une hausse de 2,2% par rapport au profit du premier trimestre de l'an dernier, qui était

Hydro a exporté un peu plus d'électricité qu'au premier trimestre de 2014, mais à un prix un peu plus bas que l'an dernier.

lui-même en hausse de 30% comparativement à l'année précédente.

Grâce à un deuxième hiver glacial de suite, Hydro-Québec a donc engrangé un profit record à son premier trimestre, de loin le plus rentable de son exercice financier.

L'hiver a été encore plus froid que celui de l'an dernier, a expliqué Lise Croteau, vice-présidente, comptabilité



PHOTO RÉMI LEMÉE, ARCHIVES LA PRESSE

Grâce à un deuxième hiver glacial de suite, Hydro-Québec a engrangé un profit record à son premier trimestre, de loin le plus rentable de son exercice financier.

et contrôle. M^{me} Croteau est aussi présidente-directrice générale par intérim depuis que Thierry Vandal a quitté l'entreprise le 1^{er} mai dernier.

Hydro a vendu 1,4 milliard de kilowattheures de plus que l'hiver dernier. Ces

ventes au Québec ont rapporté 263 millions de plus que l'an dernier, tandis que les exportations ont rapporté 16 millions de moins.

Hydro a exporté un peu plus d'électricité qu'au premier trimestre de 2014, mais

à un prix un peu plus bas que l'an dernier, a précisé M^{me} Croteau.

En période de grand froid, le réseau ne fournit pas à la demande et Hydro-Québec doit s'approvisionner au prix courant. Ces approvisionnements

RÉSULTATS
D'HYDRO-QUÉBEC

Premier trimestre de 2015/
variation par rapport au
premier trimestre de 2014

> Revenus: 4,6 milliards/-0,3%
> Profit: 1,78 milliard/+2,2%

> Ventes au Québec:
3,98 milliards/+273 millions
> Ventes hors Québec:
625 millions/-16 millions

Prix moyen obtenu
à l'exportation

> Hiver 2015: 7,4 cents
le kilowattheure
> Hiver 2014: 7,9 cents
le kilowattheure

Prix moyen d'achat
en pointe hivernale

> Hiver 2015: 11 cents
le kilowattheure
> Hiver 2014: 20 cents
le kilowattheure

ont coûté moins cher que l'an dernier, alors que le vortex polaire avait fait flamber les prix de l'énergie dans le nord-est du continent.

AFFAIRES
700

710 OCCASIONS D'AFFAIRES

COMPAGNIE de films recherche associé investisseur. Catalogue international, anglais et français, Jean René (514) 229-5599

715 FINANCEMENT

1^{ère} / 2^e HYPOTHÈQUE ET CONSTRUCTION Commercial • Industriel • Résidentiel DENCOL, 514-342-1356 (agent protégé)

RECHERCHE 2 millions de financement hyp. pour un an, plusieurs terrains et bâtisses à donner en garantie, prêt à payer maximum 12% d'intérêt, courtier hypothécaire et intermédiaire s'abstenir. Laurent 450-438-6492

À VOS MARQUES

SPORTS

Tous les jours dans *La Presse*

**AVIS LÉGAUX
APPELS D'OFFRES
SOUMISSIONS - ENCANS**

LOTO QUÉBEC

APPELS DE SOUMISSIONS

15-523
VENTE D'UN IMMEUBLE
COMMERCIAL
SIS AU
1945, rue Maurice Gauvin, Laval

Les personnes intéressées peuvent obtenir de l'information sur cet appel de soumissions en visitant le site internet du Système électronique d'appel d'offres du gouvernement du Québec: www.seao.ca

SUDOKU Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations: www.les-mordus.com ou écrivez-nous à info@les-mordus.com

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

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

Niveau de difficulté : TRÈS DIFFICILE 3203 Par Fabien Savary 3202

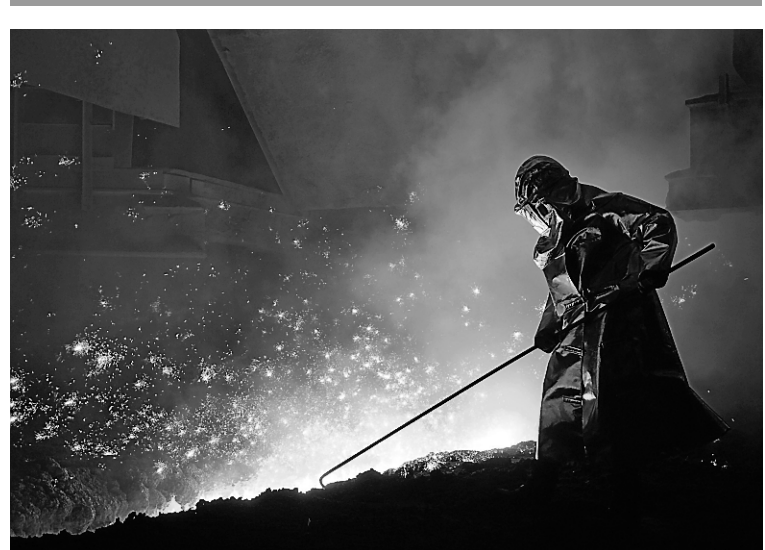


PHOTO SVEN KAESTNER, ARCHIVES ASSOCIATED PRESS

Mines Licenciements chez
ArcelorMittal Mines

Les faibles cours du fer continuent de faire mal. ArcelorMittal Mines Canada a licencié mercredi une quarantaine d'employés non syndiqués.

L'entreprise a aussi offert une retraite anticipée à près d'une dizaine de salariés. Les personnes touchées travaillaient à la mine de Fermont, aux installations de Port-Cartier et dans les bureaux de Montréal.

