AGROALIMENTAIRE : UN VIRAGE SANTÉ p. 45 à 48

LES AFFAIRES

LE JOURNAL DES DÉCIDEURS WWW.LESAFFAIRES.COM 20 NOVEMBRE 2004 2$

FMC

FRASER MILNER CASGRAIN s.r.l.

www.fmc-avocats.com

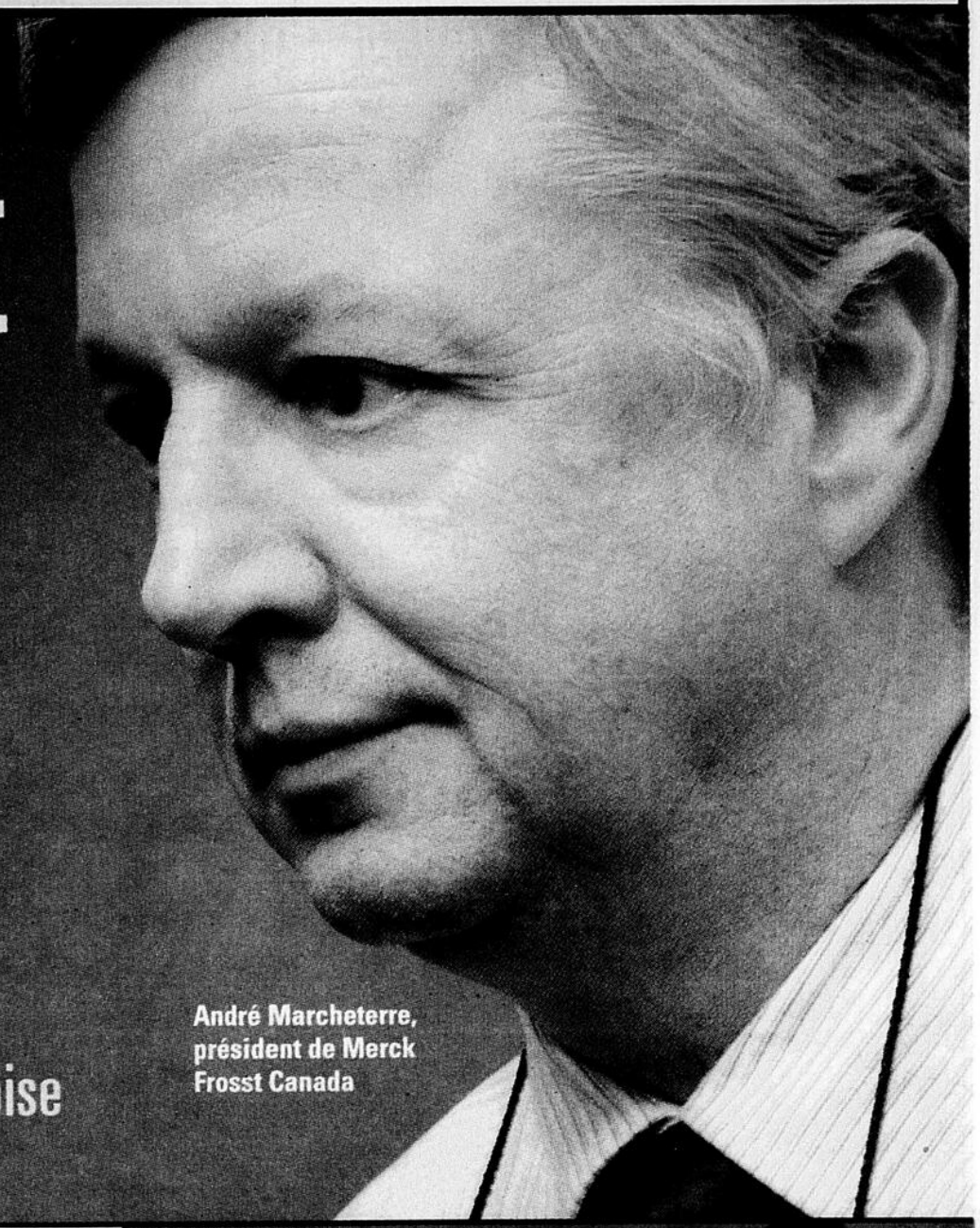
MONTRÉAL • OTTAWA • TORONTO • EDMONTON • CALGARY • VANCOUVER
NEW YORK

ENTREVUE EXCLUSIVE

Merck Frosst survivra au VIOXX

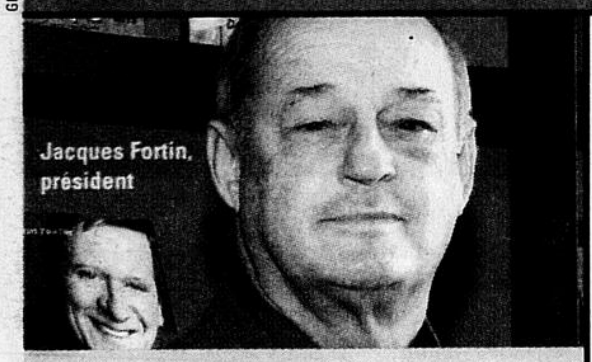
> Pas de mises à pied à Montréal
> Fallait-il retirer le Vioxx du marché ?
> Un contexte difficile pour la R-D québécoise

p. 5 à 7



André Marcheterre, président de Merck Frosst Canada

GILLES DELISLE



Jacques Fortin, président

Le maître des dictionnaires

Un autre best-seller en vue pour Québec Amérique p. 19

INVESTIR

Faire de l'argent avec les titres technos

C'est encore possible si l'on choisit soigneusement p. 59

Les perles parmi les fiducies de revenu

Deux experts proposent leur sélection à nos lecteurs p. 86

MES AFFAIRES

Le meilleur pour le ski alpin

Performance, confort... et grosse facture : le nec plus ultra de l'équipement p. 83

Vol. LXXVI · No 47 100 pages

0 65385 56473 8 47

PP40064924 R08185

Desjardins & Cie

C'est tout Desjardins qui appuie les entreprises.

Desjardins Solutions en ligne

Conjuguer avoirs et êtres

Trousse de productivité, *une solution de Bell*

Microsoft Office Outlook · Windows SharePoint Services · BlackBerry

La **Trousse de productivité** est conçue pour aider tous les employés de votre entreprise à travailler ensemble de façon plus efficace.† Travailler plus vite. En faire plus que le client en demande. Il s'agit d'un ensemble d'outils logiciels intégré que les entreprises de toutes tailles, qu'elles aient deux ou deux cents employés, peuvent s'offrir grâce à son coût peu élevé.

La **Trousse de productivité** offre une protection antipolluriel et antivirus constamment mise à jour.† Elle vous permet de contrôler les courriels entrant dans votre boîte de réception – fini l'information non désirée.

De plus, vous aurez accès aux horaires, aux calendriers, à vos contacts, et vous serez même en mesure de partager des documents en ligne. Vous pourrez accéder à toutes ces informations à partir de votre bureau ou de n'importe quel endroit où il y a une connexion Internet, même à l'aide de votre BlackBerry®.

Heureusement, la **Trousse de productivité** est une solution gérée par Bell. Autrement dit, on vous aide à s'occuper de tout. Vous n'avez donc pas à nécessairement dépenser pour du nouveau matériel, la mise à jour de logiciels ou la gestion de la technologie.

Voilà la **Trousse de productivité**, seulement chez Bell.

Pour un essai gratuit de 15 jours, visitez **www.bell.ca/troussedeproductivite** ou composez le **1 866 431-6591**.

Bell

Et bien simple.MC

†Ce service est offert aux clients du Québec et de l'Ontario, là où la technologie le permet. D'autres conditions s'appliquent y compris des exigences techniques minimales. Composez le 1 866 431-6591 pour connaître les détails. †Fourni avec Zero-Knowledge Systems, Inc. Aucun service n'offre une protection ni une fiabilité absolue. Les résultats peuvent varier. Microsoft, Outlook et Windows sont des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis et/ou d'autres pays; BlackBerry et RIM, leurs marques affiliées et leurs images et symboles sont la propriété exclusive ou des marques déposées de Research In Motion Limited, utilisées avec permission.

Le journal LES AFFAIRES est publié par
Médias Transcontinental S.E.N.C.
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24e étage
Montréal (Québec) H3B 4X9
www.medias-transcontinental.com

RÉDACTION
☎ (514) 392-9000
(514) 392-1586
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
LES AFFAIRES-500
gaele.fontaine@transcontinental.ca
Éditeur
Jean-Paul Gagné
Rédacteur en chef
René Vézina
Directeur, sections Actualité et Entreprendre
Yves Déry
Directeur, section Investir
Bernard Mooney
Directrice des cahiers spéciaux et hors série
Danielle Turgeon
Chef de pupitre
Jean-Claude Surprenant
Directeur artistique
Michel Blanchette

PUBLICITÉ
☎ (514) 392-9000
☎ 1 800 361-5479
(514) 392-2068
publicite@transcontinental.ca
Carrefour (petites annonces) :
☎ (514) 392-7782
Transcontinental Procom Publications économiques
Directeur général des ventes
Louis Lamarre
Directeur adjoint des ventes
Éric Morin
Ventes nationales – Montréal
Lise Millette
Ventes nationales – Toronto
Jill Davidson
Directeur administratif
Normand Bergeron

NOUVEAUX MÉDIAS
Directeur
Yves Daoust

COMMUNICATIONS MARKETING
Directrice
Nathalie Carbonneau

TIRAGE
Directeur
François Blondin

PRODUCTION
Numérisation
Centre de prod. partagé Mtl
Directeur
Sylvain Renaud
Coordonnatrice
Chantal Bergeron

ABONNEMENT
Service aux abonnés (8 h à 17 h)
☎ 1 800 361-7215
(514) 721-9252
www.lesaffaires.com

Tarif d'abonnement (au Québec)
Journal **LES AFFAIRES** (52 fois l'an);
1 an : 42,12 $ (+ taxes = 48,45 $);
2 ans : 63,19 $ (+ taxes = 72,67 $).
Duo : Journal **LES AFFAIRES** (52 fois l'an) et magazine **Affaires PLUS** (12 numéros par an);
1 an : 59,95 $ (+ taxes = 68,96 $);
2 ans : 89,95 $ (+ taxes = 103,47 $).
Pour connaître les tarifs d'abonnement pour le reste du Canada et à l'étranger, veuillez communiquer avec le service à la clientèle.

Notre politique de protection de la vie privée
Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre magazine.

ADMINISTRATION
Médias Transcontinental S.E.N.C.
Président
André Préfontaine
V.-p., finances et administration
Ginette Roy
V.-p. principale, Publications aux consommateurs
Francine Tremblay
Directeur administratif principal
Gervais Fournier
Directrice administrative
Guylène Dumais

IMPRESSION
Transcontinental
Imprimerie Transcontinental S.E.N.C.
Division Transmag
10 807, rue Mirabeau
Anjou (Québec) H1J 1T7
Membre de
Transcontinental Inc.
Président du conseil
Rémi Marcoux

Répertorié dans l'Index des périodiques canadiens.
Dépôt légal, bibliothèque du Québec ISSN 0229-3404.
Second class USPS 004582, Champlain, N. Y., 12919-1518
Convention de la Poste-publications no. 40064924
No. d'enregistrement E08185
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada: Service aux abonnés
1100 boul. René-Lévesque O., 24e étage, Montréal, QC. H3B 4X9

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

CETTE SEMAINE

Gilles Barbot, Consultation Esprit de corps

MANAGEMENT
Pour donner son 100 % au boulot
p. 33

IMMOBILIER
Les Canadiens anglais investissent ici
p. 49

SERVICES JURIDIQUES
Les dessous d'une méga-transaction
Cahier A

EN MANCHETTE

5 Pas de mises à pied chez Merck à cause du Vioxx
6 Le bas prix des médicaments pourrait nuire à la R-D
7 Le Vioxx soulève un débat crucial chez les scientifiques
8 Revue de la semaine – Ottawa nage encore dans les surplus

ACTUALITÉ ET ANALYSE

9 La métamorphose des Innovatech ne se fait pas sans heurts
10 Richard Desjardins appuie la coupe d'une aire protégée
11 Il en coûtera moins cher pour assurer son auto en 2005
13 Les marchés de la motoneige et des VTT battent de l'aile
14 Éditorial – Equité salariale : Québec pourrait retarder ses ajustements
14 Point de vue – 15 ans de libre-échange
15 Opinion – Gaspésia montre les limites de ce que peut faire l'État
16 Le pouls de l'économie – Baisse du solde commercial en septembre
18 Le livre, une industrie de 660 M$ qui stagne depuis 10 ans

ENTREPRENDRE

19 Jacques Fortin réinvente le dictionnaire... encore!
20 Technologies – Microcell avalée, l'industrie se prépare à la guerre
22 La semaine techno – Vidéotron et Vidéotron Télécom unis pour la téléphonie IP
24 Ressources Campbell rouvre sa mine *Copper Rand*
25 Le tour du Québec – Le réseau ferroviaire régional mal en point
26 Alexis Nihon augmente son bénéfice
28 Marketing – Cinq façons de changer la publicité destinée aux femmes
29 International – Corridor Québec – New-York : reconnu en 2005
30 Vers une crise du transport des marchandises
31 Jeunes entrepreneurs – Kangourou TV aide à ne rien perdre de vos sports favoris
32 Philanthropie – L'action bénévole des employés encouragée

MANAGEMENT

33 Dix habitudes à prendre pour être 10 sur 10 au travail
34 Le coin du coach – Se donner des objectifs réalistes est tout un art

INVESTIR

59 Choisir ses technos avec soin pour 2005
60 Point de mire • Québec – Lassonde récolte une bonne diversification avec Alfresh
61 Sans compromis – Toute information n'a pas la même valeur
64 Ressources naturelles – Dernier appel pour les accréditives
66 Sentient et la Caisse misent sur le charbon du Colorado
69 Linamar commence à confondre certains sceptiques
70 Quatre fiducies souhaitent s'inscrire en Bourse avant janvier
71 Le président d'Ad Opt encaissera 1,3 M$ grâce à Kronos
72 Finlab recherche les titres bon marché prêts à décoller
73 TIW revient dans la mire des investisseurs institutionnels
74 Analyse technique – Rogers et Sherritt
75 Revue des marchés – Une pause après des sommets de trois ans

MES AFFAIRES

83 Le meilleur pour le ski alpin
84 BMO perd le 1er rang au palmarès des courtiers en ligne
86 Pour les fiducies, la stabilité est préférable à la croissance
87 Questions et réponses – Nortel rate encore un rendez-vous avec les investisseurs

DOSSIERS

39 Formation professionnelle et technique
45 Agroalimentaire
49 Immobilier commercial

CAHIER

A Services juridiques

SERVICES

34 Les professionnels
35 Carrières
55 Carrefour
87 Les sociétés dont on parle

COUP D'ŒIL SUR LE MONDE

La ZLEA dans la tourmente USA-Brésil

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

La *Zone de libre-échange des Amériques* (ZLEA) est en péril parce que les États-Unis demandent au Brésil de chambarder tout son système économique, affirme **Celso Amorim**, ministre des **Affaires étrangères** du Brésil.

Lancées officiellement en avril 1998, les négociations de la ZLEA visent à créer une vaste zone de commerce qui engloberait les 34 pays des Amériques, de la Terre de Baffin (Canada) à la Terre de feu (Argentine), à l'exception de Cuba.

Selon M. Amorim, des différences importantes persistent entre Américains et Brésiliens sur le niveau de libéralisation à atteindre, peut-on lire dans *The Wall Street Journal*. Washington veut que le Brésil réduise ses tarifs sur les biens manufacturiers, et libéralise, entre autres, le secteur des services financiers. Pour sa part, Brasilia demande aux États-Unis d'abaisser leurs barrières sur les produit agroalimentaires.

Le Brésil est aussi en désaccord avec la proposition des Américains, qui donneraient aux entreprises privées le droit de poursuivre le gouvernement brésilien si elles estiment que leur droit d'investisseur a été lésé, comme le permet, par exemple, le chapitre 11 de l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALENA).

Pour Washington, l'échec des négociations de la ZLEA représenterait une défaite majeure, alors que les États-Unis cherchent à développer de nouveaux marchés d'exportation et à resserrer leurs liens politiques avec les pays de l'hémisphère sud.

> OÙ SONT PASSÉS LES VOTES DÉMOCRATES DE LA FLORIDE ?

Les témoignages d'anomalies se multiplient aux États-Unis après l'élection présidentielle du 2 novembre, selon *Le Monde*. Le cas le plus sérieux concerne les comtés de la Floride, qui sont passés massivement dans le camp républicain.

Les électeurs ont voté avec des appareils électroniques qui ne laissaient aucune trace papier. Selon les chiffres officiels, on a observé une chute notable des votes démocrates dans une trentaine de districts de cet État du sud.

Le comté de Baker, où 69 % des électeurs sont d'allégeance démocrate, selon les sondages, a voté à 77 % pour le président **George W. Bush**. Le comté de Calhoun, à 82 % d'allégeance démocrate, a voté républicain à 62 %.

> REPAS HÉDONISTE À 13 000 $ US DANS UN RESTO DE TOKYO

À New York, l'élite branchée aime bien casser la croûte chez **Maza**, un resto-bar au nouveau Time Warner Center. La facture d'un repas débute à 400 $ US.

Mais c'est un prix dérisoire par rapport aux 13 000 $ US demandés par **Seiyo Ginza**, un hôtel de Tokyo, pour son « repas hédoniste », nous apprend le magazine *Fortune*.

Pour sa table, l'hôtel bénéficie des précieux conseils de l'expert en vin **Robert M. Parker Jr.** et du légendaire chef français **Joël Robuchon**. La cave à vin compte huit grands crus rares, dont un *Château-Lafite-Rothshild* 1864 et un *Château Latour Pomerol* 1961.

> EXPLOSION DE LA DEMANDE DE CHARBON DANS LE MONDE

La consommation de charbon augmente plus vite que celle de n'importe quelle autre source d'énergie (pétrole, gaz naturel nucléaire, etc.), surtout en Chine et en Inde, rapporte *The Wall Street Journal*.

En 2003, l'utilisation mondiale du charbon, un carburant fossile émettant beaucoup de gaz à effet de serre (GES), a progressé de 6,9 %, alors que celle du pétrole a augmenté de 2,1 %, selon **BP PLC**. ■

LES AFFAIRES.com

AUJOURD'HUI | EN BOURSE | EN AFFAIRES | TECHNO | CARRIÈRES | FORUMS

CETTE SEMAINE >>>

Jeudi 18 novembre

Les résultats de **Tembec**, de **Mosaid**, de **Novell** et de **Walt Disney**

Vendredi 19 novembre

Les résultats de **Loblaw** et de **Van Houtte**

Lundi 22 novembre

Tête d'affiche techno : **TSO_3** fait sa marque dans le monde médical

Mardi 23 novembre

Les résultats de la **Banque de Montréal**, de **George Weston** et de **Tecsys**

Indice des **prix à la consommation**, en octobre, au Canada

Mercredi 24 novembre

La chronique d'**André Marsan** : « Pourquoi le marché américain monte... »

TOUJOURS PRÉSENT >>>

NOUVELLES EN CONTINU >>> CALCULATEURS >>> PORTEFEUILLE >>> COTES BOURSIÈRES

VOX POP

WWW.LESAFFAIRES.CO

La fin de l'année et l'heure des bilans approchent. Diriez-vous que votre situation financière s'est améliorée ou détériorée par rapport à l'an dernier ?

Améliorée : 48 %

Détériorée : 24 %

Stable : 28 %

DE BONNE SOURCE

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

> FRANÇOIS RODRIGUE, VICE-PRÉSIDENT, FINANCES, DE L-3 COMMUNICATIONS

François Rodrigue vient d'être nommé vice-président, finances, de **L-3 Communications**, de Mirabel. De 2002 à 2004, il a été président et chef de la direction d'**Elix**, spécialisée dans les solutions pour centres de contacts-clients. Auparavant, il a été vice-président finances, simulation commerciale et formation chez **CAE**.

L-3 Communications est l'ancienne division de **Bombardier Défense** vendue à une société dont le siège social est à New York. Cette société, qui emploie 800 personnes à Mirabel, fait partie du consortium ayant remporté le contrat des hélicoptères maritimes qui remplaceront les *Sea King* canadiens.

> ÉRIKA BEAUMIER, D'HYDRO À MONTRUSCO

Érika Beaumier est la nouvelle directrice, affaires *corporatives* et gouvernance, de **Placements Montrusco Bolton**, un gestionnaire de fonds. Elle était avocate chez **Hydro-Québec** depuis avril 2004. Auparavant, elle a été conseillère juridique chez l'assureur **AXA Canada**. Elle a occupé des fonctions semblables chez **Abitibi-Consolidated**.

> JOËLLE GRONDIN DIRIGE LA SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE THETFORD

Joëlle Grondin occupe depuis peu le poste de directrice générale de la **Société de développement économique de la région de Thetford**. Elle était chargée de cours en développement touristique à l'**Université Laval**.

Titulaire d'un baccalauréat en géographie de l'**Université de Sherbrooke**, d'un certificat en administration et d'une maîtrise en aménagement du territoire et en développement régional de l'Université Laval, M^me^ Grondin a été chargée de projet pour la revitalisation de la rue Notre-Dame, à L'Ancienne-Lorette, et directrice générale de l'**Association touristique régionale de Duplessis** (Sept-Îles).

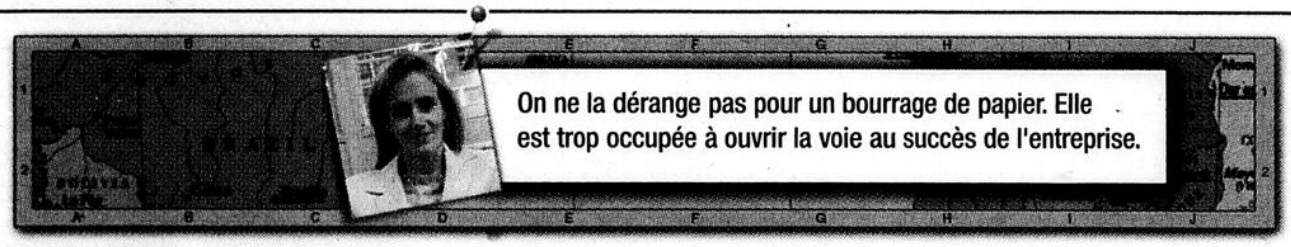
> MATHIEU PÉLOQUIN, VP MARKETING DE SÉLECTION DU READER'S DIGEST

Mathieu Péloquin vient d'être promu vice-président, marketing, de **Sélection du Reader's Digest (Canada)**. Avant de se joindre au Reader's Digest, il y a trois ans, il était président-fondateur d'un centre d'appels.

Par ailleurs, **Tony Cioffi** a été promu au poste de directeur financier et vice-président principal des opérations et des technologies de l'information.

> CINQ NOUVEAUX MEMBRES AU C.A. D'AUDIOSOFT

AudioSoft Technologies, un fabricant de systèmes portables de communication audio et vidéo sans fil, a nommé cinq nouveaux membres à son conseil d'administration : **André Aubin**, président de **Carlson Marketing** – Québec; l'avocat **Daniel Bérard**; **Michel Houde**, vice-président, exploitation pour l'Est du Canada des **Systèmes Cisco Canada**; **Bruno Riverin**, président du conseil de **Capital régional et coopératif Desjardins**; et **Roger Samson**, ancien vice-président marketing des **Compagnies Molson**. ■



Avec des clients, des fournisseurs et des collègues aux quatre coins du globe, Raissa Lumack, directrice des ressources humaines chez Xerox Brésil a réalisé l'urgence d'améliorer les compétences en anglais de son personnel. Elle a donc choisi le test TOEIC®, la norme mondiale en matière d'évaluation des compétences de communication en anglais. Désormais, grâce à leurs compétences avancées en anglais, les employés de Xerox Brésil donnent un aussi bon rendement que leurs produits!

Le test TOEIC. Un monde. Une norme.

Si vous devez évaluer les compétences en anglais de vos employés actuels ou potentiels, choisissez le test TOEIC. Vous pouvez adapter le processus d'évaluation en fonction des besoins de votre entreprise. De plus, sa mise en application est tout ce qu'il y a de plus simple.

GUIDE EN 5 ÉTAPES GRATUIT

« LA NORME EN MATIÈRE D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES EN ANGLAIS DES AFFAIRES »

Consultez le site www.ets.org/toeicsuccess33.html et téléchargez notre guide gratuit pour apprendre comment vous pouvez mettre en application le test TOEIC dans votre entreprise de manière rapide et simple.

Vous pouvez également prendre connaissance des témoignages de diverses entreprises qui ont bénéficié de l'utilisation du test TOEIC et qui ont atteint la réussite sur le marché mondial.

Écouter · Enseigner · Exécuter

ETS TOEIC

Educational Testing Service

Droit d'auteur © 2004 pour Educational Testing Service. Tous droits réservés. ETS, le logo ETS, TOEIC ainsi que le logo TOEIC sont des marques déposées d'Educational Testing Service.

EN MANCHETTE

6000 PROFESSIONNELS PRÊTS À SOUMISSIONNER
INFORMATIQUE
COMMUNICATION, MULTIMÉDIA
RÉDACTION... ET PLUS!
AgentSolo.com
514.282.1200 www.agentsolo.com

Pas de mises à pied chez Merck à cause du Vioxx

Les poursuites s'accumulent, mais le statut des installations de Kirkland n'est pas menacé, dit son président

René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

Malgré la terrible débâcle causée par les malheurs du *Vioxx*, précipitamment retiré du marché le 30 septembre dernier, personne ne devrait perdre son emploi au complexe montréalais de **Merck Frosst Canada**.

C'est l'assurance que vient de donner le président de la pharmaceutique, **André Marcheterre**, en entrevue avec le journal LES AFFAIRES. Demeuré discret depuis ces événements, il commentait pour la première fois ce coup dur qui a ébranlé l'empire de Merck (NYSE, *MRK*, 27,10 $ US).

Le Vioxx a été mis au point à Kirkland, en 1997, et était l'un des médicaments vedette de la grande multinationale américaine. Son

retrait, et les poursuites qui s'empilent depuis, ont fait perdre au titre 40 % de sa valeur. Une récente une du magazine *Fortune* s'interroge même sur la survie du « fier géant » mis à mal par cette crise. Assez pour qu'on se demande si les 1 400 employés montréalais de Merck Frosst ne payeront pas la note d'une façon ou d'une autre.

« Du moment que la centaine d'employés autrefois rattachés au Vioxx acceptent d'être redéployés vers d'autres tâches, nous devrions conserver tout notre monde, précise M. Marcheterre. Trois nouveaux médicaments seront commercialisé d'ici 2006-2007, et il faut du temps pour former du personnel spécialisé, des scientifiques aux représentants. Lorsque vous pouvez compter sur des gens qualifiés, vous les gardez. »

Montréal, un laboratoire clé pour Merck

Historiquement, les installations de Kirkland ont toujours scintillé dans l'univers de Merck, qui compte une dizaine de laboratoires de recherche et développement (R-D) dans le monde. Sa présence au Canada se résume précisément à ce grand complexe qui s'étend le long de l'autoroute 40, dans l'ouest de l'île de Montréal.

Jusqu'en septembre, sur les six médicaments responsables à eux seuls de 50 % de la croissance de Merck, trois venaient de Montréal : le *Singulair* (asthme), le *Arcoxia* (arthrite)... et le Vioxx, devenu immensément populaire dans la lutte contre la douleur, au point de procurer annuellement à Merck des revenus de 2,5 milliards de dollars US (G$). Sur l'ensemble des personnes arthritiques traitées dans le monde, une sur quatre prenait du Vioxx.

Avalanche de poursuites ?

Sa mise au rancart ne fait pas que creuser un trou dans les finances de l'entreprise : elle préfigure une avalanche de recours collectifs, dont certains bureaux d'avocats américains se sont fait une spécialité. La première poursuite est tombée trois heures après l'annonce du retrait du médicament !

C'est aujourd'hui confirmé : l'utilisation prolongée du Vioxx peut entraîner des accidents cardiovasculaires qui vont bien au-delà des effets secondaires usuels. Aux dernières nouvelles, les réclamations dépasseraient 20 G$ US, pratiquement autant que le chiffre d'affaires annuel de Merck.

Pour compliquer encore l'affaire, la revue britannique *The Lancet*, qui fait autorité dans le milieu de la santé, écrivait au début du mois qu'on avait signalé dès 2000 des problèmes liés au Vioxx, et que Merck aurait dû agir sans délai. De telles allégations ont mis encore plus de pression sur l'entreprise. Si elles étaient fondées, il n'est pas exclus que des accusations de nature criminelle soient portées contre des dirigeants de la maison mère américaine.

Dans les règles de l'art

Dans ce déluge de mauvaises nouvelles, André Marcheterre ne donne pas l'impression d'être un homme aterré.

« L'homologation du médicament s'est déroulée selon toutes les règles de l'art, assure-t-il. Toutes les précautions ont été prises avant, et dès que des doutes sont apparus, nous avons lancé des études pour vérifier la présence d'effets indésirables. Merck a alors agi de façon responsable, sans tarder, en retirant le médicament dès la confirmation de ces indications. Nous allons nous défendre vigoureusement ! »

Reste que l'on peut se demander si le rapport de forces favorable dont jouissait Merck Frosst Canada aux yeux de la direction américaine n'est pas en péril. Tous les labos à travers le monde se disputent les millions de dollars nécessaires aux efforts en R-D. Le complexe montréalais sera-t-il mis en pénitence pour avoir fauté sans le savoir ?

« Dès que l'on travaille en R-D, on sait que l'on s'expose à des risques plus sérieux, dit le président de Merck Frosst Canada. D'abord, la proportion de produits qui arrivent sur le marché est minime : sur 10 000 recherches entamées, une seule donnera naissance à un médicament. Que nous ayons accumulé quelques réussites est en soi une preuve de la qualité et de l'efficacité de notre équipe. Je n'ai aucune raison de croire que ces événements regrettables puissent nuire à notre capacité à recevoir des mandats. »

Le danger est ailleurs

À court terme, André Marcheterre ne se dit pas inquiet. Mais il émet des réserves pour l'avenir, qui ne sont pas liés à la crise du Vioxx.

« Le développement d'une industrie comme la nôtre est fortement lié à la compétitivité de l'environnement que nous offrons par rapport à celui d'autres pays, poursuit-il. C'est ce qui nous permet d'investir annuellement 120 M$ en R-D.

« Le développement d'un produit pharmaceutique coûte en moyenne 1 milliard de dollars, à cause, entre autres, du nombre infime de produits qui se rendent à terme, ajoute M. Marcheterre. Et sur 10 produits commercialisés, 7 ne feront même pas leurs frais. Tout dépend du succès des trois autres.

C'est dire à quel point il est risqué d'oeuvrer en R-D, et à quel point il importe d'obtenir un juste retour sur l'investissement colossal qui est exigé. C'est une condition essentielle pour soutenir l'émergence d'une économie du savoir. Or, les médicaments ne coûtent pas cher, au Canada, avec les politiques de prix contraignantes que pratiquent les gouvernements. À mon sens, c'est là un danger bien plus grave. » (voir texte en page 6).

Les 15 principaux employeurs en sciences de la vie au Québec

Rang	Entreprise	Employés au Québec
1	Pfizer Canada	1 500
2	Merck Frosst Canada & Cie	1 412
3	CTBR Bio-recherches	1 214
4	Wyeth Canada	1 182
5	Pharmascience	841
6	Johnson & Johnson	820
7	Laboratoires Abbott	741
8	Schering Canada	700
9	McKesson Canada	660
10	Anapharm	650
11	Aventis Pharma	647
12	Bristol-Myers Squibb	618
13	Novartis Pharma Canada	463
14	Draxis Santé	385
15	Sabex 2002	375

SOURCE : BASE DE DONNÉES DU JOURNAL LES AFFAIRES

Et au Québec ?

Selon le **Conseil du médicament**, qui relève du ministre québécois de la **Santé**, plus de 226 000 personnes assurées à la Régie de l'assurance-maladie du Québec ont obtenu une ordonnance de *rofécoxib* (nom scientifique du Vioxx) entre septembre 2003 et septembre 2004.

On sait également que des poursuites en recours collectif auraient également été entreprises au Québec, sans que l'on puisse en établir le nombre précis. ■ **R.V.**

Le bas prix des médicaments pourrait nuire à la R-D

Les pharmaceutiques ont besoin d'un environnement fiscal plus favorable, affirme André Marcheterre

René Vézina
rene.vezina@transcontienental.ca

Pour les consommateurs américains, qui paient jusqu'à 80 % plus cher pour leurs médicaments, le Canada est une aubaine, et ses citoyens peuvent se compter chanceux. Mais aux yeux d'**André Marcheterre**, cette bonne affaire est en vérité un mirage qui pourrait bien finir par causer des dommages.

Le président de **Merck Frosst Canada**, qui vient d'être nommé président de l'**Association des compagnies de recherche pharmaceutique du Canada** (connue sous l'acronyme Rx&D), soutient que le développement d'une industrie pharmaceutique innovatrice, au Canada, risque d'être miné par « la politique de prix contraignante » pratiquée par les gouvernements.

« Tous les pays industrialisés savent que ce sont les sociétés innovatrices qui sont les plus prospères, donc tous cherchent à attirer des investissements dans les industries du savoir, dit-il. Et ce qui compte, c'est d'être compétitif. Comme il est risqué de faire de la R-D, il faut un juste retour sur l'investissement, retour qui est limité chez nous par les mécanismes de fixation des prix. »

Des prix plafonnés

Contrairement aux États-Unis, où les prix des médicaments ne dépendent que du marché, le Canada s'en remet à un organisme parapublic, le **Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés**, pour établir une grille qui guidera ensuite les provinces.