En septembre, une dizaine de postes avaient également été supprimés. ArcelorMittal Mines Canada emploie environ 2500 personnes, dont 75% sont syndiquées. « Tout le travail d'optimisation qu'on fait a permis depuis 2011 de diminuer nos coûts de l'ordre de 30% », a indiqué hier une porte-parole, Catherine de Grandpré.

— Sylvain Larocque

AÉROPORTS DE MONTRÉAL

APPEL DE PROPOSITIONS

No 1D-1216Y-15-065

Services de gérance de construction

Les soumissionnaires peuvent obtenir plus d'informations sur cet appel de propositions en visitant le site internet d'ADM à www.admtl.com

Renaud-Bray et Dimedia règlent le conflit

HUGO PILON-LAROSE

Les librairies Renaud-Bray et Dimedia ont annoncé hier la fin d'une guerre commerciale qui a duré plus d'un an.

Les deux parties ont finalement conclu une entente à l'amiable, ont-ils annoncé dans un communiqué commun. Tant Renaud-Bray que Dimedia ont refusé de commenter l'affaire.

Depuis le 16 avril 2014, les quelque 3600 titres distribués par Dimedia n'étaient plus sur les rayons de la plus grande chaîne de librairies au Québec. Ils seront de retour lundi prochain.

Dimedia accusait notamment Renaud-Bray de vouloir redéfinir des règles commerciales établies, notamment celles sur les paiements de compte. «Les parties considèrent qu'il s'agit d'une excellente nouvelle pour tous les acteurs du domaine du livre», peut-on lire dans le bref communiqué diffusé hier.

«C'est une bonne nouvelle. Je pense que les éditeurs

seront ravis. Ça permettra à nos écrivains d'être dans toutes les librairies du Québec. Ils avaient hâte que ce soit fini», a pour sa part réagi la ministre de la Culture, Hélène David, ajoutant qu'elle n'avait reçu aucun détail sur l'entente.

«Les écrivains et les éditeurs qui n'avaient plus leurs livres chez Renaud-Bray souffraient. Nous sommes donc rassurés dans l'immédiat. Mais nous ne connaissons pas les clauses de l'entente. Nous ne savons pas comment la fin de ce litige viendra modifier le paysage du livre au Québec. C'est à voir», a ajouté pour sa part Danièle Simpson, présidente de l'Union des écrivains du Québec (UNEQ).

Plus tôt cette semaine, Québecor a également annoncé qu'elle vendait ses magasins Archambault à Renaud-Bray. La transaction est assujettie à l'approbation du Bureau de la concurrence.

Selon *Le Soleil*, les négociations entre Renaud-Bray et Dimedia se seraient accélérées quelques jours avant cette annonce.

DE RETOUR CHEZ RENAUD-BRAY

Dimedia distribue une quarantaine de maisons d'édition québécoises, des plus petites aux plus grandes, qu'elles soient généralistes ou spécialisées en essai, en littérature jeunesse, en poésie et en BD. Plusieurs livres et auteurs qui ont marqué l'année 2014-2015 seront de retour sur les tablettes des Renaud-Bray grâce à cette entente.

- > Boreal: Monique Proulx – *Ce qu'il reste de moi*
- > Alto: Nicolas Dickner – *Six degrés de liberté*
- > Le Quartanier: Geneviève Pettersen – *La déesse des mouches à feu*
- > La Peuplade: Mélissa Verreault – *L'angoisse du poisson rouge*
- > Cheval d'août: Sophie Bienvu – *Chercher Sam*

— Josée Lapointe



PHOTO DAVID BOILY, LA PRESSE

Depuis le 16 avril 2014, les quelque 3600 titres distribués par Dimedia n'étaient plus sur les rayons de la plus grande chaîne de librairies au Québec. Ils seront de retour lundi prochain.

RENAUD-BRAY ET ARCHAMBAULT

Tous les magasins peuvent-ils survivre?

ISABELLE MASSÉ

L'enseigne Renaud-Bray comprend 30 magasins. Celle d'Archambault, 14. Neuf endroits au Québec comptent à la fois une librairie Renaud-Bray et une librairie Archambault. L'acquisition annoncée cette semaine de la deuxième enseigne par la première, sujette à l'autorisation du Bureau de la concurrence, annonce-t-elle des fermetures éventuelles de magasins?

«Il n'y aurait pas de raison de maintenir deux bannières telles quelles, soutient Louis Hébert, professeur titulaire au département de management de HEC Montréal. Viendra un moment où Renaud-Bray aura intérêt à consolider. Si on était dans un marché en forte croissance, la question ne se poserait pas. Mais la montée du livre électronique et la concurrence étrangère viennent gruger cette croissance.

«On ne connaît évidemment pas les détails de l'acquisition, ajoute Louis Hébert. Le bilan de Renaud-Bray sera sans doute moins joli qu'il ne l'était avant la transaction. Car les entreprises qui procèdent à une fusion ou une acquisition avec un concurrent fragilisent parfois leur situation.»

Certains magasins concurrents sont dans le même centre commercial, et d'autres se trouvent à seulement quelques minutes de marche l'un de l'autre. «Le fait d'être dans le même centre n'est pas si grave, croit plutôt Marie-Claude Frigon, associée et spécialiste en ventes au détail de Richter. Fermer un magasin ne signifie pas que les gens iront dans l'autre. J'ai l'impression que les deux bannières n'attirent pas forcément le même type de clientèle.»

Bureau de la concurrence

Cela dit, la décision de fermer ou non quelques adresses pourrait

revenir au Bureau de la concurrence, et non à l'acheteur. Dans un communiqué, Renaud-Bray a fait savoir «qu'à l'issue de cette transaction, [elle] entend maintenir la bannière Archambault comme entité distincte» et que d'ici là, Québecor continuera de gérer l'ensemble des opérations de Groupe Archambault.

Question de positionnement

La Presse a joint la responsable des communications pour Renaud-Bray hier, mais l'entreprise n'a pas précisé davantage ses intentions.

«Avec cette nouvelle, on pense à Future Shop et Best Buy, mais dans ce dernier cas, ce n'était pas très clair quelle était la différenciation entre les deux chaînes, estime Marie-Claude Frigon. Ce sera important pour Renaud-Bray de trouver un positionnement et s'assurer d'être différent.»

DES EMPLACEMENTS RAPPROCHÉS

- > Renaud-Bray du complexe Desjardins de Montréal
- > Archambault de la Place des Arts (5 minutes de marche)
- > Renaud-Bray des Galeries d'Anjou
- > Archambault des Halles d'Anjou (10 minutes de marche)
- > Renaud-Bray de Brossard
- > Archambault de Brossard (11 minutes de marche)
- > Renaud-Bray du Centre Laval
- > Archambault des Galeries Laval (5 minutes de marche)
- > Renaud-Bray de Sainte-Foy
- > Archambault de Sainte-Foy (7 minutes de marche)
- > Renaud-Bray de Québec
- > Archambault de Québec (8 minutes de marche)

Source pour le calcul des distances de marche: Google Maps

La léthargie se poursuit sur les marchés

LA PRESSE CANADIENNE ET AGENCE FRANCE-PRESSE

REVUE BOURSIÈRE

TORONTO — Les marchés boursiers nord-américains ont clôturé en légère baisse hier, sur de faibles volumes de transactions, alors que les investisseurs américains se préparaient pour le long week-end du jour du Souvenir.

L'indice composé S & P / TSX a glissé de 2,85 points à 15 200,76 points, tandis que le dollar canadien s'est déprécié de 0,62 cent US à 81,29 cents US.

Les marchés américains ont récupéré une partie de leurs pertes en après-midi, après que la présidente de la Réserve fédérale des États-Unis, Janet Yellen, eut fait des

déclarations relativement positives au sujet de l'économie.

Sur Wall Street, la moyenne Dow Jones des valeurs industrielles a reculé de 53,72 points à 18 232,02 points, tandis que l'indice élargi S & P 500 a effacé 4,76 points à 2126,06 points et que l'indice composé du NASDAQ a échappé 1,43 point à 5089,36 points.

Dans son discours, M^{me} Yellen a dit s'attendre à ce que la banque centrale commence à hausser ses taux d'intérêt plus tard cette année, si le marché de l'emploi continue de s'améliorer et si la Fed estime toujours que l'inflation va se rapprocher de sa cible.

Sur le TSX, le secteur de l'énergie a retraité de 0,16 %, alors que le prix du pétrole brut glissait de 1 \$US à 59,72 \$US le baril à la Bourse des matières premières de New York. De son côté, le cours du

lingot d'or a rendu 10 cents US à 1204,00 \$US l'once.

Semaine à venir

La semaine prochaine fournira à Wall Street, particulièrement inerte lors des dernières séances, peu d'éléments pour sortir de sa léthargie, d'autant que les indices sont déjà à des niveaux sans précédent.

«La semaine prochaine sera très semblable, c'est-à-dire sans direction. La raison est toujours la même: les valorisations.» — Hugh Johnson, de Hugh Johnson Advisors

Non seulement les indices ont enregistré de faibles variations hebdomadaires, mais ils n'ont pas, non plus, beaucoup bougé d'un jour à l'autre, le Dow Jones ne

fluctuant jamais de plus de 0,30 % à chaque séance.

«La semaine prochaine sera très semblable, c'est-à-dire sans direction», a prévu Hugh Johnson, de Hugh Johnson Advisors. «La raison est toujours la même: les valorisations.»

Après six ans de montée continue, Wall Street tente d'aller encore plus

l'année, soit un peu moins de 18 000 points pour le Dow Jones.

«Nous nous heurtons à un mur des valorisations», a détaillé M. Johnson. «Les actions sont chères dans un environnement peu enthousiasmant: les résultats d'entreprises n'enregistrent qu'une croissance limitée, et on s'attend à ce que la Réserve fédérale (Fed) relève ses taux.»

Le marché reste dominé par les interrogations sur le calendrier que suivra la Fed pour commencer à retirer ainsi un important soutien à l'économie. Sur ce plan, Janet Yellen, présidente de l'institution, n'a guère fait bouger les indices hier en se prononçant pour une hausse des taux, actuellement presque nuls, avant la fin de l'année.

LA PRESSE+

AFFAIRES



PHOTO FOURNIE PAR ARRI MEDIA

Demain dans *La Presse+*

TECHNO
Les jouets préférés des pros de la vidéo

EMPLOI
Votre ado veut travailler? Conseils et témoignages pour vous aider à l'aider.

STÉPHANIE GRAMMOND
La taxe de bienvenue en double



LA PRESSE AFFAIRES

L'ACTUALITÉ EXPLIQUÉE

SYLVAIN LAROCQUE

Le conflit du bétail tire-t-il à sa fin?



PHOTO ARCHIVES REUTERS

L'étiquetage du bétail adopté par Washington en 2008 a nui aux exportateurs de bœuf de l'Ouest canadien.

Ça rappelle un peu le fameux conflit sur le bois d'œuvre : depuis 2008, le Canada et le Mexique contestent des règles d'étiquetage adoptées par Washington qui ont pour effet de limiter les importations de bœuf et de porc vivant. Un débloccage survenu cette semaine laisse entrevoir la fin du litige. Explications.

Q Qui a lancé les hostilités?