Pour y parvenir, on note l'évolution des prix dans des pays comparables : le Royaume-Uni, l'Allemagne, les États-Unis, la France, l'Italie, la Suède et la Suisse, avant d'établir un prix médian qui servira de référence. En 2003, par exemple, les prix des médicaments brevetés vendus au Canada étaient inférieurs à ceux pratiqués dans les trois premiers pays, mais supérieurs à ceux des trois suivants.

Au Québec, c'est le **Conseil du médicament** qui prend le relais, avec pour mission de déterminer quels seront les nouveaux médicaments inscrits pour remboursement à la **Régie de l'assurance-maladie du Québec**, à un prix équivalent aux prix les plus bas que l'on puisse retrouver ailleurs au pays.

GILLES DELISLE

André Marcheterre soutient que le développement d'une industrie pharmaceutique innovatrice risque d'être miné par « la politique de prix contraignante » pratiquée par les gouvernements.

Ces précautions sont apparues nécessaires, au Québec, avec l'augmentation importante des dépenses liées aux médicaments. La facture y est passée de 990,4 M$ en 1998 à 2,2 milliards de dollars (G$) en 2003.

Deux buts divergents

« On se retrouve ainsi avec deux objectifs légitimes, mais difficilement conciliables », souligne **Jean Lachaine**, professeur ajoint à la Faculté de pharmacie de l'**Université de Montréal** et expert en pharmaco-économie.

« D'une part, on veut protéger le système de santé public en limitant l'explosion des coûts, tout en encourageant d'autre part le développement d'une industrie du savoir qui exige une importante mise de fonds, et qui veut être payée en retour. »

M. Lachaine précise que le Québec a quand même fait preuve de bonne volonté en favorisant moins qu'ailleurs au pays les médicaments génériques, des copies évidemment moins chères. Il faut savoir qu'il existe au Québec une forte concentration de fabricants de médicaments d'origine. Et les universités québécoises sont réputées produire d'excellents cerveaux pour nourrir les efforts de R-D.

André Marcheterre ne nie pas ces faits, et il salue aussi l'adoption des lois C22 et C91, qui ont amélioré le régime de brevets et prolongé la protection dont jouissent les médicaments d'origine, ce qui est crucial pour l'industrie. L'entreprise qu'il préside, Merck Frosst, est d'ailleurs dans une classe à part, puisqu'on y effectue beaucoup de recherche fondamentale, ce qui permet la mise au point des médicaments, alors que les autres firmes privilégient la recherche clinique. En ce sens, c'est un modèle.

Mais c'est à titre de président de Rx&D qu'il signale que le ratio des dépenses de R-D par rapport aux revenus des pharmaceutiques innovatrices, au Canada, est passé de 9,9 % en 2002 à 8,8 % en 2003, et que la baisse est constante. « Pour devenir un leader mondial en R-D, comme il l'entend, le Canada devra attirer des investissements, qui sont directement liés à la compétitivité de l'environnement qu'il offrira aux entreprises. » ■

Même en vente, les médicaments sont testés

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Même une fois sur les tablettes des pharmacies, les médicaments font l'objet d'études cliniques additionnelles et d'un suivi auprès des patients auxquels ils sont administrés.

Les entreprises pharmaceutiques continuent en effet à mener de nombreux tests pour vérifier les effets à long terme de la prise d'un médicament, mais aussi pour en améliorer l'efficacité, explique **Jean Marion,** directeur des affaires scientifiques de **Rx&D.**

« Nous menons, par exemple, des études sur des médicaments déjà commercialisés, pour évaluer la relation des bénéfices et des risques associés à la prise d'un médicament auprès d'une population de patients dans des conditions d'utilisation particulières. »

Les études de phase IV, aussi appelées études de post-commercialisation, permettent également, selon M. Marion, d'analyser la relation qui existe entre des effets indésirables rares et un traitement, d'évaluer la faculté de celui-ci à accroître le taux de survie des patients traités, et de comparer son efficacité à celle de médicaments concurrents.

Les pharmaceutiques ne réalisent pas systématiquement des études de phase IV. « Les entreprises mèneront les études qu'elles jugent pertinentes en fonction des données dont elles disposent et des questions qui peuvent être soulevées par l'utilisation du produit », précise M. Marion.

La part des dépenses allouées aux travaux de R-D menés en période de post-commercialisation – dont les études de phase IV recueillent la part du lion – a augmenté de façon marquée ces dernières années. Elle est en effet passée de 18,3 à 29,0 % entre 1999 et 2003, selon le rapport annuel du **Conseil d'examen des prix des médicaments brevetés.**

Il s'est donc dépensé près de 332 M$ en études cliniques post-commercialisation en 2003 au Canada, comparativement à 330,9 M$ pour les études de phase III, 102,5 M$ pour les études de phase II et 54,1 M$ pour celles de phase I.

Suivi obligatoire

Que la pharmaceutique mène des études cliniques de phase IV ou non, elle doit néanmoins assurer un suivi médical des patients qui ont reçu un traitement au cours des études antérieures, et être à l'écoute des nouveaux patients qui prennent les médicaments.

Les entreprises doivent ainsi effectuer des examens supplémentaires à la suite d'événements indésirables sérieux rapportés par un professionnel de la santé ou par les organismes de réglementation, note M. Marion. ■

Le Vioxx soulève un débat crucial chez les scientifiques

À quel moment le risque d'effets secondaires d'un médicament devient-il inacceptable ?

Gaël Le Corre-Laliberté
gael.lecorre@transcontinental.ca

Fallait-il retirer le *Vioxx* du marché ? Car si ce médicament est une délivrance pour des millions de personnes, il peut aussi causer des effets secondaires dangereux chez une faible partie des utilisateurs.

LES AFFAIRES ont ouvert le débat en demandant à deux experts québécois de commenter la situation.

Le Dr **Richard Béliveau,** directeur du laboratoire d'oncologie moléculaire de l'**Hôpital Sainte-Justine** et titulaire de la Chaire en prévention du cancer, croit que le retrait du Vioxx créera son lot de perdants. Le Dr **François Marceau,** médecin-chercheur en pharmacologie au Centre de recherche de l'**Hôtel-Dieu de Québec,** croit plutôt que **Merck Frosst** a pris ses responsabilités en effectuant un retrait volontaire.

M. Béliveau s'inquiète particulièrement du sort des patients qui réagissaient bien au médicament. « Je pense aux 98,5 % des utilisateurs qui n'avaient pas de problèmes et qui devront prendre les anti-inflammatoires de la génération précédente », dit-il.

Or, il rappelle que ces anti-inflammatoires « avaient, eux, plein d'effets secondaires », causant des ulcères, des saignements, et jusqu'à des perforations d'estomac.

Risques et avantages

M. Béliveau blâme aussi la couverture médiatique, qui a beaucoup joué sur le fait que le risque d'accidents cardio-vasculaires doublait chez les utilisateurs du Vioxx, sans ajouter que ce taux passait de 0,75 % à 1,5 %, ce qu'il considère comme peu élevé.

« Il y a une vision miraculeuse des médicaments, en partie à cause de la présentation faite par les entreprises pharmaceutiques. Cette vision est fausse; il y a toujours un risque à tout médicament. Les accidents d'automobile causent de nombreux décès, mais les autos ne sont pas retirées pour autant », souligne-t-il.

Toutefois, selon M. Marceau, une augmentation de décès d'une personne sur mille (0,1 %) est élevée lorsque des dizaines de millions de prescriptions sont émises.

« La question est de quantifier le risque acceptable. Il existe des médicaments très dangereux utilisés en médecine, comme ceux pour traiter le cancer. Les spécialistes les utilisent lorsqu'ils jugent que ça vaut la peine. Ici, on parle de médicaments contre la douleur; il existe d'autres options moins dangereuses », affirme le Dr Marceau.

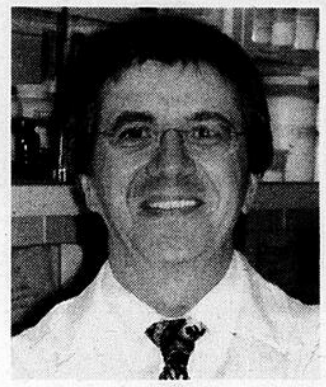
Il souligne qu'il y a moyen de combiner un COX-1 (anti-inflammatoire de l'ancienne génération) avec un médicament anti-ulcère, ce qui constitue une option plus sûre.

Des effets inévitables

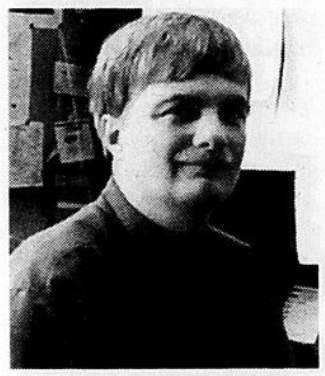
Par ailleurs, M. Béliveau ne croit pas que Merck Frosst ait agi en mauvais citoyen dans le dossier du Vioxx.

« L'industrie pharmaceutique est l'une des industries les plus réglementées. Aucune entreprise n'a intérêt, à long terme, à cacher des résultats négatifs venant des phases initiales, car les coûts augmentent au cours des étapes suivantes », explique-t-il.

Il rappelle que le coût de développement d'un nouveau médicament est très élevé. Une entreprise aurait donc beaucoup à perdre à lancer un produit dont les effets secondaires l'obligeraient par la suite à le retirer du marché.



Le Dr Richard Béliveau, directeur du laboratoire d'oncologie moléculaire de l'Hôpital Sainte-Justine, s'inquiète particulièrement du sort des patients qui réagissaient bien au médicament.



Dr François Marceau, médecin-chercheur en pharmacologie au Centre de recherche de l'Hôtel-Dieu de Québec : « La question est de quantifier le risque acceptable. Ici, on parle de médicaments contre la douleur; il existe d'autres options moins dangereuses. »

M. Marceau mentionne que les médicaments de la classe COX-2, qui comprennent le *Celebrex* et le Vioxx, ont passé les trois premières phases cliniques menant à l'approbation du médicament par la **Food and Drug Administration** (FDA) aux États-Unis.

Depuis la commercialisation du Vioxx, quelque 80 M de patients ont utilisé ce médicament. Selon lui, il était inévitable qu'avec un si large éventail, il y aurait des sous-groupes d'individus qui réagiraient mal au médicament.

M. Marceau indique qu'il y a des effets secondaires qui sont rares ou très rares et qui sont statistiquement presque impossibles à détecter lors des essais cliniques, même si ceux-ci ont été menés auprès de 25 000 patients. Ce seront les études de phase IV qui permettront de détecter ces effets secondaires après l'émission de millions de prescriptions.

Selon M. Béliveau, il faudrait plutôt catégoriser le sous-groupe de la population qui réagit mal au COX-2. Ainsi, on pourrait exclure des utilisateurs, comme on le fait pour d'autres médicaments, par exemple pour les diabétiques ou les femmes enceintes.

M. Marceau reconnaît la possibilité de cette thèse, mais il renvoie à un éditorial du *New England Journal of Medecine* du 21 octobre dernier. Un chercheur américain de l'**Université de Pennsylvanie,** étudiant la pharmacologie des composés COX, émet l'hypothèse selon laquelle les plaquettes du sang pourraient être suractivées chez les patients prenant des médicaments COX-2. Cela aurait pour conséquence d'augmenter le risque de caillots artériels et d'accidents cardiaques et cardio-vasculaires.

Le débat reste donc ouvert. Et M. Béliveau espère que ce cas marquera le début d'une réflexion sur les implications des mécanismes actuels, qu'il juge trop rigides par rapport aux conséquences des décisions sur la qualité de vie des gens. ■

Depuis la commercialisation du Vioxx, quelque 80 M de patients ont utilisé ce médicament.

VOX POP

À la suite des déboires de Merck et de son produit *Vioxx*, pensez-vous que les gouvernements devraient exiger plus d'études avant d'homologuer un médicament ?

OUI ☐ NON ☐

Les résultats de ce sondage paraîtront dans notre édition de la semaine prochaine.

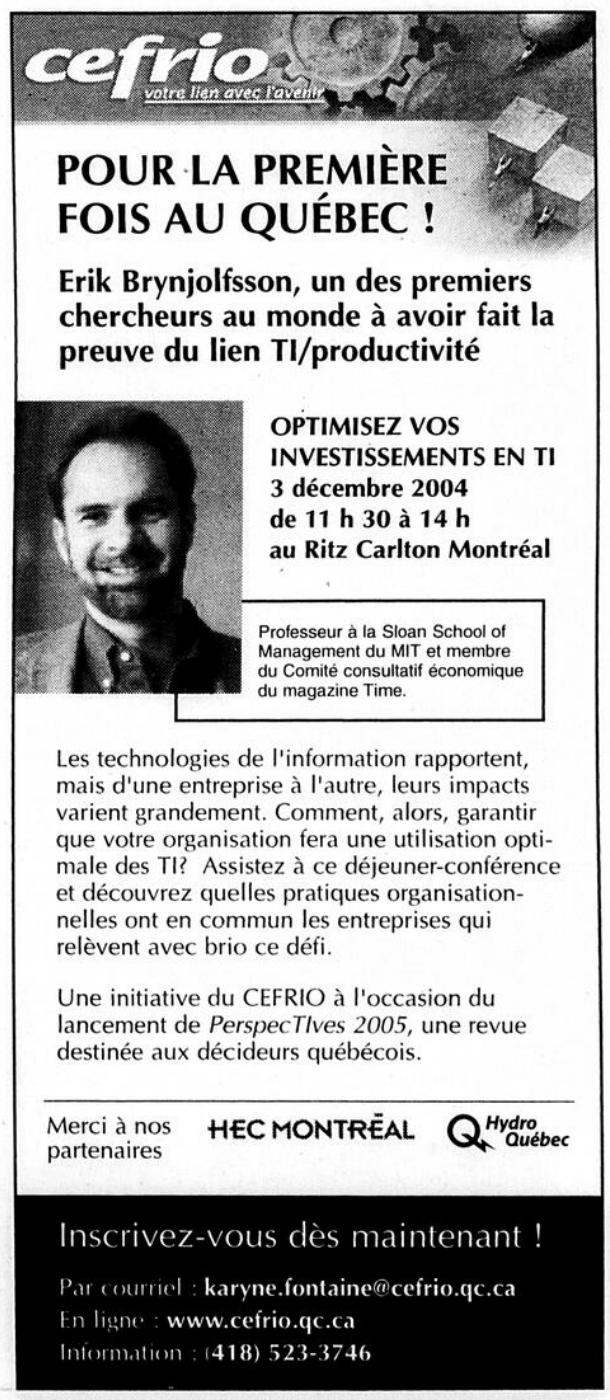
VOTEZ SUR NOTRE SITE
LES AFFAIRES.com

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES

RELAIS & CHATEAUX

Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU (Autoroute 20, sortie 112)
www.lestroistilleuls.com Tél. : (514) 856-7787



REVUE DE LA SEMAINE

Ottawa nage encore dans les surplus

Le ministre Ralph Goodale veut rester prudent avec cet argent

René Vézina
rene.vezina@transcontinental.ca

L'annonce avait un air de déjà vu : mardi dernier, le ministre fédéral des **Finances**, **Ralph Goodale**, n'a pas étonné grand-monde en faisant savoir que ses perspectives de février étaient prudentes et qu'on se dirige vers un excédent budgétaire de 9 milliards de dollars (G$), plus du double de ce qui était prévu.

Comme l'année financière ne se termine qu'en mars prochain, ce montant pourrait encore augmenter si l'économie tourne à bon régime.

Mais M. Goodale préfère encore jouer de prudence, et signale que les ralentissements sont toujours possibles. Le message, on le comprendra facilement, est adressé à tous ceux qui cognent à sa porte pour avoir plus d'argent, à commencer par les gouvernements provinciaux et municipaux, ceux à qui son collègue des **Transports** et responsable du Québec, **Jean Lapierre**, rappelait récemment que « le fédéral n'est pas un bar ouvert.»

N'empêche : la nouvelle est encourageante, d'autant plus qu'il s'agira du septième budget excédentaire en ligne pour Ottawa. Mais elle n'apaisera pas les autres ministres des Finances, moins nantis, qui y voient une énième preuve d'un déséquilibre fiscal au Canada.

> GASPÉSIA : LE DÉBUT DE LA FIN

Les actifs de la **Gaspésia** sont à vendre.

Le contrôleur **Pierre Laporte**, qui gère maintenant le dossier, a été autorisé par le tribunal à lancer d'ici la fin novembre un appel d'offres pour liquider les avoirs de la défunte papeterie de Chandler.

Même si l'entreprise est toujours sous la protection qu'offre la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*, cette décision signale que la fin est proche.

Les éventuels repreneurs n'ont toujours pas donné signe de vie. Après y avoir englouti plus d'un demi-milliard de dollars, les promoteurs d'origine, soit **Tembec**, la **SGF** et le **Fonds de Solidarité FTQ**, ont manifestement jeté la serviette. Ne restent plus que les créances dues aux nombreux fournisseurs qui attendent toujours d'être payés, et les rêves déçus d'une population qui découvre l'ampleur du mirage.