R Après l'entrée en vigueur du libre-échange États-Unis-Canada, en 1989, les exportations canadiennes

de bœuf et de porc aux États-Unis ont explosé. Au début des années 2000, des producteurs mécontents du nord des États-Unis ont commencé à demander à Washington de restreindre l'accès des Canadiens et des Mexicains au marché américain. Ils ont eu ce qu'ils réclamaient en 2008, quand le gouvernement américain a rendu obligatoire l'étiquetage du pays d'origine sur les produits de viande. Washington a défendu sa décision en invoquant le droit des consommateurs d'être bien renseignés sur la provenance des aliments.

Q Quel a été l'impact sur les producteurs canadiens de porc et de bœuf?

R Ceux-ci soutiennent que leurs exportations d'animaux vivants ont chuté de plus de 1 milliard par année. Pour respecter les règles de Washington, les entreprises américaines doivent séparer le bétail et la viande d'origine canadienne et mexicaine de ceux provenant des États-Unis, une procédure coûteuse. Plusieurs d'entre elles ont donc cessé d'importer des bêtes canadiennes et mexicaines. Selon les producteurs canadiens, les mesures se sont traduites par des pertes d'emplois non seulement au Canada, mais aussi dans certaines usines de transformation américaines. Le Québec a été peu touché, la plupart des exportateurs d'animaux se trouvant dans l'Ouest, a indiqué hier Jacques Pomerleau, président de l'organisme Canada Porc International.

Q Qu'est-ce qui a réjoui le Canada et le Mexique cette semaine?

R Lundi, l'Organisation mondiale du commerce a rendu une décision finale réitérant que la mesure américaine contrevient aux accords internationaux. Les membres du comité sur l'agriculture de la Chambre des représentants n'ont pas tardé à réagir : mercredi, ils se sont prononcés à 38 voix contre 6 en faveur de l'abrogation des règles sur le pays d'origine. L'ensemble des élus de la Chambre des représentants et le Sénat doivent maintenant faire de même.

Q Que se passera-t-il si Washington traîne les pieds?

R Le Canada et le Mexique brandissent la menace de représailles qui pourraient voir le jour dès la fin de l'été. Ottawa envisage d'imposer une surtaxe de 100 % sur les importations de produits américains comme le vin, la viande, les fruits, les céréales, le maïs, les pâtes alimentaires, le ketchup aux tomates, le jus d'orange congelé, les meubles de bureau et les bijoux. Ces sanctions ne seront toutefois pas imposées si le gouvernement américain abroge rapidement les règles sur le pays d'origine, malgré les pertes commerciales subies depuis 2008. Déjà, des associations sectorielles, notamment celle représentant les producteurs de vins de Californie, font pression sur Washington, craignant de voir leurs exportations chuter.

CSeries Bombardier voit plus grand

Bombardier ouvre de plus en plus la porte à une version allongée des avions CSeries. « Nous voyons des occasions d'affaires [permettant à] une prochaine version de cet avion de se rapprocher de la réalité », a déclaré jeudi au *Wall Street Journal* le nouveau président de Bombardier Avions commerciaux, Fred Cromer, qui est en poste depuis quelques semaines. Après le CS100 de 110 à 125 places et le CS300 de 135 à 160 places, le CS500 pourrait transporter de 160 à 180 passagers. Jusqu'ici, la direction de Bombardier refusait d'évoquer publiquement une troisième variante de la gamme. M. Cromer a toutefois indiqué que l'entreprise devait terminer les essais en vol des deux premiers modèles pour savoir si les mêmes ailes pourraient être utilisées pour le CS500. Le CS100 doit entrer en service au milieu de 2016, soit deux ans et demi plus tard que prévu, et le CS300, à la fin de 2016.

— Sylvain Larocque

AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES - SOUMISSIONS - ENCANS

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

(Recours collectif)
COUR SUPÉRIEURE

No : 500-06-000624-128

CHANTAL CORBIN
Demanderesse

c.
VENTES DE VÉHICULES
MITSUBISHI DU CANADA INC.
Défenderesse

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

(Recours collectif)
COUR SUPÉRIEURE

No : 500-06-000369-062

MICHELINE THIBERT
Demanderesse

c.
HYUNDAI MOTOR AMERICA
Défenderesse

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

(Recours collectif)
COUR SUPÉRIEURE

No : 500-06-000627-121

VÉRONIQUE DION
Demanderesse

c.
SUZUKI CANADA INC.
et
CRÉDIT SUZUKI CANADA
et
COMPAGNIE DE SERVICES DE
FINANCEMENT AUTOMOBILE
PRIMUS CANADA
Défenderesses

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

(Recours collectif)
COUR SUPÉRIEURE

No : 500-06-000628-129

LISE PILON
Demanderesse

c.
MAZDA CANADA INC.
Défenderesse

AVIS DE DÉSISTEMENT DE RECOURS COLLECTIFS

PRENEZ AVIS que L'Honorable juge Yves Poirier de la Cour Supérieure a autorisé le désistement de quatre (4) recours collectifs décrits ci-après, à savoir :

1. Madame CHANTAL CORBIN a été autorisée à se désister des procédures en recours collectif qu'elle avait intentées contre la compagnie VENTES DE VÉHICULES MITSUBISHI DU CANADA INC. pour le compte du groupe ci-après décrit :

«Tous les consommateurs qui, au Québec, ont, depuis le 6 mars 2004 et jusqu'au 18 février 2013, acheté un véhicule automobile neuf d'un des concessionnaires de la défenderesse et à qui ils ont omis de divulguer dans le contrat de financement pour l'achat toutes les composantes des frais de crédit.»

Ce désistement met fin aux procédures en recours collectif instituées contre VENTES DE VÉHICULES MITSUBISHI DU CANADA INC.
Soyez avisé que, malgré le désistement, vous pouvez intenter un recours personnel contre Ventes de véhicules Mitsubishi du Canada inc. seul ou avec l'aide d'un procureur de votre choix. Ventes de véhicules Mitsubishi du Canada inc. conserve tous ses moyens de défense à l'encontre de tout recours individuel.