> LES EXPORTATIONS EN BAISSE

Nouvel indice des dommages que peut causer un dollar qui gonfle : pour la première fois depuis près d'un an, la valeur des livraisons manufacturières canadiennes a baissé, en septembre. La diminution est d'abord attribuable au recul des exportations dans le secteur de l'aéronautique, qui ont chuté de 23 % en un mois.

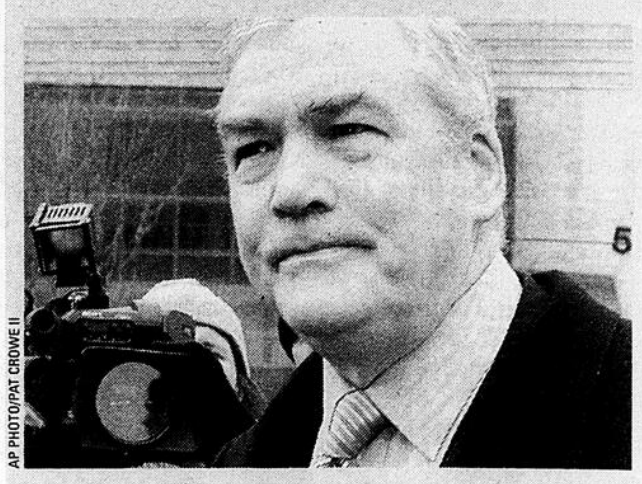
Le bilan annuel, lui, n'est cependant pas mauvais : en neuf mois à partir de janvier, la valeur globale a augmenté de 8 % par rapport à 2003.

> LORIA EST SAUF

Il ne restait qu'un ultime espoir et il vient de s'envoler : trois juges américains ont conclu que **Jeffrey Loria** ne s'était pas rendu coupable de fraude envers ses anciens associés du temps où il présidait le groupe qui possédait les **Expos de Montréal**. Les **Bronfman, Coutu, Ménard** et cie ne peuvent plus s'opposer au transfert du club aux États-Unis.

Notez que les juges ne disent pas que M. Loria est blanc comme neige : ils écrivent que ses anciens associés peuvent légitimement croire qu'ils ont été trahis, mais qu'il ne s'agit pas pour autant de malversations. ■

EN ÉVIDENCE



AP PHOTO/PAT CROWE II

Conrad Black dans le rouge

L'étau se resserre autour de Lord Black of Crossharbour.

Lundi dernier, la **Securities and Exchange Commission** américaine (l'équivalent de notre ancienne **Commission des valeurs mobilières**) est venue s'ajouter à la liste de ses accusateurs en lui intentant, ainsi qu'à son bras droit **David Radler**, une poursuite civile pour fraude pour avoir détourné au bas mot 85 M$ US .

De plus, la SEC veut que les avoirs de ces deux hommes soient relégués dans une fiducie, et qu'il leur soit désormais interdit de diriger une entreprise cotée en Bourse.

C'est au moins la cinquième cause pendante contre Lord Black, qui a lui-même lancé deux poursuites contre ses détracteurs. Après fréquenté les magnats des communications, il fait maintenant vivre une armée d'avocats. ■ **R.V.**

Laissez planer vos rêves.

aeroplan

Choice Hotels Canada va encore plus loin en accueillant les membres Aéroplan. Désormais, chacun de vos séjours vous procurera un repos bien mérité en plus de 250 milles Aéroplan.

Mieux encore, jusqu'au 15 décembre 2004, profitez d'une réduction de 15 % dans nos hôtels participants et courez la chance de gagner l'un des 30 prix de 50 000 milles Aéroplan.

Appelez-nous dès aujourd'hui et demandez le tarif **LAEROQ**.

choicehotels.ca
1.800.BO.RÊVES

Alma - Comfort Inn
Baie-Comeau - Comfort Inn
Baie-Comeau - Econo Lodge
Chicoutimi - Comfort Inn
Drummondville - Comfort Inn
Forestville - Econo Lodge
Gatineau - Clarion Hotel
Gatineau - Comfort Inn
La Malbaie - Econo Lodge
Matane - Quality Inn
Mont-Laurier - Comfort Inn
Mont-Tremblant - Comfort Inn
Montréal - Comfort Inn Ouest
Montréal - Quality Inn Centre-ville
Montréal - Quality Hotel Centre-ville
Montréal - Quality Hotel Midtown
Montréal - Quality Suites Ouest
Montréal - Clarion Hotel & Suites Centre-ville
Montréal - Econo Lodge Centre-ville
Montréal/Anjou - Quality Hotel Est
Montréal/Boucherville - Comfort Inn South Shore
Montréal/Dorval - Comfort Inn Aéroport
Montréal/Laval - Comfort Inn
Montréal/Laval - Quality Suites
Montréal/Longueuil - Comfort Inn Sud
Montréal/Longueuil - Quality Inn & Suites
Montréal/Saint-Jean-sur-Richelieu - Comfort Inn
Québec - Quality Suites
Québec - Clarion Hotel
Québec/L'Ancienne-Lorette - Comfort Inn Ouest
Québec/Beauport - Comfort Inn Est
Québec/Lévis - Comfort Inn
Québec/Sainte-Anne-de-Beaupré - Comfort Suites
Québec/Sainte-Foy - Comfort Inn Aéroport
Rimouski - Comfort Inn
Rivière-du-Loup - Comfort Inn
Rouyn-Noranda - Comfort Inn
Sept-Îles - Comfort Inn
Shawinigan - Comfort Inn & Suites
Sherbrooke - Comfort Inn Rock Forest
Sherbrooke - Quality Hotel & Suites
Saint-Georges-de-Beauce - Comfort Inn
Saint-Hyacinthe/Saint-Liboire - Econo Lodge
Saint-Jérôme - Comfort Inn & Suites
Thetford Mines - Comfort Inn
Trois-Rivières - Comfort Inn
Val-d'Or - Comfort Inn

On vous y attend.
CHOICE HOTELS CANADA

Comfort ® | Comfort Suites ® | Quality ® | Clarion ® | Econo Lodge ®

Trois tirages au sort auront lieu chaque semaine du 1er octobre au 15 décembre 2004. Accumulez des milles Aéroplan en payant au tarif admissible. Le terme *séjour* se définit comme un nombre indéfini de nuitées consécutives dans un hôtel, sans égard aux inscriptions et aux départs. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre promotion. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. Pour plus de détails, visitez choicehotels.ca. Veuillez allouer de 6 à 8 semaines après votre séjour à l'hôtel pour l'enregistrement de vos milles. Aéroplan^MC est une marque de commerce déposée d'Air Canada. ©2004 Choice Hotels Canada, Inc. Tous droits réservés.

LES CARTES DE VOEUX UNICEF :
DES MILLIERS DE SOURIRES D'ENFANTS

Imaginez que des cartes de voeux puissent faire sourire des milliers d'enfants pour Noël. Un paquet de dix cartes de voeux permet de vacciner 153 enfants contre la rougeole. Le cadeau d'un ourson fournit 500 litres d'eau potable et un calendrier mural 165 cahiers d'exercices à des enfants démunis. Chaque année, pendant la période des fêtes, l'UNICEF vous donne l'occasion de sauver la vie de millions d'enfants à travers le monde en achetant des cartes, des jeux éducatifs et des cadeaux qui font toujours plaisir à recevoir.

C'est un dessin sur du verre peint par une petite fille de 7 ans de Kitka en Tchécoslovaquie en 1949 qui est à l'origine du programme de cartes de voeux humanitaire le plus important au monde. Depuis la reproduction du dessin de Jitka Samkova, plus de 4 milliards de cartes UNICEF ont été vendues dans le monde. Au Canada, la vente de cartes a permis de recueillir plus de 156 millions de dollars depuis la première campagne en 1959.

En vente aux quatre coins de la province
« Les enfants sont une richesse extraordinaire : ils représentent un pays en gestation et formeront le monde de demain », affirme M. Jean Coutu, président du Conseil du Groupe Jean Coutu, et partenaire de l'UNICEF depuis plus de quinze ans. « Profitez de la période des Fêtes pour remercier vos clients, fournisseurs, partenaires, employés, amis et famille avec des cartes de l'UNICEF, affirme M. Coutu, et permettez aux enfants du monde de vivre leur enfance et de réaliser leurs rêves. »

Les cartes et cadeaux de l'UNICEF sont en vente aux boutiques UNICEF au 4474, rue Saint-Denis, au Centre Eaton et au Centre Fairview Pointe-Claire. L'UNICEF bénéficie également de l'appui de partenaires, dépositaires de cartes de l'UNICEF, tel que les pharmacies du Groupe Jean Coutu, les magasins Archambault, Pier 1 Imports et IKEA. Pour connaître la liste complète des points de vente, il suffit de téléphoner au 1 866 ENFANTS. Vous pouvez consulter le catalogue et placer votre commande en ligne en vous rendant au www.unicef.ca

unicef

ACTUALITÉ
ET ANALYSE

La mutation des Innovatech ne se fait pas sans heurts

Leur transformation en sociétés en commandite sera terminée d'ici le budget du printemps

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

La transformation des sociétés **Innovatech Québec, Sud du Québec** et **Régions ressources** en sociétés en commandite devrait être terminée d'ici le prochain budget du gouvernement du Québec, au printemps; mais ce processus ne se fait pas sans heurts.

En avril, **Michel Audet,** ministre du **Développement économique et régional et de la Recherche,** annonçait le début du processus de privatisation d'**Innovatech du Grand Montréal,** et la transformation de ses trois soeurs en sociétés en commandite disposant d'un capital mixte public-privé, comme le recommandait le *Rapport Brunet.*

Si la privatisation d'Innovatech du Grand Montréal s'est faite assez rapidement, la transformation des autres entités prend un certain temps, même si Québec refuse de parler de retard. « Le processus sera terminé d'ici le budget », affirme **Michel Rochette,** attaché de presse du ministre Audet.

Trouver des partenaires

Le dossier d'Innovatech Régions ressources se réglera plus rapidement puisque Québec négocie directement avec les principaux – voire les seuls – fournisseurs de capital de risque en région, soit le **Fonds de solidarité FTQ, Fondaction CSN** et **Desjardins Capital de risque.**

Quant aux deux autres sociétés, le gouvernement a confié la recherche de partenaires potentiels à **Raymond Chabot Grant Thornton**, pour Innovatech Sud du Québec, et à **Ernst & Young**, pour Innovatech Québec. Elles viseront des investisseurs québécois et étrangers.

Mises à pied et incertitude

Si cette transformation en sociétés en commandite mixtes augmentera l'enveloppe de capital de risque mise à la disposition des entreprises québécoises, ce processus crée beaucoup d'incertitude, des départs d'employés et des mises à pied, reconnaît **Daniel Poisson,** pdg d'Innovatech Sud du Québec.

« On a perdu de bons gestionnaires. Notre équipe est passée de 12 à 6. Ça a fait mal à la région. On a bien hâte que ce dossier se règle. Si j'en perds encore trois, ça va être difficile de garder le fort. »

L'été 2003, Québec a décrété un moratoire sur tout nouvel investissement des Innovatech dans les entreprises, même celles en démarrage. Seuls les réinvestissements ont été autorisés.

Mais l'impact s'est surtout fait sentir auprès des industries où le capital de risque est le nerf de la guerre, comme les biotechnologies, déplore **Claude Boucher,** critique de l'opposition dans le dossiers des Innovatech, et député de Johnson. Le Parti québécois est contre la transformation des Innovatech en sociétés mixtes.

Même son de cloche de la **Chambre de commerce de Québec,** qui déplore que Québec n'ait pas prévu de plan de transition entre l'ancien et le nouveau système. « C'est certain qu'il y aura plus de capital de risque pour les entreprises une fois la transformation terminée, mais c'est la transition qui a fait mal », dit le porte-parole **Paul-Christian Nolin.** ■

Les investisseurs américains lorgnent davantage le Québec

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Le Québec tente depuis longtemps d'intéresser des sociétés de capital de risque étrangères, en particulier les américaines, à investir dans les entreprises d'ici. L'objectif est de combler les lacunes dans la chaîne de financement des entreprises et d'attirer des fonds privés.

Et le moment est venu, croit **Stephen A. Hurwitz,** président-fondateur du cabinet d'avocats bostonnais **Testa, Hurwitz and Thibeault,** l'un des plus importants bureaux oeuvrant dans le secteur du capital de risque aux États-Unis.

« Les sociétés de capital de risque américaines montrent un intérêt plus marqué envers les entreprises québécoises et canadiennes. Il y a de bonnes occasions d'affaires, et la nouvelle se répand », dit-il.

M. Hurwitz estime que la qualité de l'innovation et du management sont autant d'atouts qui militent en faveur des entreprises québécoises. Sans compter les avantages du dollar et des crédits d'impôt dans la structure de coûts, de même que la proximité du marché. « Montréal, Québec et Toronto ne sont qu'à 1 h 30 de vol de Boston ».

Autre facteur d'importance : « Les sociétés de capital de risque américaines font face à moins de concurrence au Canada qu'aux États-Unis », dit M. Hurwitz, qui se réjouit du récent virage annoncé par la **Caisse de dépôt et placement du Québec.** La nouvelle stratégie de partenariat de la Caisse avec l'industrie du capital de risque, annoncée il y a un mois, vise notamment à rapprocher le Québec des meilleurs acteurs internationaux dans ce domaine.

Une cinquantaine de sociétés américaines de capital de risque seront à Québec les 28 et 30 novembre.

En outre, la Caisse a conclu des ententes de principe pour des engagements respectifs de 125 M$ et de 55 M$ dans les nouveaux fonds que lèveront prochainement les sociétés américaines **VantagePoint** et **ProQuest.** Ces sociétés, auxquelles la Caisse a aussi confié la gestion de certains placements internationaux, ont annoncé leur intention d'ouvrir un bureau à Montréal.

Une somme de 88 M$ injectée depuis le début de l'année

Jusqu'ici, cette année, les fonds américains de capital de risque et les autres investisseurs étrangers ont injecté ensemble 88 M$ dans 11 compagnies québécoises, rapporte **Réseau Capital,** selon des chiffres compilés par la firme **Macdonald & Associates.**

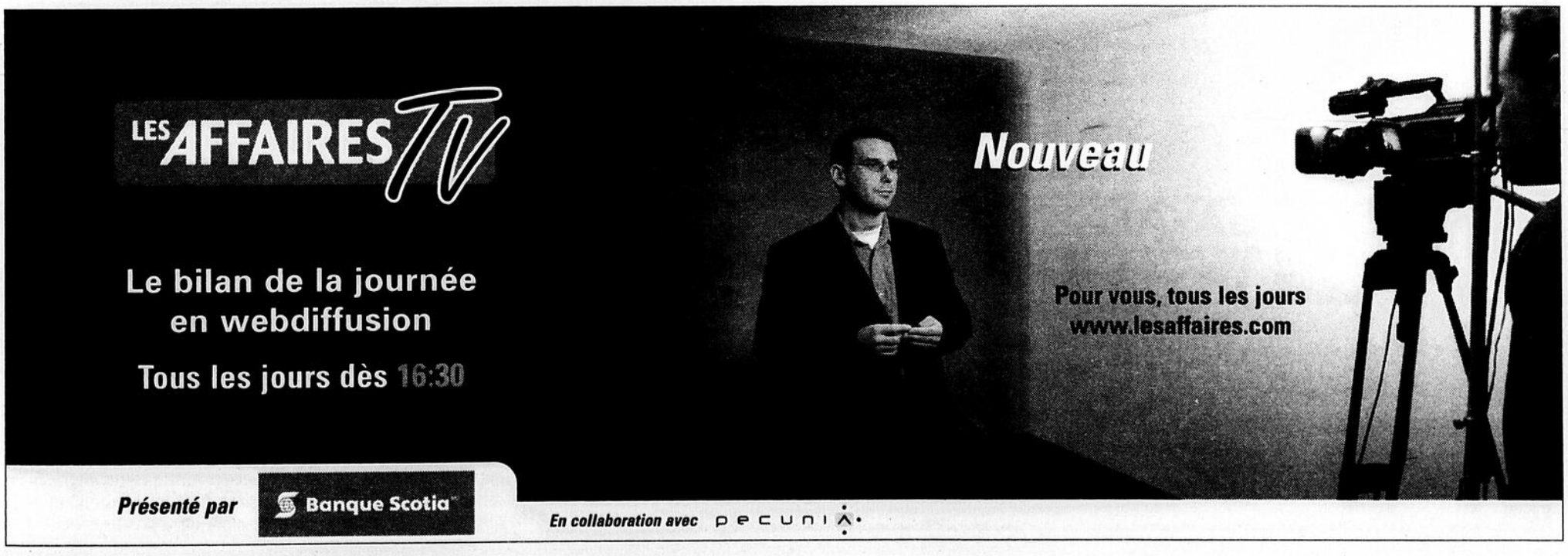
Ce niveau dépasse ceux atteints à la fin des années 2002 et 2003. « Il est intéressant de constater l'intérêt croissant des investisseurs étrangers à l'égard de l'industrie québécoise », souligne **Annie Thabet,** présidente de Réseau capital et associée chez **Celtis Capital.**

Cinquante sociétés américaines présentes à Québec

Une cinquantaine de sociétés américaines de capital de risque seront présentes à la *Conférence Canada-États-Unis sur le capital de risque,* qui se tiendra à Québec les 28 et 30 novembre. M. Hurwitz présidera l'événement, en compagnie de **Christian Racicot,** associé du cabinet d'avocats **Brouillette Charpentier Fortin,** de Montréal.