2. Madame MICHELINE THIBERT a été autorisée à se désister des procédures en recours collectif qu'elle avait intentées contre la compagnie HYUNDAI MOTOR AMERICA pour le compte du groupe ci-après décrit :

«Tous les consommateurs qui, au Québec, ont, depuis le 4 novembre 1999 et jusqu'au 31 décembre 2006, acheté un véhicule automobile neuf d'un des concessionnaires de la défenderesse et dont le contrat de financement ne divulgue et ne calcule pas toutes les composantes des frais de crédit.»

Ce désistement met fin aux procédures en recours collectif instituées contre HYUNDAI MOTOR AMERICA.
Soyez avisé que, malgré le désistement, vous pouvez intenter un recours personnel contre Hyundai Motor America seul ou avec l'aide d'un procureur de votre choix. Hyundai Motor America conserve tous ses moyens de défense à l'encontre de tout recours individuel.

3. Madame VÉRONIQUE DION a été autorisée à se désister des procédures en recours collectif qu'elle avait intentées contre les compagnies SUZUKI CANADA INC., CRÉDIT SUZUKI CANADA ET COMPAGNIE DE SERVICES DE FINANCEMENT AUTOMOBILE PRIMUS CANADA pour le compte du groupe ci-après décrit :

«Tous les consommateurs qui, au Québec, ont, depuis le 4 novembre 1999 et jusqu'au 18 février 2013, acheté un véhicule automobile neuf d'un des concessionnaires de la défenderesse Suzuki Canada inc., et dont le financement a été assuré par les défenderesses Crédit Suzuki Canada et la Compagnie de services de financement automobile Primus Canada, et dont le contrat de financement ne divulgue et ne calcule pas toutes les composantes des frais de crédit.»

Ce désistement met fin aux procédures en recours collectif instituées contre SUZUKI CANADA INC., CRÉDIT SUZUKI CANADA ET COMPAGNIE DE SERVICES DE FINANCEMENT AUTOMOBILE PRIMUS CANADA.
Soyez avisé que, malgré le désistement, vous pouvez intenter un recours personnel contre Suzuki Canada inc., Crédit Suzuki Canada et compagnie des services de financement automobile Primus Canada seul ou avec l'aide d'un procureur de votre choix. Suzuki Canada inc., Crédit Suzuki Canada et compagnie des services de financement automobile Primus Canada conservent tous leurs moyens de défense à l'encontre de tout recours individuel.

4. Madame LISE PILON a été autorisée à se désister des procédures en recours collectif qu'elle avait intentées contre la compagnie MAZDA CANADA INC. pour le compte du groupe ci-après décrit :

«Tous les consommateurs qui, au Québec, ont, depuis le 4 novembre 1999 et jusqu'au 18 février 2013, acheté un véhicule automobile neuf d'un des concessionnaires de la défenderesse et dont le contrat de financement ne divulgue et ne calcule pas toutes les composantes des frais de crédit.»

Ce désistement met fin aux procédures en recours collectif instituées contre MAZDA CANADA INC.
Soyez avisé que, malgré le désistement, vous pouvez intenter un recours personnel contre Mazda Canada seul ou avec l'aide d'un procureur de votre choix. Mazda Canada conserve tous ses moyens de défense à l'encontre de tout recours individuel.

CET AVIS A ÉTÉ AUTORISÉ PAR LE TRIBUNAL

COMPAGNIE D'ASSURANCE STANDARD LIFE DU CANADA

CONVENTION DE CESSION ET DE PRISE EN CHARGE
ET CERTIFICAT DE PROROGATION

Avis est donné par les présentes, conformément au paragraphe 254(3) de la *Loi sur les sociétés d'assurance* (Canada), que la Compagnie d'assurance Standard Life du Canada (« SCDA ») entend demander au ministre des Finances, le 8 juin 2015 ou après cette date, d'approuver la prise en charge de la quasi-totalité de ses passifs (y compris ses obligations envers les titulaires de contrat) par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et le transfert de la quasi-totalité de ses actifs à cette même société.

Une copie de la convention de cession et de prise en charge proposée pourra être consultée par les titulaires de contrat de SCDA pendant les heures normales de travail, au bureau de SCDA, à l'adresse suivante : 1245, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3G 1G3, et ce pendant les trente jours suivant la publication du présent avis. Les titulaires de contrat peuvent également obtenir une copie de la convention de cession et de prise en charge; ils doivent en faire la demande par écrit à la secrétaire générale, à l'adresse susmentionnée.

Avis est également donné par les présentes, conformément au paragraphe 39(3) de la *Loi sur les sociétés d'assurance* (Canada), que SCDA entend demander au ministre des Finances, le 8 juin 2015 ou après cette date, l'autorisation de soumettre une demande de certificat de prorogation en tant que société par actions régie par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, une fois le transfert et la prise en charge de ses actifs et de ses passifs effectués.

Montréal, le 8 mai 2015

DANS L'AFFAIRE DU PLAN DE TRANSACTION ET D'ARRANGEMENT DE MONTRÉAL, MAINE & ATLANTIQUE CANADA CIE (LA « DÉBITRICE »)

AVIS AUX CRÉANCIERS DU DÉPÔT D'UN PLAN, DE LA TENUE D'UNE ASSEMBLÉE DES CRÉANCIERS ET D'UNE AUDIENCE SUR L'HOMOLOGATION.

AVIS est par les présentes donné aux créanciers de la Débitrice que la Débitrice a, le 31 mars 2015, déposé un plan de transaction et d'arrangement (le « Plan ») en vertu de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies qui sera soumis à un vote lors de l'assemblée des créanciers qui se tiendra le 9 juin 2015 à 14 h au Centre sportif Mégantic, situé dans la Ville de Lac-Mégantic.