« La conférence vise à établir des relations à long terme entre les sociétés de capital de risque d'ici et celles des États-Unis », dit M. Racicot.

« Les sociétés de capital de risque ont avantage à mieux se connaître, surtout si elles veulent faire des investissements ensemble. Ce sera une excellente occasion », dit **Sylvain Gareau,** vice-président, capital de risque, de la Caisse de dépôt. ■



Richard Desjardins appuie la coupe de bois dans une aire protégée

Un groupe dont le chanteur est vice-président a présenté une demande au gouvernement

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Un groupe militant dont le chanteur **Richard Desjardins** est le vice-président recommande au gouvernement du Québec de permettre, à des conditions restrictives, la coupe du bois de chauffage pour les résidants de la réserve de biodiversité des lacs Vaudray et Joannès, en Abitibi.

Depuis que ce territoire est devenu une *réserve de biodiversité projetée* le 3 mars 2003, la coupe de bois y est interdite au même titre que l'exploitation minière et le développement énergétique.

Le gouvernement, par l'entremise du **Bureau d'audiences publiques sur l'environnement** (BAPE), consulte actuellement la population sur le cadre de protection et de gestion qui régira l'aire protégée.

« Pour favoriser la conservation du territoire, il n'est pas souhaitable que l'on permette la coupe de bois de chauffage », dit **Léopold Gaudreau**, directeur du patrimoine écologique et du développement durable au ministère de l'**Environnement**, ministère responsable du cadre de protection et de gestion des réserves de biodiversité.

Devant le BAPE, en octobre, **Action boréale de l'Abitibi-Témiscamingue** (ABAT) a demandé au gouvernement de permettre aux résidants, à certaines conditions, de reprendre la coupe du bois de chauffage. M. Desjardins occupe la vice-présidence d'Action boréale.

Des avis partagés

Quelque 35 permis de coupe du bois de chauffage étaient émis dans le secteur chaque année avant que celui-ci, qui est une terre publique, ne devienne une aire protégée.

Coréalisateur du film-choc *L'Erreur boréale* dénonçant la surexploitation de la forêt par les sociétés forestières, le chanteur engagé a vu ses efforts en partie récompensés quand le gouvernement a désigné le secteur du lac Vaudray comme aire protégée. La famille de l'artiste y possède un chalet.

À noter que l'**Association des lacs Vaudray-Joannès,** qui regroupe les 206 villégiateurs habitant les rives des deux lacs, demande elle aussi le droit aux résidants de couper du bois de chauffage aux mêmes conditions que l'ABAT.

Permettre la coupe de bois de chauffage dans une aire protégée ne fait toutefois pas l'unanimité. L'hebdo *Le Citoyen* présentait le débat dans son édition du 31 octobre.

Le **Conseil régional de l'environnement de l'Abitibi-Témiscamingue** suggère de récolter le bois à proximité, mais à l'extérieur de la réserve. « La réserve de biodiversité est un projet de conservation; il faut agir en conséquence et ne pas permettre la coupe de bois », dit au téléphone sa présidente, **Jacinthe Châteauvert**.

Le chanteur a décliné notre demande d'entretien. « M. Desjardins, personnellement, n'a jamais demandé de permis de droits de coupe de bois et n'a pas l'intention d'en demander à l'avenir », a dit son attachée de presse, **Camille Gauthier**, avant de nous renvoyer au mémoire de l'ABAT.

Dans ce mémoire, l'ABAT recommande « que la coupe de bois de chauffage y soit permise uniquement lorsque des analyses auront prouvé que ces interventions ne causent aucun dommage du point de vue de la biodiversité [...] L'attribution de droits de coupe devrait aussi être limitée aux habitants des territoires en question ».

Cette dernière revendication étonne étant donné que le secteur des lacs Vaudray et Joannès est une terre publique, donc en principe ouverte à toute la population.

« Le mémoire a été écrit dans un esprit de compromis avec les résidants », explique le porte-parole d'ABAT, le romancier **Louis Hamelin.**

« On voulait embarquer les gens dans le projet, au lieu de les braquer en bousculant leur vie avec des règles contraignantes », dit M. Hamelin, qui a un chalet au lac Vaudray.

Du côté de l'Environnement, on n'entend pas donner suite à cette suggestion. « Le Ministère n'entend pas faire des lacs Vaudray et Joannès une réserve privée, dit M. Gaudreau. La réserve doit être accessible à tout le monde et tout le monde, doit avoir les mêmes comportements. On ne créera pas de situations particulières pour les résidants. » ■

Les régimes à prestations déterminées sur la sellette

Une majorité de membres du conseil d'administration d'entreprises canadiennes (61 %) suggèrent de remplacer le régime de retraite à prestations déterminées de leurs employés en régime à cotisations déterminées, en guise de solution aux lourds déficits des régimes à prestations déterminées.

C'est ce qu'indique un sondage réalisé en mai et juin derniers par le **Groupe-conseil Aon** auprès de 100 membres de conseils d'administration au Canada.

Cette réflexion s'inscrit dans un contexte où les rendements négatifs des marchés et la baisse des taux d'intérêt ont eu un impact important sur les régimes de retraite à prestations déterminées (rente garantie) qui sont devenus des fardeaux financiers pour plusieurs entreprises que la loi rend responsables des déficits. Étant donné que, avec les régimes à cotisations déterminées, la rente n'est pas garantie, ce type de régime ne peut accumuler de déficit.

Les membres d'un conseil espèrent amortir du moins en partie l'impact de la contreperformance de leurs régimes à prestations, en améliorant la gestion des risques et en faisant partager leur coût par les employés. En effet, 81 % des membres sondés suggèrent de réexaminer le partage des risques entre les entreprises et les employés.

Cela dit, et c'est la bonne nouvelle pour les employés, 88 % des personnes sondées par Aon considèrent que les régimes de retraite sont un facteur important dans le recrutement et la rétention des principaux cadres supérieurs. ■ **D.F.**

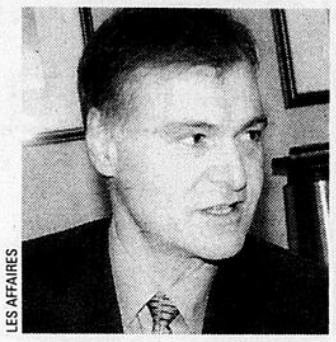
Il en coûtera moins cher pour assurer son auto en 2005

Desjardins Assurances générales franchit le cap du million de polices vendues

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Pour la plupart des conducteurs, il en coûtera moins cher l'an prochain pour assurer leur véhicule automobile contre le feu, le vol et les accidents. Voilà enfin une bonne nouvelle pour les automobilistes, qui doivent composer avec le prix élevé de l'essence et, bientôt, avec une augmentation de la prime payée à la **Société d'assurance automobile du Québec** (SAAQ).

Une bonne partie des assurés de **Desjardins** auront droit à une réduction importante des primes en assurance automobile, assure **Jude Martineau**, président et chef de l'exploitation de **Desjardins Groupe d'assurances générales** (DGAG). M. Martineau n'a cependant pas voulu préciser dans quelle fourchette sera la baisse moyenne. Quant aux primes d'assurance habitation, il ne prévoit pas de changements majeurs.



LES AFFAIRES

Selon Jude Martineau, la vente de plus d'un million de polices par Desjardins Assurances générales est « un fait d'armes qui fait mentir les oiseaux de malheur ».

Le journal LES AFFAIRES a rencontré M. Martineau à l'occasion de l'émission récente de la millionième police de Desjardins Assurances générales, la filiale de DGAG qui s'occupe de la vente directe de polices de dommages dans le réseau des caisses et par centres d'appels.

Le secteur de l'assurance automobile se porte bien au Québec, depuis quatre ou cinq ans. Le nombre des accidents est à la baisse, grâce, entre autres, aux campagnes successives de prévention orchestrées par la SAAQ.

Le régime public d'assurance automobile sans égard à la responsabilité (*no-fault*), qui indemnise les personnes ayant subi des blessures corporelles lors d'accidents de la route, a mis la province à l'abri des secousses qui ont ébranlé l'industrie des assurances IARD (incendies, accidents et risques divers) ailleurs au Canada.

Les assurés québécois profiteront de la bonne santé de l'industrie en obtenant une réduction de leur prime d'assurance automobile. Déjà, ils paient en moyenne 25 % moins cher pour assurer leur automobile (blessures corporelles et dommages compris) que leurs compatriotes des autres provinces, ajoute-t-il.

Un million de polices

En plus d'annoncer une bonne nouvelle à ses assurés, le patron du secteur de l'assurance de dommages chez Desjardins a souligné en entrevue la vente en 2004 de plus d'un million de polices par la filiale Desjardins Assurances générales, une première.

« C'est un fait d'armes qui fait mentir les oiseaux de malheur qui prédisaient le pire des échecs quand Desjardins s'est lancé dans la vente directe de produits d'assurance, en 1987 », dit-il.

La décision, risquée à l'époque, de vendre de l'assurance sans intermédiaire dans les caisses populaires avait soulevé l'ire des courtiers. Ceux-ci avaient protesté en boycottant les produits d'assurance de la coopérative financière.

Dix-sept ans plus tard, Desjardins a gagné son pari. Desjardins Groupe d'assurances générales a réussi en misant sur la formation et la disponibilité de ses agents, de même que sur des outils informatiques performants, explique M. Martineau.

La croissance du volume des primes est de 10 à 12 % par année au Québec. DGAG a enregistré un bénéfice technique (primes nettes acquises moins indemnités et charges) pour une 11e année consécutive en 2003.

Pour ce qui est de 2004, DGAG se dirige vers 1,8 M de polices en vigueur pour une valeur de 1,4 milliard de dollars. Elle compte 3 000 employés, dont 1 200 au siège social à Lévis.

L'expansion viendra surtout du reste du Canada dans les prochaines années. À l'extérieur du Québec, sa filiale d'assurance de dommages auprès de groupes, **La Personnelle, compagnie d'assurances,** enregistre une croissance annuelle de 40 % du volume des primes depuis trois ans. ■

Volvo devient l'unique propriétaire de Prévost Car et de Nova Bus

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Le **Groupe Volvo** est désormais l'unique propriétaire de **Prévost Car,** de Sainte-Claire, et de sa division **Nova Bus**, de Saint-Eustache, à la suite de la liquidation de son partenaire britannique **Henlys Group.** Cela ouvre également davantage la voie à l'expansion de Volvo en Amérique du Nord.

Volvo Bus, qui détenait la moitié du capital du fabricant québécois, a racheté à la mi-octobre la totalité de l'investissement du groupe britannique pour une contrepartie totale de 83 M$ US, comprenant deux prêts de 40 M$ US consentis par Henlys à Prévost Car.

Dans une transaction distincte effectuée à la même date, Volvo est devenue l'un des principaux actionnaires du fabricant d'autobus scolaires **Blue Bird,** de Fort Valley, en Géorgie, par l'entremise d'une nouvelle entité, **Peach County Holdings,** dont elle détient 42,5 % du capital. Les autres actionnaires sont le syndicat des créanciers de Henlys (42,5 %), les cadres de Blue Bird (10 %) et le fonds de retraite (5 %).

Volvo a financé cette opération en convertissant des débentures d'une valeur de 240 M$ US émises en 1999 en faveur de Henlys.

Blue Bird, premier fabricant d'autobus scolaires en Amérique du Nord, fabrique aussi des autobus urbains, des autocars de tourisme et des maisons mobiles. L'entreprise, qui n'a pas fait de profits depuis deux ans, emploie 1 500 personnes aux États-Unis et au Canada; elle a une usine à Brantford, en Ontario.

« Nos orientations demeurent inchangées. Notre plan d'affaires est maintenu, dit **François Cliche,** vice-président aux ressources humaines de Prévost Car. Chaque entité conserve sa propre structure, même si l'on doit s'attendre à ce qu'il y ait des synergies entre les cousins Volvo. »

Avec des ventes de quelque 8 000 véhicules par an, Volvo Bus arrive au second rang mondial des fabricants d'autocars et d'autobus.

Prévost Car, dont c'est le 80e anniversaire cette année, fabrique des autocars de tourisme, tandis que sa division Nova Bus, dont c'est le 25e anniversaire, fabrique des autobus urbains. Ensemble, elles emploient 1 310 personnes. ■

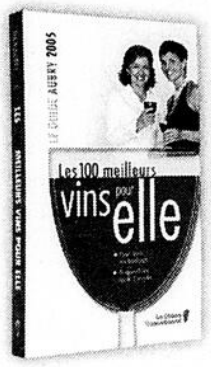
ADRIQ
LE RÉSEAU QUÉBÉCOIS DES ENTREPRISES INNOVANTES
14e Gala
PRIX 2004 INNOVATION
La soirée reconnaissance du milieu de l'innovation industrielle
Le jeudi, 25 novembre 2004
Salle des Pas Perdus, Gare Windsor
1160, de la Gauchetière Ouest - Montréal
Association de la recherche industrielle du Québec
1155, rue University, bureau 901
Montréal (Québec) H3B 3A7
Pour s'inscrire :
Téléphone : (514) 337-3001
WWW.ADRIQ.COM
Partenaire d'HONNEUR
Développement économique Canada / Canada Economic Development
Canada
Partenaires PRESTIGE
Irsst
Deloitte. Samson Bélair/Deloitte & Touche
MERCK FROSST
McGill Faculty of Engineering / Faculté de génie
FONDS de solidarité FTQ
Fonds de recherche sur la nature et les technologies Québec
Partenaires PRIVILÈGE
Laboratoires universitaires Bell
Pratt & Whitney Canada
Tarkett
RBC Groupe Financier
Partenaire ASSOCIÉ
INO

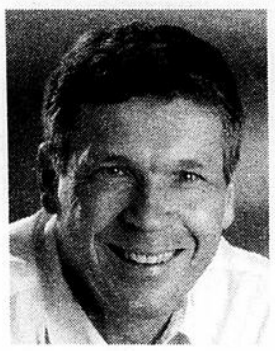
Vous travaillez **fort** à bâtir votre entreprise.
Comptez sur le **meilleur** de nous-même pour la protéger.
Protectron
SYSTÈMES DE SÉCURITÉ
Solutions complètes pour le marché commercial et industriel
•Caméras / Technologie numérique
•Gestion des accès
•Télésurveillance 24h
RBQ : 8293-5958-04
1 800 811-1818 www.protectron.com

Ils n'ont aucune chance pour le Goncourt, le Renaudot ou le Femina

mais venez les rencontrer au Salon du livre de Montréal si...

● vous aimez faire de belles découvertes à la SAQ



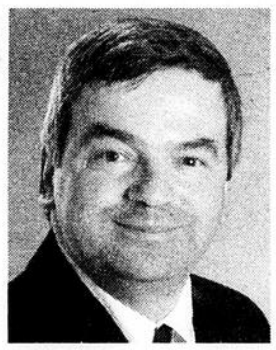


Jean Aubry
Vendredi 19 novembre
▸ 18 h à 20 h
Samedi 20 novembre
▸ 14 h à 15 h 30
Dimanche 21 novembre
▸ 12 h à 13 h 30

● vous craquez pour les beaux livres de recettes

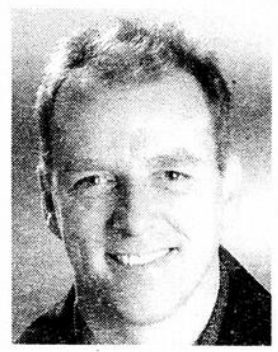
France Lefebvre
(rédactrice en chef de la bannière Coup de pouce)
Vendredi 19 novembre
▸ 16 h 30 à 18 h
Samedi 20 novembre
▸ 14 h à 15 h 30

● vous manquez de gaz devant les épreuves



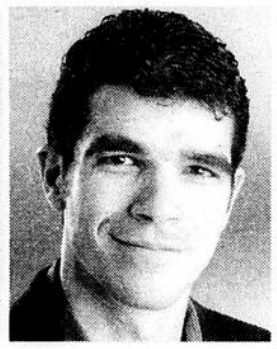
Alain Samson
Samedi 20 novembre
▸ 11 h 30 à 13 h
Dimanche 21 novembre
▸ 13 h 30 à 15 h

● vous êtes prêt à vous faire brasser la cage



André Gosselin
Dimanche 21 novembre
▸ 13 h 30 à 15 h

● vous voulez acheter sans vous faire rouler

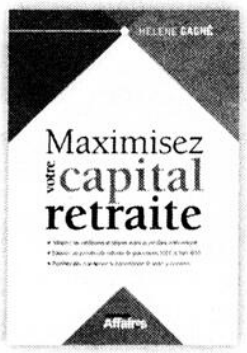


Martin Provencher
Vendredi 19 novembre
▸ 18 h à 20 h
Samedi 20 novembre
▸ 13 h à 14 h
▸ 15 h 30 à 17 h
Dimanche 21 novembre
▸ 12 h à 13 h 30

● vous voulez progresser en affaires et en carrière

Lise Cardinal et Roxane Duhamel
Samedi 20 novembre
▸ 11 h 30 à 13 h
Dimanche 21 novembre
▸ 15 h à 16 h

● vous désirez profiter de ce congé bien mérité



Hélène Gagné
Samedi 20 novembre
▸ 13 h à 14 h

Le Salon du livre de Montréal se tient au hall d'exposition de la Place Bonaventure jusqu'au 22 novembre (métro Bonaventure)

● Stand nº 357

Les Éditions Transcontinental

Les marchés de la motoneige et des VTT battent de l'aile

Les problèmes de Bombardier Produits récréatifs à Valcourt pourraient durer

Martin Jolicoeur
martin.jolicoeur@transcontinental.ca

Mauvaise nouvelle pour Valcourt : les problèmes de **Bombardier Produits Récréatifs** (BRP), qui doit procéder à une ponction sévère de son effectif, pourraient durer.