Une copie du Plan, un avis de l'heure et du lieu de l'assemblée des créanciers, l'Ordonnance relative à l'assemblée des créanciers, les formulaires de votation et de procuration ainsi que toute autre information pertinente seront envoyés par la poste aux créanciers qui ont déposé leur Preuve de réclamation auprès du Contrôleur, Richter Groupe Conseil Inc., au plus tard à 17 h (heure de l'Est), le 13 juin 2014, ou le 14 juillet 2014 mais seulement pour les réclamations découlant d'un décès. Tous ces documents se trouvent également sur le site Web du Contrôleur à l'adresse :

<http://www.richter.ca/fr-ca/insolvency-cases/m/montreal-maine-and-atlantic-canada-co>

Le Contrôleur tiendra des séances d'information (les « Séances d'information ») afin d'expliquer le Plan aux créanciers et aux résidents de Lac-Mégantic le 27 mai 2015 à 14 h et le 3 juin 2015 à 18 h, au Centre sportif Mégantic. Les résidents et les créanciers sont invités à y assister.

Une assemblée des créanciers (l'« Assemblée ») aura lieu le 9 juin 2015 à 14 h au Centre sportif Mégantic. Les créanciers ayant droit de voter à l'Assemblée peuvent accepter le Plan tel quel ou tel que modifié lors de l'Assemblée ou avant celle-ci. Si le Plan est accepté par une majorité en nombre représentant les deux tiers en valeur des Créanciers présents et votant soit en personne, soit par procuration, et s'il est par la suite homologué par la Cour supérieure du Québec (la « Cour »), le Plan liera tous les Créanciers et toutes les Personnes (tels que définis dans le Plan). La mise en œuvre du Plan est conditionnelle, entre autres, à l'émission d'une ordonnance d'approbation aux États-Unis qui devra reconnaître l'application du Plan aux États-Unis ou à une homologation du Plan de liquidation aux États-Unis déposé par Chemin de fer Montréal, Maine & Atlantique (« MM&A É.-U. »), la société mère de la Débitrice.

Une requête visant l'homologation du Plan sera présentée à la Cour le 17 juin 2015 à 10 h, Salle 1 palais de justice de Sherbrooke, 375, rue King Ouest, Sherbrooke QC J1H 6B9.

Les créanciers doivent prendre note que le Plan constituera une quittance totale à l'égard de toute réclamation ou de tout droit d'action, passé, présent ou futur, lié au déraillement du 6 juillet 2013 à Lac-Mégantic contre les Tiers désignés comme défenderesses qui ont accepté de contribuer au Fonds d'indemnisation mis en place aux termes du Plan au bénéfice des créanciers et qui sont énumérés à l'Annexe A du Plan. Les créanciers doivent également prendre note que le 17 juin 2015, la Débitrice requerra une ordonnance de la Cour afin de définitivement interdire la mise en application, la poursuite, la continuation ou le commencement de toute telle réclamation et ou de tout tel droit d'action lié au déraillement contre lesdits Tiers désignés comme défenderesses qui ont accepté de contribuer au Fonds.

Le rapport du Contrôleur portant sur le Plan sera envoyé par la poste à tous les Créanciers, sera distribué lors des Séances d'information et à l'Assemblée et est accessible sur le site Web du Contrôleur.

En plus du Plan, le Contrôleur souhaite informer tous les créanciers que le 31 mars 2015, MM&A É.-U. a déposé un Plan de liquidation et un Document d'information. Une audience visant l'approbation du Document d'information est prévue le 23 juin 2015 à 10h 30 à la Bankruptcy Court of Maine, 537 Congress Street, Portland, Maine, USA. Une copie du Plan de liquidation et du Document d'information en vertu du Chapitre 11 est accessible sur le site Web du Contrôleur.

RICHTER

Richter Groupe Conseil Inc.
1981 McGill College
Montréal, QC H3A 0G6
T. 1.866.845.8958
F. 1.800.246.1125

QUESTIONS POUR UN PATRON/Josée Fiset

Audace et valeurs familiales

La Presse donne la parole aux grands dirigeants du Québec. Chaque samedi, un patron répond à cinq questions posées par le chef d'entreprise interviewé la semaine précédente. Et ainsi de suite. Josée Fiset, cofondatrice de Première Moisson et vice-présidente du réseau de détail, répond aujourd'hui aux questions d'Yves Desjardins-Siciliano, président et chef de la direction de VIA Rail.



EMILIE LAPERRIÈRE
COLLABORATION SPÉCIALE

Q Quels sont les facteurs principaux qui vous démarquent de la compétition et qui vous ont permis de faire évoluer Première Moisson jusqu'à son état actuel?

R On fait les choses différemment. On a toujours été des gens qui aiment repousser les limites, on a d'ailleurs fondé Première Moisson pour pousser l'alimentation santé au Québec. Notre baguette est croquante (même si la clientèle était réticente au début), notre jambon blanc est plein de protéines et nous utilisons maintenant du blé du Québec.



PHOTO MARCO CAMPANOZZI, ARCHIVES LA PRESSE

« Dans les rencontres familiales, on mange notre jambon et nos autres produits ensemble, ça, c'est certain, mais on ne parle pas d'affaires », explique Josée Fiset, cofondatrice de Première Moisson et vice-présidente du réseau de détail.

On continue à avoir de l'audace. On fait de mieux en mieux, de plus en plus, au jour le jour, comme je le dis souvent. Et on le fait en restant fidèles à nos valeurs.

Q Comment une entreprise reconnue pour ses produits faits maison peut-elle maintenir cet aspect à mesure qu'elle croît?