Les marchés des motoneiges et des véhicules tout-terrains (VTT), les deux principaux produits fabriqués par BPR, connaissent un ralentissement important de leur croissance. Le marché de la motoneige est considéré comme mature, et sa croissance tend à plafonner; celui des VTT serait, depuis peu, devant un phénomène de saturation.

Une situation particulière qui touche d'égale façon tant BRP que ses principaux concurrents : **Polaris, Arctic Cat** et **Yamaha,** souligne **Edward Aaron,** analyste américain de l'industrie chez **RBC Marchés des capitaux**. « Tout le monde, dans cette industrie, a la mine un peu basse, dit-il. Le déclin actuel dépasse amplement les problèmes de gestion que pourraient connaître BRP. »

Selon lui, les températures plus chaudes que la normale ces dernières années sont à la base des difficultés croissantes de ce marché. Il en a résulté une décroissance continuelle des ventes mondiales de motoneiges depuis le milieu des années 90.

L'**International Snowmobile Manufacturers Association** rapportait la vente de près de 261 000 motoneiges en 1997 dans le monde, comparativement à une prévision de 181 000 motoneiges en 2004.

L'une des principales difficultés de BRP, c'est la saturation du marché de la motoneige.

Un marché qui, si l'on se fie au nombre de motoneiges enregistrées, se concentre pour les deux tiers aux États-Unis (66 %, soit 1,8 M) et pour le cinquième au Canada (557 000 en 2003-2004). Après l'Ontario (175 000), c'est au Québec (157 370) que le plus de motoneiges sont enregistrées au pays.

Les principaux concessionnaires de motoneiges et de VTT au Québec admettent que le début de saison est plutôt lent, sans être désastreux. « Je croyais que l'annonce des mises à pied chez Bombardier à ce temps-ci nous ferait mal, affirme **Denis Alain,** directeur général de **Dion Moto** à Saint-Raymond-de Portneuf. Mais finalement, les clients nous ont davantage parlé de la décote de crédit de Bombardier (par **Moody's**), n'arrivant pas encore à faire la différence entre les deux entités. »

La hausses du prix du pétrole (68 % depuis janvier), de l'acier (60 %) et de l'aluminium (23 %), ainsi que de la valeur du huard par rapport à la devise américaine, ont été mentionnées par BRP pour justifier l'élimination de 800 postes, dont 600 au Québec, le 9 novembre dernier.

Des marchés saturés ?

Mais l'une des principales difficultés que connaît BRP, comme les autres dans le marché de la motoneige, est que celle-ci arrive difficilement à renouveler son éventail d'adeptes, tant chez les jeunes que chez les femmes. Selon M. Aaron, « au moins 90 % des acheteurs potentiels possèdent déjà une motoneige. Les nouveaux adeptes sont rares ».

La situation est très différente dans le marché des VTT, un produit plus *jeune et* donc en forte croissance. Depuis 10 ans, au Québec, le nombre de véhicules immatriculés a doublé de 128 000 en 1993 à plus de 260 000.

Cet engouement semble avoir provoqué une certaine saturation du marché, soutiennent les observateurs. « Cette année, Bombardier dit prévoir une décroissance de 2 à 3 % de ses ventes de VTT, mais j'estime personnellement qu'elle sera plus importante, dit **Gérard Contant,** propriétaire de **Gaston Contant** à Laval. Après des années de croissance, le pipeline est plein. Les gens n'ont pas eu le temps d'user leur VTT. Moi, je m'attends à ce que les ventes de VTT chutent de 50 %. »

Un avis que beaucoup d'autres concessionnaires nous ont dit partager. ■

Bagages perdus par Air Canada ? Appelez en Inde

Denis Lalonde
denis.lalonde@transcontinental.ca

Dans le but de réduire ses coûts, **Air Canada** a décidé de transférer en Inde un centre d'appels de Montréal, ce qui entraînera la réaffectation de 52 employés dans de nouveaux départements.

Dès le 21 novembre, le centre téléphonique du bureau des bagages d'Air Canada à Dorval fermera ses portes. Les passagers qui auront perdu leurs valises devront téléphoner en Asie pour que l'entreprise puisse les localiser. Selon une source bien informée, la compagnie souhaiterait ainsi économiser 21 M$ sur 10 ans.

« Le service sera impeccable, tant en français qu'en anglais, assure la porte-parole d'Air Canada, **Isabelle Arthur.** Il fallait moderniser nos installations à Montréal. Nous avons plutôt choisi de transférer ces services dans un centre d'appels ultramoderne en Inde », explique-t-elle.

« Une décision économique »

Mme Arthur soutient qu'aucun des employés touchés par la fermeture à Montréal ne sera mis à pied. « Ils seront tous réaffectés ailleurs au sein de la société », dit-elle.

Du côté syndical, on ne tient pas le même discours. « Les 52 emplois, ils sont perdus. Les travailleurs iront dans d'autres divisions aux mêmes conditions, mais la société offrira sous peu des indemnités de départ à certains employés proches de la retraite », affirme **Marcel Saint-Jean,** président du Syndicat des machinistes, local 1751, auquel appartiennent les téléphonistes.

« Les salaires annuels en Inde seront d'environ 8 000 $, alors qu'ici, les employés gagnaient en moyenne 52 000 $. C'est une décision économique», ajoute-t-il.

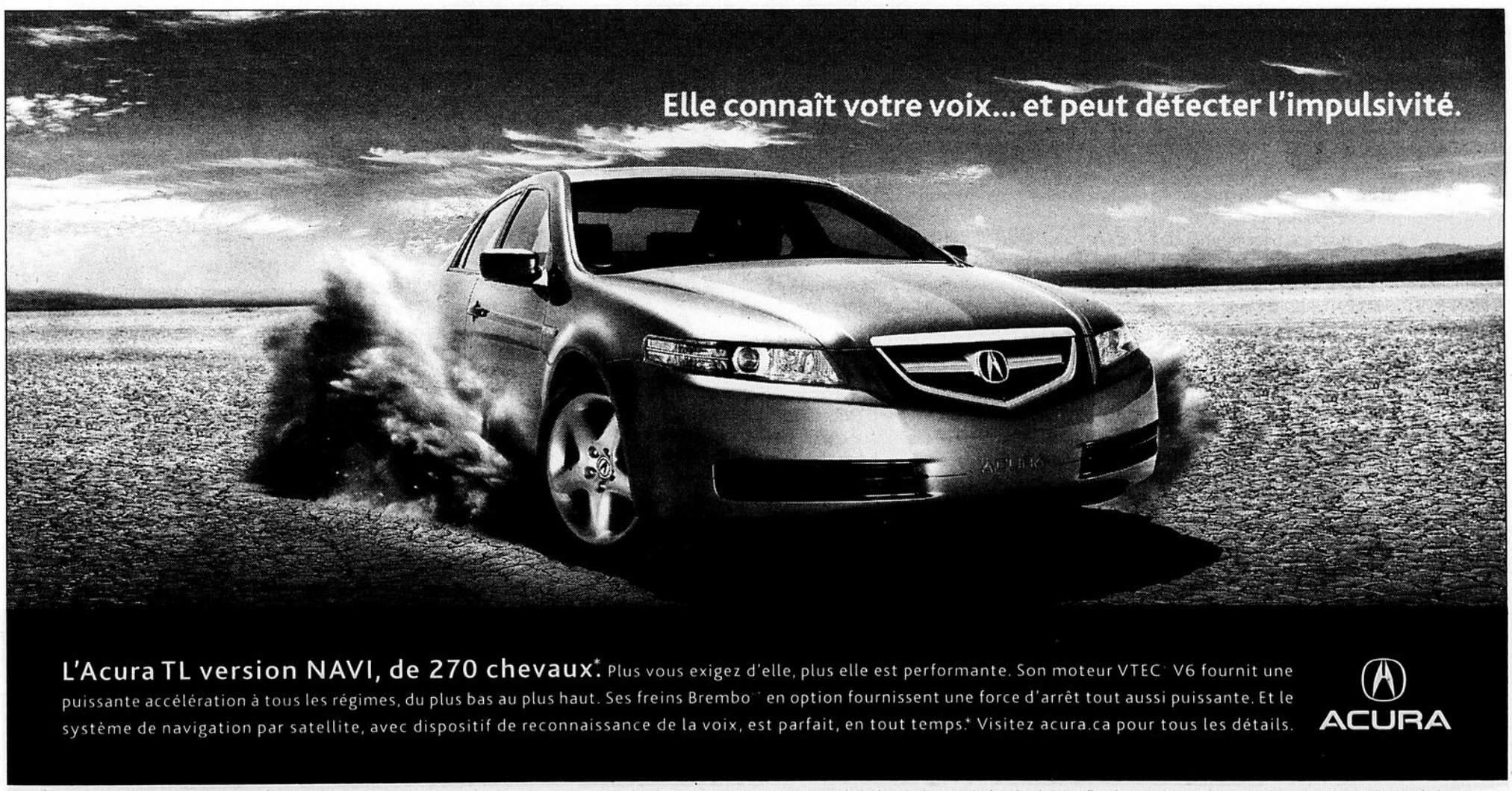
Le syndicat craint qu'il s'agisse d'une première étape vers le transfert d'autres services vers des pays où les salaires sont beaucoup plus bas. ■

Transcontinental investit 53 M$

Transcontinental investira 53 M$ pour installer de nouvelles presses dans ses installations de Beauceville (**Interglobe**), de Boucherville et d'Owen Sound, en Ontario.

Trois presses de marque *Goss* ainsi que de nouveaux équipements de finition seront acquis.

Ce projet s'ajoute aux investissements en capital de quelque 200 M$ prévus par Transcontinental pour les deux prochains exercices financiers. Il entraînera la suppression de 135 postes, principalement des employés temporaires et à contrat. ■ **Y.D.**



ÉDITORIAL

Équité salariale : Québec pourrait retarder ses ajustements

Jean-Paul Gagné
jean-paul.gagne@transcontinental.ca
Éditeur

La **Cour suprême du Canada** pourrait avoir fourni au gouvernement du Québec un argument pour reporter ses ajustements salariaux au titre de l'équité salariale.

En effet, dans un jugement unanime rendu le 28 octobre dernier, le plus haut tribunal du pays a approuvé la décision du gouvernement de Terre-Neuve de reporter de 1988 à 1991 24 M$ d'ajustements qu'il devait faire à la suite d'une entente sur l'équité salariale convenue avec ses employées du secteur de la santé.

Le gouvernement de Terre-Neuve avait motivé sa décision par les difficultés financières qu'il rencontrait. Faisant face à un déficit appréhendé de 200 M$ et craignant une décote de son crédit, le gouvernement terre-neuvien avait pris des mesures sévères : suppression de 360 lits d'hôpitaux de courte durée, mise à pied de 1 300 employés permanents, de 350 employés à temps partiel et de 350 employés saisonniers, suppression de 500 postes permanents et désassurance de certains soins de santé. Pour la Cour, ces mesures étaient suffisantes pour démontrer la gravité de la situation de la province, facteur jugé important.

Tout en reconnaissant que le report de l'application de l'entente sur l'équité salariale constituait une violation de la Charte des droits et libertés quant à l'égalité des hommes et des femmes, la Cour a jugé que la décision du gouvernement de Terre-Neuve était acceptable en vertu de l'article 1, qui permet qu'un droit fondamental puisse être restreint dans des limites raisonnables. Québec avait appuyé Terre-Neuve à la Cour suprême.

Le gouvernement du Québec n'a jamais évoqué ses difficultés financières pour reporter ses ajustements salariaux au titre de l'équité salariale (on ne se réfère pas ici à la notion de « à travail égal, salaire égal », mais à la notion d'un salaire identique pour un emploi jugé équivalent dans un autre métier), mais nous savons tous que la situation financière du Québec n'était pas meilleure que celle de Terre-Neuve lorsque le gouvernement **Bouchard** a fait, il y a quelques années, d'importantes compressions et a mis à pied des milliers d'infirmières et de médecins.

Le gouvernement **Charest** s'est engagé à faire les ajustements salariaux découlant de la *Loi sur l'équité salariale*, mais il a, depuis, fait savoir qu'il entendait régler cette question dans le cadre du renouvellement des conventions collectives de ses 550 000 employés. En principe, l'équité salariale n'est pas négociable, mais c'est un secret de polichinelle qu'elle le sera à cause des enjeux monétaires que représente la mise à niveau des postes faisant l'objet d'une évaluation d'équivalence. Le gouvernement évalue à 500 M$ le coût de l'équité salariale, mais les demandes syndicales à ce titre pourraient représenter jusqu'à 3 G$.

Malheureusement, Québec et ses syndicats ne se sont pas encore assis à la même table pour comparer leurs grilles d'évaluation respectives et les correctifs que chaque partie (ou syndicat) désire apporter. Idéalement, ce travail devrait être fait avant que ne débute la renégociation des conventions. Dans la vraie vie, il est probable que les parties constateront d'énormes écarts entre leurs attentes respectives. Il se peut aussi que les divergences qui en résulteront empoisonnent la renégociation des conventions, qui promet d'être très difficile, à en juger par les écarts entre les demandes syndicales et les offres du gouvernement.

Les syndicats réclament des augmentations de 4,5, 4 et 4 % au cours des trois prochaines années, soit 2,8 G$, alors que le gouvernement offre 12,6 % en six ans, soit 3,25 G$, y compris les ajustements pour l'équité salariale. Québec a prévu 2 % pour chacune des 3e, 4e et 5e année. Les 6,6 % restants pourront être utilisés en partie pour l'équité et répartis sur les autres années. Puisque l'argent vient de la même source, plus il y en aura pour l'équité, moins il y en aura pour les salaires, et vice-versa.

Le régime de retraite constitue un autre enjeu. Les syndicats veulent participer à la gouvernance du Régime de retraite des employés du gouvernement et des organismes publics (RREGOP), qui comptait 463 611 participants actifs et 102 680 retraités et conjoints survivants au 31 décembre 2002, date de la dernière évaluation actuarielle. Les participants au régime font face à une hausse de 4,79 à 7,06 % de leur cotisation au régime en raison des pertes de placements de 4,1 G$ subies en 2001 et 2002. Cette situation fera pression sur les demandes salariales des salariés de l'État.

Les négociations s'annoncent très difficiles, compte tenu des enjeux et de la capacité de payer limitée de l'État. Puisque celui-ci gère l'argent des contribuables, dont beaucoup sont syndiqués, il faut espérer que les négociateurs syndicaux se montreront raisonnables. ■

POINT DE VUE

15 ans de libre-échange

Rodrigue Tremblay
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Professeur d'économie à l'Université de Montréal

Cela fait 15 ans que le Canada a conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis et 10 ans que le Mexique s'est joint à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

À tout prendre, cette intégration commerciale nord-américaine s'est révélée un succès pour les trois pays. La logique têtue de la géographie et l'obligation pour les économies modernes de générer des économies d'échelle ont eu raison des appréhensions de certains. Comme le veut la théorie, les niveaux de vie et les niveaux d'emploi se sont accrus dans les trois pays, et le chômage n'y a pas augmenté.

C'est ce qui a amené le président du Congrès du Travail du Canada, **Ken Georgetti**, à conclure que « le libre-échange n'a pas été le désastre » que certains anticipaient. Le Congrès du Travail ne s'y oppose plus. En 1987, la présidente du Conseil du Travail du temps, **Shirley Carr**, avait affirmé devant un comité des Communes que le libre-échange entre le Canada et les États-Unis allait faire perdre 800 000 emplois nets au Canada.

Le contraire s'est produit. Le secteur manufacturier canadien a été renforcé par l'accès facilité au vaste marché américain. Par exemple, l'emploi manufacturier est passé de 1,92 M en 1988 à 2,29 M en août 2004. Selon **Statistique Canada**, chaque milliard de dollars d'exportation engendre 15 000 emplois. Or, le Canada exporte aux États-Unis pour 350 G$ de marchandises par année, alors que ces exportations n'étaient que de 105 G$ en 1988. Le marché américain absorbe maintenant 85 % de nos exportations. C'était 69 % en 1988.

Sous le régime de libre-échange, le Canada est devenu un meilleur endroit pour investir : les placements directs étrangers sont passés de 11,2 G$ à 42,5 G$. Cela a permis aux entreprises canadiennes de se moderniser et d'importer des équipements de haute technologie. La productivité des entreprises canadiennes s'en est trouvée accrue, augmentant de 17,9 % de 1992 à 2002, ce qui a aidé à contrecarrer la concurrence du Mexique, où le salaires sont plus bas et où la productivité est plus faible. Aujourd'hui, la concurrence à laquelle font face plusieurs entreprises canadiennes ne vient pas du Mexique, mais plutôt de l'Asie, et surtout de la Chine, qui bénéficie d'une monnaie nettement sous-évaluée et attire les investissements étrangers avec sa main-d'oeuvre abondante et bon marché.

Le commerce entre des pays souverains n'est jamais facile, et l'hydre du protectionnisme douanier est toujours présente. Le Canada demeure vulnérable aux sautes d'humeur protectionnistes des politiciens américains. Les droits compensatoires sur le bois d'oeuvre canadien en sont un bon exemple. Le Canada est temporairement sorti vainqueur de cette offense protectionniste, mais la Commission américaine entend faire un ultime appel, pour la forme. Cela est dû, en grande partie, aux mécanismes de règlement des différents prévus dans l'ALENA. Devant les panels d'arbitrage, le Canada et les États-Unis sont sur un pied d'égalité, et l'objectivité commerciale a préséance sur la partisanerie politique.

Selon un récent sondage, 80 % des dirigeants d'entreprises canadiennes estiment que le libre-échange nord-américain est avantageux pour le Canada. C'est ce que pensent aussi les chefs syndicaux et les économistes. ■

ON AIME

Le ministre canadien des Finances, Ralph Goodale, fait de plus en plus référence à une réduction éventuelle des impôts. Cette perspective se justifie par la compétitivité accrue du système fiscal américain, à la suite des nombreuses réductions d'impôts adoptées par le Congrès depuis 2001, la nécessité de rendre notre économie plus concurrentielle et les surplus importants réalisés par le gouvernement fédéral.

ON N'AIME PAS

La productivité des entreprises canadiennes est de plus en plus décevante. Elle a augmenté de 1,4 % en moyenne depuis 1987, alors que la productivité des entreprises américaines s'est accrue de 2,4 %. Alors que le Canada perd son avantage concurrentiel par rapport aux États-Unis à la suite de la montée du dollar canadien, voilà que l'écart entre la productivité américaine et la productivité canadienne s'élargit encore.

OPINION

Gaspésia montre bien les limites de ce que l'État peut faire

Joseph Facal
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Professeur à HEC Montréal et ancien président du Conseil du trésor du Québec

Il est parfaitement normal qu'une enquête ait été déclenchée pour faire toute la lumière sur le naufrage du projet de relance de l'usine **Gaspésia** à Chandler. Quand tous les faits seront connus, chacun assumera ses responsabilités. Mais il n'est pas trop tôt pour commencer à tirer des leçons d'un tel échec, avec toute l'humilité qu'il doit imposer.

Les principaux faits sont déjà connus : les dépassements de coûts tourneraient autour de 300 M$, dont 90 M$ seraient imputables à la faible productivité sur le chantier; 78 M$ s'expliqueraient par des modifications apportées au projet initial, et le reste découlerait du report de l'échéancier et de l'arrêt des travaux. Des petits entrepreneurs de bonne foi attendent encore d'être payés pour des travaux dûment effectués. Les trois actionnaires étaient le **Fonds de solidarité FTQ** (50 %), **Tembec** (25 %), et la **Société générale de financement** (25 %).

Les autres allégations, dont il faudra voir la teneur exacte, semblent tracer un portrait tristement familier au Québec : le chantier aurait été l'objet d'une furieuse rivalité intersyndicale entre la **FTQ,** la **CSN** et la **CSD.** Pris dans cette tourmente et complètement intimidés, deux des chefs de chantier choisis par Tembec ont dû quitter le chantier sous escorte policière pour leur protection.

Les gouvernements en concurrence entre eux

Le gouvernement de l'époque – dont je faisais partie – était guidé davantage par la volonté d'essayer de sauver une région qui se mourait que par des considérations de rentabilité économique pure.

Un échec aussi cuisant est évidemment venu apporter de l'eau au moulin de ceux qui mettent en cause toutes les formes d'aide gouvernementale à l'entreprise privée. Ils invoquent surtout que l'aide gouvernementale crée des distorsions déloyales sur le marché au profit de ceux qui en bénéficient. Elle a aussi, disent-ils, pour résultat fréquent de simplement déplacer des emplois plutôt que d'en créer.

Il y a du vrai dans ces critiques, sauf que ceux qui les formulent vivent dans un univers exclusivement théorique.

Pauline Marois, alors ministre des **Finances,** avait eu raison de commencer à faire le ménage dans l'aide gouvernementale à l'entreprise, et le ministre actuel, **Yves Séguin,** a bien fait de continuer.

Mais il faut aussi voir le monde tel qu'il est en dehors des manuels d'économie. Ce sont les entreprises qui mettent les gouvernements en concurrence entre eux avant d'aller s'établir chez celui qui leur déroulera le tapis le plus rouge.

Après 10 années de régime **Harris,** le premier ministre ontarien **Ernie Eves** offrait 625 M$ de fonds publics pour aider son industrie automobile; l'État de New York donnait 500 M$ US à **IBM,** qui n'en a sûrement pas besoin pour survivre; **Nissan** a obtenu 295 M$ US de l'État du Mississippi; et **Hyundai** a reçu 350 M$ US de l'État de l'Alabama.

La question est moins de savoir si le Québec peut se permettre de ne plus faire ce que tous ses concurrents font, mais de voir jusqu'où nous sommes raisonnablement capables de le faire, et d'apprendre à dire non quand le chantage est trop grossier et les retombées trop aléatoires.

Nous n'avons pas fini de tirer toutes les leçons du cas de la Gaspésia. La question de savoir ce qu'il est raisonnable de faire pour aider une région en crise permanente, comme la Gaspésie, demeure entière. J'y reviendrai.

Mais on peut déjà conclure qu'il est parfaitement illusoire de penser que la détermination gouvernementale la plus sincère puisse triompher quand les conditions de base de la rentabilité ne sont tout simplement pas là. ■

La réélection de Bush offre des possibilités pour le Canada

Yan Cimon
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
L'auteur habite à Montréal

NDLR : Extraits d'une lettre aux AFFAIRES

Il est possible de voir dans la réélection de **George W. Bush,** d'une part, des éléments positifs, et d'autre part, une série d'occasions pour le Canada de jouer un rôle de premier plan.

Le premier aspect positif de la réélection du président Bush est sans conteste une réduction de l'incertitude quant aux actions des États-Unis dans les mois, voire les années qui viennent. Le président continuera à exercer un leadership assez conservateur, d'autant plus que sa légitimité est renforcée par l'obtention de la majorité du vote populaire. Un autre facteur qui milite en ce sens est la majorité républicaine au Sénat ainsi qu'à la Chambre des représentants qui devrait normalement faciliter le passage de projets de loi plus controversés.

Un second aspect positif se manifeste par un comportement plus libre-échangiste chez Bush qu'il ne l'aurait été chez **John Kerry,** qui était appuyé par de grands syndicats et qui s'était prononcé contre l'impartition à l'étranger. Cela est donc une bonne nouvelle pour les exportateurs canadiens de biens et de services.

Enfin, un dernier aspect positif est une prise de conscience croissante, de la part des États-Unis, de l'importance stratégique du Canada.

En conséquence, cela laisse entrevoir de nombreuses *opportunités* pour le Canada.

La première est un éventuel rapprochement Mexique-Canada. Ces deux pays ont tout à gagner à s'allier afin de bénéficier d'un meilleur levier de négociation vis-à-vis des États-Unis en ce qui a trait aux étapes subséquentes de l'intégration nord-américaine ainsi que dans le règlement de dissensions commerciales.

La seconde *opportunité* est le renouvellement de l'amitié Canada – États-Unis. Le Canada doit montrer à son voisin américain que, s'il n'endosse pas nécessairement l'ensemble des prises de position de Bush, il est prêt à collaborer afin de définir les grands enjeux.

Afin de tirer parti de ces *opportunités*, le Canada devra continuer de travailler avec les États-Unis et le Mexique afin de bâtir une Amérique du Nord plus intégrée en montrant à ces pays qu'il en va de leur intérêt de resserrer leurs liens mutuels pour mieux concurrencer le reste du monde.

Cependant, le Canada devra demeurer attentif aux déséquilibres enregistrés par les finances publiques américaines, afin d'en prévoir les contrecoups possibles sur son économie.

Enfin, la dynamique des relations canado-américaines ne devrait pas non plus passer par l'axe Ottawa-Washington, mais plutôt s'articuler de plus en plus s'articuler autour du Congrès et des autorités des États. ■

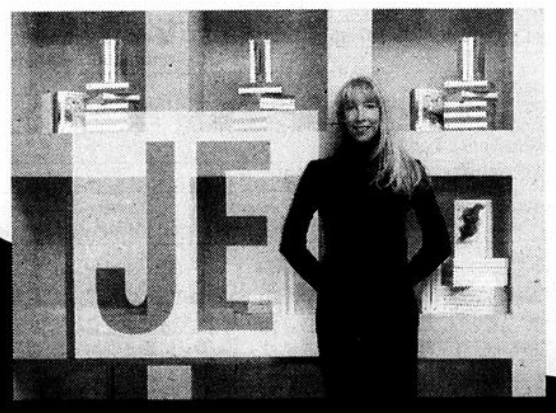
CITATION DE LA SEMAINE

« L'impôt unique est non seulement justifié du point de vue économique, mais il ne pénalise pas l'effort productif et la création de richesse... Six États américains (Colorado, Illinois, Indiana, Massachusetts, Michigan, Pennsylvanie), Hong Kong et l'Alberta ont déjà un taux unique d'imposition. C'est d'Europe centrale et orientale qu'est venue la plus récente vague de réformes fiscales allant dans ce sens (Estonie, Lettonie, Lithuanie, Russie, Serbie, Ukraine, Slovaquie). »

– Institut économique de Montréal, notes économiques, novembre 2004.

AUBERGE & RESTAURANT QUILLIAMS
La conjoncture idéale pour vos réunions !

• HÉBERGEMENT 4 ÉTOILES FACE AU LAC BROME (38 CHAMBRES ET SUITES)
• 3 SALLES DE RÉUNIONS (10 À 100 PERS.)
• CUISINE RAFFINÉE FRANÇAISE ET DU TERROIR
• PISCINE INTÉRIEURE & SAUNAS
• SPORTS DE PLEIN AIR
• À 6 KM DE KNOWLTON
AUBERGE Quilliams ★★★★ Hôtellerie de charme
1 888 922.0404
www.aubergequilliams.com
572, CH. LAKESIDE, LAC BROME • AUT. 10 SORTIE 90
55 MINUTES DE MONTRÉAL



Ma petite entreprise, c'est ma créativité.
Ma grande alliée, c'est ma directrice de comptes RBC.
« Ma directrice de comptes RBC a fait preuve de souplesse et de proactivité. Et ça, c'est stimulant. »
— Sylvie Gendreau
Pour savoir comment RBC peut aider votre PME, rendez-vous au **www.rbcbanqueroyale.com/choix-affaires**.
JE CHOISIS › RBC
RBC Banque Royale
Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. Marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada.

Baisse du solde commercial en septembre

Toutefois, la donnée pourrait être révisée

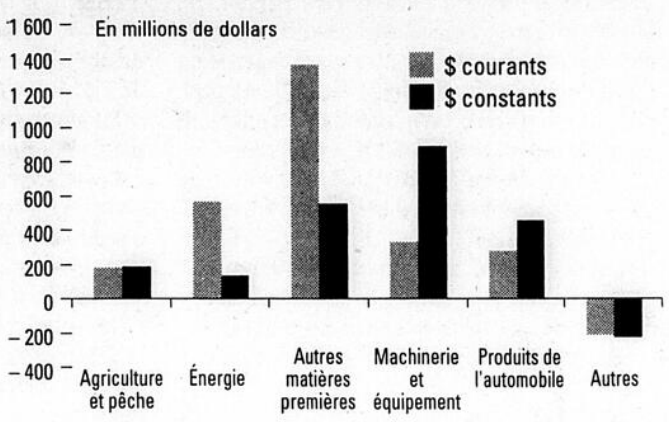
Marc Pinsonneault
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Économiste à la Banque Nationale

Statistique Canada a annoncé que le surplus commercial du Canada a dégringolé en septembre à 5,1 milliards de dollars (G$), par rapport à 6,4 G$ en août. Certains y voient l'effet de l'appréciation du dollar canadien depuis presque deux ans. Quoi qu'il en soit, les gains des exportations en 2004 demeurent impressionnants, et contrairement à ce qu'on peut penser, la flambée des prix de l'énergie n'est pas un facteur dominant.

Les économistes ont été interloqués par l'annonce d'une chute importante de 1,3 G$ du solde commercial en septembre. Et encore, la donnée d'août résulte d'une révision à la baisse d'environ 1 G$ par rapport au chiffre publié à l'origine. D'autres révisions à la baisse, quoique de bien moindre ampleur, ont été apportées aux mois antérieurs.

Hausse des exportations canadiennes en 2004

Exportations moyennes mensuelles pour les trois premiers trimestre de 2004, par rapport à 2003



SOURCE : STATISTIQUE CANADA

Les chiffres mensuels du commerce de marchandises sont toujours sujets à révision, et une cause fréquente est la réception tardive des documents. La révision d'août a néanmoins surpris les habitués par son ampleur. Et il y avait une raison spéciale : Les employés des douanes ont été en grève durant une bonne partie d'octobre, ce qui a retardé le traitement des documents de douane. Voilà qui explique pourquoi la révision a été généralisée à l'ensemble des catégories de marchandises. De plus, il est entendu que Statistique Canada procède d'abord à une évaluation dans le cas des exportations d'énergie. Plus les prix fluctuent au cours du mois de référence, plus celle-ci a besoin de retouches. Ce fut le cas en août, mois où les prix de l'énergie ont baissé.

La question est maintenant de savoir si on doit faire grand cas de la donnée préliminaire de septembre, alors que la grève des employés des douanes a sévi pendant quelques jours ouvrables en novembre et que les prix de l'énergie ont aussi beaucoup fluctué durant septembre, cette fois à la hausse.

Les exportations

Si on s'en tient à la donnée préliminaire de septembre, les exportations auraient baissé de 1,3 G$. Au cours de ce mois, les prix à l'exportation, si l'on exclut l'énergie, ont diminué dans l'ensemble de 1,8 %, ce qui correspond à l'appréciation du taux de change moyen du dollar canadien avec le billet vert. Il n'y avait donc pas de surprise de ce côté.

L'étonnement est plutôt venu du fait qu'en faisant abstraction des fluctuations de prix, le volume des exportations en était à sa troisième baisse d'affilée. Donc, le volume des exportations n'a pas cessé de diminuer au cours du troisième trimestre, et c'est ce dernier qui servira à établir la croissance économique du trimestre, qui sera divulguée le 30 novembre.

Comme, au contraire, le volume des importations a grimpé au troisième trimestre par rapport au deuxième, le communiqué du 30 novembre devrait faire état d'un important recul du solde commercial, phénomène inattendu jusque là. S'agit-il d'une manifestation de l'effet de l'appréciation passée du dollar canadien ? Pourtant, une enquête de Statistique Canada effectuée au début d'octobre, donc après le troisième trimestre, montrait que les fabricants canadiens étaient alors suffisamment optimistes pour penser accroître l'embauche au quatrième trimestre, une première depuis plusieurs années. On se demande qui dit vrai...

Depuis le début de l'année

Il n'en reste pas moins que la croissance des exportations de marchandises en 2004 est impressionnante. Le graphique montre la progression en termes de moyennes mensuelles.

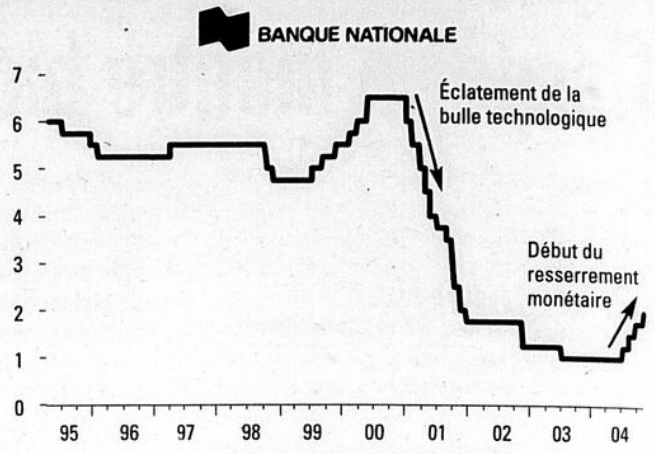
En dollars courants, la progression des exportations est venue au premier chef des matières premières non comestibles, même si l'on exclut l'énergie. Plus de la moitié de la progression de ces exportations provenait de la hausse des prix à l'exportation, même convertis en dollars canadiens. Exprimés en dollars américains, soit sans l'effet du taux de change, les indices de prix des produits de base de la Banque du Canada ont bondi de 20 % pour l'énergie et de 25 % pour les produits non comestibles (sauf l'énergie). À l'opposé, les prix à l'exportation des produits finis ont baissé lorsque convertis en dollars canadiens.