R C'est notre plus grand défi. On a élaboré notre plan d'affaires en misant sur une « chaîne artisanale ». C'est un beau paradoxe, mais c'est une contradiction qui se peut. Mes frères sont boulangers, mais on est aussi des entrepreneurs dans l'âme, on a de la vision. Dès le départ, on

voulait ouvrir neuf succursales en trois ans. Tout au long, on est restés collés à nos valeurs et à notre mission. C'est un aspect non négociable, et c'est pour ça qu'on mise beaucoup sur la communication. En grossissant, on embauche des gens meilleurs que nous, qui ont Première Moisson tatouée sur le cœur. Notre partenariat avec Metro est en continuité avec ce qu'on fait depuis le début.

Q A-t-il été difficile, en tant que femme, de percer dans l'industrie de l'agroalimentaire?

R Pas du tout! Pas pour moi, en tout cas. Ma mère, par contre, a eu à se battre. À l'université, il y avait

plus de gars dans nos cours, mais je ne me sentais pas mise de côté. Je n'ai jamais eu non plus de difficulté à aller dans une réunion où il n'y avait pratiquement que des hommes. Aujourd'hui, je travaille avec ma famille, alors je sens que j'ai ma place. En plus, nous sommes deux femmes et deux hommes.

Q Comment avez-vous réussi à concilier les relations familiales et les relations d'affaires au sein de votre entreprise?

R C'est une question de discipline de vie. Nous sommes chanceux, nous sommes complémentaires dans nos compétences et dans nos

champs d'intérêt. Ma mère est l'entrepreneuse, mon frère est le boulanger, mon autre frère est le gestionnaire, et moi, je suis l'artiste.

En lançant Première Moisson, on ne voulait pas de chicanes. On n'est pas toujours d'accord, mais on est accepté tel qu'on est. On travaille dans la complicité. La famille est la plus belle chose au monde pour nous. Dans les rencontres familiales, on mange notre jambon et nos autres produits ensemble, ça, c'est certain, mais on ne parle pas d'affaires.

Q Vous êtes en affaires depuis plus de 20 ans. Quel est le conseil que vous donneriez à des jeunes qui se lancent en affaires dans le domaine alimentaire?

R Il faut être patient, persévérant. Surtout, il faut être passionné et croire en ce que l'on fait. Il faut suivre nos convictions et se respecter. Il faut aussi concevoir des produits qui nous ressemblent.

Le plus beau conseil que j'ai eu de mon côté est: *You have one thing to remember. Stay focus.* C'est un homme d'affaires anglais qui me l'avait donné. Ce conseil me suit depuis et me permet de garder le cap.

À lire samedi prochain: Gilbert Rozon, président fondateur du Groupe Juste pour rire, répond aux cinq questions de Josée Fiset.

LE PARCOURS DE JOSÉE FISET EN BREF

- > **Âge:** 52 ans
- > **Études:** Josée Fiset détient un baccalauréat en administration des affaires de HEC Montréal.
- > **Vice-présidente depuis:** 1992
- > **Nombre d'employés:** plus de 1000
- > **Avant d'être vice-présidente:** Après ses études, elle a fait ses premières armes en marketing dans plusieurs entreprises, dont Heinz Baker Products.

Comment former son remplaçant

SAMUEL LAROCHELLE
COLLABORATION SPÉCIALE

Il y a quelques années, Michel* a été catapulté à la tête d'une entreprise de télévision, afin de remplacer un gestionnaire qui partait en congé de paternité. Puisque son prédécesseur a su à la dernière minute qu'un enfant l'attendait en adoption, Michel a écopé d'un poste de direction sans réelle formation.

« Sur deux semaines, on s'est vu l'équivalent de trois jours, à coup de demi-heures, se souvient Michel. Il m'a présenté quelques dossiers, mais c'est tout. Je n'ai pratiquement pas eu de formation sur les tâches que je connaissais peu et il n'a pas pu m'expliquer le fonctionnement de l'organisation, faute de temps. »

Résultat: du stress et beaucoup de difficulté à suivre durant les réunions. « Je levais ma main sans arrêt pour poser des questions. On m'expliquait, puis on me demandait d'accomplir certaines tâches, sans me préciser si je devais faire ça tout seul ou si on le faisait ensemble. J'ai eu besoin d'environ trois mois pour être capable de répondre aux demandes, sans être pris au dépourvu. »

Dans un tel contexte, Catherine Privé, présidente de la firme spécialisée en gestion ALIA Conseil, suggère aux cadres de ne pas hésiter à demander de l'aide. « Certaines personnes veulent toujours avoir l'air en contrôle pour ne pas nuire à leur crédibilité, mais c'est l'ego qui parle. Et en gestion, l'ego n'a rien de bon. Il n'y a pas de mal à dire à son équipe qu'on ne maîtrise pas tous les détails, mais qu'on fait tout pour comprendre et qu'on a besoin d'eux. »

« Quand on est parachuté comme l'a été Michel, demander de l'aide permet aussi de développer ses relations plus

rapidement, ajoute-t-elle. Et il ne faut pas hésiter à faire appel à son supérieur immédiat. Il aidera certainement à clarifier les attentes et à identifier ceux qui peuvent nous aider. »

Règne conjoint

Dans un monde idéal, Michel et son prédécesseur auraient vécu un règne commun. « Pendant un trimestre, Michel aurait pu assister à des moments clés, comme la fin de l'année financière ou la planification budgétaire, explique M^{me} Privé. Puis, il aurait été présent quelques heures par semaine. Plus tard, les deux se seraient partagé le travail pendant une ou deux semaines. Et finalement, le gestionnaire sortant

serait resté disponible pour quelques rencontres. »

Les entreprises ont-elles les moyens de payer deux gestionnaires en même temps? « Comme ce ne sont pas des employés payés à l'heure, ce n'est pas réellement un enjeu, répond-elle. Le nouveau peut reprendre plus tard les journées investies pour être formé par son prédécesseur. Ce n'est pas tant une dépense pour l'entreprise. »

Michel confirme qu'il aurait aimé vivre un cycle en duo pour mieux comprendre son nouveau poste. « J'aurais pu être mis dans le bain sur les décisions à venir, passer les dossiers en revue et discuter de ce qu'il pensait des employés. Comme

on était deux gars assez différents, je n'avais pas peur que sa vision teinte ma perception. »

La spécialiste en gestion croit toutefois que ces éléments d'ordre subjectif et relationnel devraient être évités. « C'est mieux de se faire sa propre tête. On peut demander au chef sortant d'avoir accès à lui dans le futur pour challenger sa perception des membres de l'équipe, mais pas au début. Les relations se construisent à partir des

événements vécus entre deux personnes, pas à partir de l'opinion de quelqu'un d'autre. »

« Par contre, on peut très bien échanger sur les relations avec les fournisseurs et comment s'y prendre pour approcher certains contacts, précise-t-elle. Ça fait partie des connaissances critiques qu'on ne veut pas perdre quand une personne doit partir. »

*Prénom fictif

www.cssmi.qc.ca

Commission scolaire de la Seigneurie-des-Mille-Îles

L'élève en tête

Située dans les Basse-Laurentides, la Commission scolaire de la Seigneurie-des-Mille-Îles (CSSMI) scolarise environ 40 000 élèves, jeunes et adultes, répartis dans 75 établissements scolaires. La CSSMI offre un milieu de vie où règnent l'engagement, la coopération et le respect. Les excellents résultats obtenus depuis plusieurs années quant à la réussite et la persévérance des élèves démontrent que le slogan « L'élève en tête » inspire les actions au quotidien des quelque 7 500 employés.

**DIRECTION GÉNÉRALE ADJOINTE
POSTE RÉGULIER**

Résolument centrée sur la réussite et la persévérance de tous les élèves, jeunes et adultes, et ouverte sur sa communauté, la CSSMI se veut une organisation apprenante, dynamique et efficace, s'appuyant sur les compétences de son personnel et l'implication des parents.

Nature du travail
L'emploi de direction générale adjointe comporte l'exercice de toute fonction et de toute tâche définie par le directeur général relativement à l'administration des activités, des programmes et des ressources de la commission, de même que l'exercice sous son autorité des droits, pouvoirs et obligations délégués par le conseil des commissaires.

Doté de compétences conceptuelles supérieures, vous êtes un gestionnaire de vision et de défis. Par un leadership mobilisateur et inspirant, vous saurez mettre en œuvre les moyens nécessaires pour accroître la réussite des élèves, jeunes et adultes.

Qualifications minimales requises

- Grade universitaire de 2e cycle ou de 1er cycle dans un champ de spécialisation approprié sanctionnant un programme d'études universitaires d'une durée minimale de trois (3) ans ou occuper un emploi de hors cadre ou de cadre, à l'exception de celui de gérant, dans une commission scolaire.
- Huit (8) années d'expérience pertinente, dont au moins trois (3) dans un emploi de cadre ou cadre d'établissement.
- Une excellente maîtrise du français est exigée.

Pour voir la description détaillée de cette offre d'emploi, nous vous invitons à consulter le www.cssmi.qc.ca, onglet carrière.

Toute personne intéressée par ce poste est priée de faire parvenir, par écrit, son curriculum vitae accompagné d'une lettre motivant sa candidature, ainsi qu'un dossier de trois (3) pages maximum mettant en relief une réalisation qui démontre une acquisition des compétences nécessaires à ce poste, au plus tard le mercredi 3 juin, 16 h, à l'attention de :

Chantal Landry, attachée de direction à la Direction générale
par courriel à l'adresse suivante : chantal.landry@cssmi.qc.ca
Référence : poste 1415-CA-016

Seules les personnes retenues seront contactées et seront soumises à une évaluation psychométrique.

La Commission scolaire applique un Programme d'accès à l'égalité en emploi et invite les femmes, les Autochtones, les minorités visibles, les minorités ethniques et les personnes handicapées à présenter leur candidature.
Les personnes ayant besoin d'accommodements lors du processus de sélection sont invitées à nous en faire part.
L'emploi du masculin ne vise qu'à simplifier la présentation et la lecture du texte.

Rejoignez-vous à notre équipe de répartiteurs médicaux d'urgence! Bâissez votre carrière en contribuant à une mission valorisante: assurer à la population de Montréal et de Laval des services préhospitaliers d'urgence de qualité, efficaces et appropriés.

6 Répartiteurs médicaux d'urgence
- Liste de rappel

Vous devez, entre autres :

- Avoir d'excellentes aptitudes au service à la clientèle (communication claire, politesse, patience et attitude professionnelle);
- Posséder un vif intérêt pour la relation d'aide;
- Faire preuve d'une grande résistance au stress et d'un bon contrôle de soi;
- Être bilingue;
- Détenir au minimum un diplôme d'études secondaires.

Vous serez appelé à :

- Traiter les appels de soins d'urgence (via le 911 ou les établissements) en vue d'affecter les bonnes ressources préhospitalières dans les délais requis;
- Assurer le déploiement des ambulances sur le territoire de Montréal et de Laval;
- Affecter le véhicule d'urgence approprié au lieu de l'intervention et, par la suite, lui désigner le bon centre hospitalier selon l'état de santé du patient.

Nous offrons :

- Une formation d'une durée de 14 semaines à temps complet;
- Un salaire variant entre 20,90 \$/h et 27,39 \$/h selon expérience reconnue;
- Des primes de soir et de nuit;
- ... et bien plus.

Consultez l'offre complète sur :
www.urgences-sante.qc.ca/carrieres

Urgences-santé Québec