Les gains des exportations en 2004 sont impressionnants, et contrairement à ce qu'on peut penser, la flambée des prix de l'énergie n'est pas un facteur dominant.

Toutefois, si l'on fait abstraction des variations de prix, la hausse du volume des exportations a été dominée par des biens finis, en l'occurrence la machinerie et l'équipement. Comme les variations de prix sont ignorées dans le calcul de la croissance économique, nous pouvons dire que les exportations de machinerie et d'équipement, et non, comme on peut le penser, les matières premières ou l'énergie, sont à l'origine de la reprise des exportations canadiennes en 2004.

Évidemment, pour ce qui est des bénéfices des entreprises, les variations des prix à l'exportation sont prises en considération et, dans ce cas, notre intuition ne nous fait pas défaut : les entreprises oeuvrant dans le domaine des ressources auront fourni une meilleure performance. ■

Le resserrement monétaire continue aux États-Unis



À sa dernière réunion du 10 novembre, la *Réserve fédérale* américaine, l'équivalent de la Banque du Canada, a haussé son taux cible pour les fonds fédéraux (*federal funds)* de 25 points de base. C'est la quatrième hausse depuis juin. Selon le communiqué, l'autorité monétaire semblait un peu plus rassurée sur la croissance de l'économie américaine qu'elle ne l'était en septembre. Les chiffres de l'emploi d'octobre (337 000 emplois créés) et des ventes au détail de septembre (hausse de 1,6 %) ont sûrement dissipé certains doutes. Rendez-vous est pris en décembre pour voir la réaction de sa consoeur canadienne, la Banque du Canada. ■

SOURCE : DATASTREAM

Indicateurs économiques

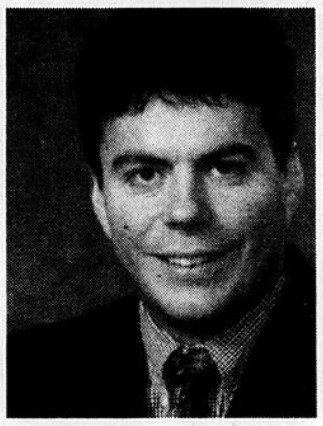
	Croissance mensuelle en %			Var. sur 12 mois en %[3]
	Mois de réf.	Dernier mois[1]	Mois préc.[2]	
ÉTATS-UNIS				
Ventes au détail	oct.	0,2	1,6	7,6
Commandes de biens durables	sept.	- 0,4	- 0,3	10,3
Commandes en carnet	sept.	0,8	0,3	9,6
Mises en chantier	sept	1 898	2 020	1 922
Production industrielle	sept.	0,1	- 0,1	4,6
Balance commerciale (M$)	sept.	- 52	- 54	- 41
Prix à la consommation	sept.	0,2	0,1	2,5
Prix à la production	sept.	0,1	- 0,1	3,3
Taux de chômage désaisonnalisé (%)	oct.	5,5	5,4	6,0
Revenu personnel	sept.	0,2	0,3	4,6
Indicateur avancé US	sept.	- 0,1	- 0,3	2,0
CANADA				
Indicateur avancé (Stat. Canada)	sept.	0,3	0,5	8,4
DEMANDE INTÉRIEURE				
1. Ventes au détail	août	0,8	0,4	3,4
Ventes de voitures (000)	août	0,2	1,5	- 1,0
2. Livraisons manufacturières	août	0,8	0,7	17,4
Nouvelles commandes	août	- 1,0	1,5	18,1
dont : biens durables	août	- 1,3	1,8	18,7
3. Stocks manufacturiers (M$)	août	1,4	0,8	3,8
Ratio stocks/expéditions	août	1,22	1,21	1,38
4. Mises en chantier (000)	oct.	225,0	237,9	242,8
PRODUCTION				
Produit intérieur réel	août	0,5	0,2	4,6
dont : production manufacturière	août	1,0	0,4	8,8
Construction	août	- 0,4	- 0,5	1,3
Services	août	0,4	0,2	4,3
SECTEUR EXTÉRIEUR				
Exportations de marchandises	sept.	- 3,4	- 0,4	8,8
Importations de marchandises	sept.	0,4	- 2,5	11,6
Balance commerciale (M$)	sept.	5 055,3	6 437,4	5 370,7
INFLATION				
Prix à la consommation	sept.	0,1	- 0,2	1,8
Prix industriels	sept.	- 0,6	- 0,4	4,6
MARCHÉ DU TRAVAIL				

Taux de chômage désaisonnalisé (%)		Mois de référence	Mois précédent	Il y a un an
Canada	oct.	7,1	7,1	7,6
Québec	oct.	8,6	8,3	9,3
Rémunération hebdomadaire[4]	août	- 0,3	- 0,3	3,9

STATISTIQUES TRIMESTRIELLES				
Variation (base annuelle)	**Trimestre de référence**	**Dernier trimestre**	**Trimestre précédent**	**2003**
PIB Canada†	T2-04	4,3	3,0	2,0
Investissements des entreprises[4]	T2-04	4,1	4,8	3,2
Revenu personnel disponible[4]	T2-04	5,0	3,9	1,3
Profits des entreprises‡	T2-04	28,6	35,8	10,0
% d'utilisation des capacités industr.†	T2-04	84,6	83,4	82,0
PIB États-Unis‡	T3-04	3,7	3,3	3,0

1 Variation entre le mois de référence et le mois précédent.
2 Variation entre le mois précédent et le mois antérieur.
3 Taux annuel depuis le même mois l'année précédente.
4 Non désaisonnalisé.
† Dollars constants.
‡ Dollars courants.

SOURCES : GROUPE ÉCONOMIE ET STRATÉGIE, BANQUE NATIONALE DU CANADA, STATISTIQUE CANADA (POUR LE CANADA) ET DATASTREAM (POUR LES ÉTATS-UNIS)



Avis de nomination

BBA

Toutes nos solutions relèvent du génie

C'est avec une grande fierté que M. Réjean M. Breton, ing., président du conseil et chef de la direction se joint aux associés de Breton, Banville & Associés pour annoncer la nomination de M. Steeve Fiset, ing., à titre de président et chef de l'exploitation de l'entreprise.

Cumulant plus de 11 années d'expérience au sein de BBA, dont 6 à titre d'associé, M. Fiset assure la réalisation des objectifs de l'entreprise, l'implantation des plans d'exploitation et élabore les orientations fonctionnelles devant guider les champs d'activité de l'entreprise.

M. Fiset détient un baccalauréat en génie électrique de l'université Laval. Il a été, entre autres choses, chargé et directeur de projet pour des clients tels que GE Energy, Hydro-Québec, Iron Ore Company of Canada et Aluminerie Alouette.

BBA bénéficie également de l'expertise de M. Fiset à l'étranger. En effet, ce dernier a effectué des travaux de gestion, d'ingénierie de chantier et de mise en service au Gabon, en Guinée, en Haiti et au Rwanda. De plus, il a donné des cours de formation en industrie, dans le secteur des services publics et en milieu universitaire.

Depuis près de 25 ans, BBA a toujours été très proactive à réunir une équipe de haut niveau technologique et à saisir les opportunités d'épanouissement et de développement de ses gens. Les résultats de cette approche ont permis de rassembler plus de 200 personnes oeuvrant dans des secteurs tels que le génie électrique, civil, mécanique, minier et métallurgique, l'automatisation, les télécommunications et la gestion énergétique et environnementale.

www.bba.ca

Siège social : 375, boul. Sir-Wilfrid-Laurier,
Mont-Saint-Hilaire (Québec) Canada J3H 6C3
Tél. : (450) 464-2111 Téléc. : (450) 464-0901

CANON EST LÀ.

CANADIAN TIRE : LE DÉTAILLANT D'ARTICLES D'USAGE COURANT LE PLUS POPULAIRE AU CANADA.

À titre de compagnie fièrement canadienne, Canadian Tire dessert, tous les mois, 60 % de la population canadienne. Pour soutenir son réseau d'entreprises, la direction générale doit pouvoir compter sur une solution fiable d'impression multifonction pour les groupes de travail. « Nous avions besoin d'une plate-forme réseau sur laquelle nous puissions compter, tout en assurant notre rentabilité », affirme le gestionnaire supérieur, Approvisionnement et analyse stratégiques, Canadian Tire. À la suite d'une évaluation globale, la compagnie a décidé d'opter pour la série imageRUNNER de Canon. On ne pouvait trouver meilleure solution. « Notre productivité s'est accrue alors que nos coûts ont baissé, et nous en sommes entièrement satisfaits. » Pour découvrir comment nous pouvons assurer votre entière satisfaction, visitez notre site Web.

canon.ca/workgroup

Canon SAVOIR FAIRE®

Le livre, une industrie de 660 M$ qui stagne depuis 10 ans

La marge bénéficiaire des maisons d'édition québécoises a fondu à 1,7 % en quelques années

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Le marché du livre stagne depuis 10 ans au Québec.

Après avoir suivi une forte croissance, de 1987 à 1994, passant de quelque 380 M$ à 650 M$, les ventes se sont essoufflées depuis : en 2003, la valeur des ventes de livres neufs a atteint 660 M$.

L'industrie québécoise a même enregistré entre 1994 et 1998 une chute des ventes, qui ont régressé en dessous des 600 M$. On constate toutefois une reprise depuis trois ans, puisqu'elles étaient de 616 M$ en 2001 et de 647 M$ en 2002.

En comparaison avec d'autres pays occidentaux, le Québec et le Canada font piètre figure. En 2002, les ventes de livres par habitant étaient de 87 $ au Québec et au Canada. C'est nettement inférieur aux ventes moyennes aux États-Unis (202 $), en Belgique (159 $), en Allemagne (153 $) et en France (134 $).

Tel est le constat d'une vaste étude rendue publique récemment par l'Observatoire de la culture et des communications du Québec de l'**Institut de la statistique du Québec.**

Les ventes dans les commerces de détail – le plus important canal de distribution – ont atteint 513 M$. De cette somme, les ventes effectuées par les quelque 450 librairies du Québec représentaient 418,4 M$, comparativement à 409,8 M$ en 2002 et à 377,7 M$ en 2001, soit une hausse de 10,8 % entre 2001 et 2003. Fait étonnant : les ventes dans les grandes surfaces chutaient de 14,3 % pendant cette période, atteignant 94,1 M$ en 2003.

Mais ce sont surtout les librairies membres d'une chaîne qui ont tiré profit de la progression des ventes depuis le début des années 2000. Dans ce contexte, « la situation économique et financière des librairies indépendantes demeure fragile », note le rapport, intitulé *L'État des lieux du livre et des bibliothèques.* Or, celles-ci demeurent les principales garantes de l'accessibilité aux livres dans l'ensemble du territoire québécois, selon l'étude.

La situation des éditeurs québécois n'est guère plus reluisante. De 1994 à 2001, leurs revenus totaux sont passés de 372 M$ à 390 M$. « En tenant compte de l'inflation, cette faible croissance se traduit plutôt par une diminution annuelle moyenne de 2,6 % », indique le responsable de l'étude, **Benoit Allaire.**

Répartition des ventes de livres par canal de distribution au Québec (en M$)

	2001	2002	2003
Ventes totales	616,2	647,2	660,3
> Éditeurs	108,2	111,7	110,8
> Distributeurs	28,4	32,0	37,0
> Commerce de détail	479,6	503,5	512,5
– Librairies	377,7	409,8	418,4
– Grande diffusion	101,9	93,7	94,1

SOURCE : INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC — TABLEAU : LES AFFAIRES

De plus, pendant que les revenus des maisons d'édition stagnaient, leurs dépenses ont augmenté au point de faire fondre leur marge bénéficiaire : celle-ci est passée de 8,6 % en 1993-1994 à 1,7 % en 2000-2001.

« Les ventes diminuent, les marges et les subventions aussi. La situation est difficile », reconnaît **Gaston Bellemare,** président de l'**Association nationale des éditeurs de livre.** Notons que les revenus des éditeurs ne proviennent pas seulement des ventes de livres au Québec, mais aussi, par exemple, des ventes à l'étranger.

En 2000-2001, la part de marché des trois principaux éditeurs québécois était de 35,9 %, et celle des 10 premiers de 59,2 %. Également éditeur des **Écrits des Forges,** M. Bellemare ne croit pas pour autant qu'il y ait trop d'éditeurs au Québec. « Le nombre de maisons d'édition reflète la diversité des lecteurs », dit-il.

Selon l'étude, « les économies d'échelle dans l'édition québécoise de livres sont peut-être trop faibles pour soutenir une offre aussi diversifiée ».

5 000 nouveaux titres

En 2000-2001, les 239 éditeurs du Québec ont publié 5 002 nouveautés. Parmi celles-ci, les livres de littérature générale comptent pour la plus grande part, avec 40 %. Suivent les livres pour la jeunesse (23,6 %), les livres scolaires (23,6 %) et les autres ouvrages (12,5 %). Le nombre de titres édités par 100 000 habitants, qui était de 31 en 1972, a grimpé à 81 en 2002.

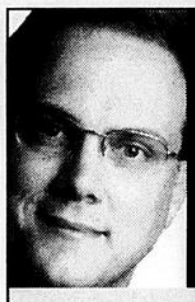
Les livres de sciences humaines et sociales, qui représentaient près de la moitié (48,5 %) du nombre de livres édités en 1986, ne comptaient plus que pour 38,1 % de la production en 2002. Pendant cette même période, la part de la catégorie « langue et littérature » est passée de 18,8 à 27,9 %.

Donnée surprenante : l'édition québécoise occupe près de la moitié (49 % en 2002) du marché de la littérature générale au Québec. Mais, nuance M. Allaire, « il faut comprendre qu'il ne s'agit pas uniquement de livres québécois ». Par exemple, les romans de **Danielle Steel** figurent dans ces statistiques puisqu'ils sont traduits et édités au Québec, contrairement aux romans d'**Anne Hébert** et de **Nelly Arcan** qui sont édités en France.

Le nombre de titres distribués donne peut-être une image juste. Sur un total de 325 000 livres distribués au Québec en 2002-2003, dont 290 000 en langue française, 56 668 titres (17,4 %) étaient d'origine québécoise, comparativement à 264 000 titres (81,2 %) d'origine étrangère et à 4 372 titres (1,3 %) d'origine canadienne (hors Québec).

Du côté des écrivains, près des deux tiers doivent tirer des revenus d'une activité professionnelle qui n'est pas directement associée à l'écriture, note l'étude. « Bien que la plupart des écrivains puissent compter sur certains revenus liés à leurs activités de création, ceux-ci sont insuffisants pour constituer leur principale source de revenu » lit-on dans l'étude.

Enfin, celle-ci note une importante diminution des ressources consacrées aux bibliothèques collégiales. Entre 1999 et 2003, leurs collections se sont enrichies en moyenne de 364 volumes par année, par rapport à 1 187 au début des années 80 et à plus de 800 dans la seconde moitié de cette décennie. Tandis que les collèges américains comparables haussaient de 4 à 6 % leur part du budget consacrée aux livres, les collèges québécois n'allouaient en moyenne que 1,7 % à ce poste en 2003. ■

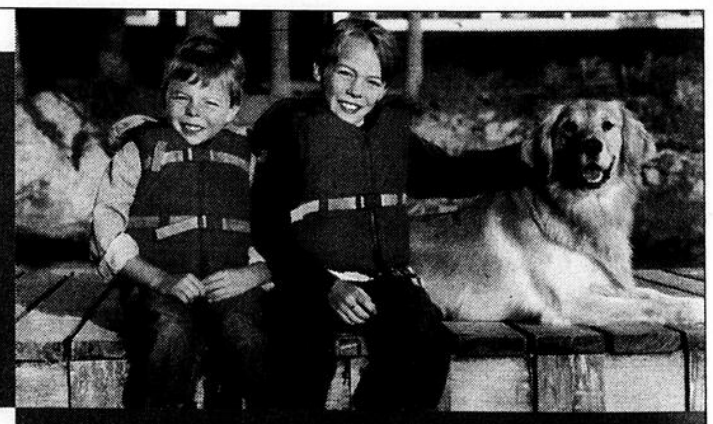


DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST est heureux d'annoncer la nomination de l'un de ses associés, **Me Benoit Morel,** à titre de Président de l'Association des MBA du Québec (AMBAQ) pour l'année 2004-2005.

Regroupant plus de 140 avocats, Desjardins Ducharme Stein Monast est un partenaire stratégique tout désigné pour les clients qui ont besoin de l'expertise d'un cabinet solidement ancré au Québec et qui offre aux entreprises les services d'avocats expérimentés et engagés à leur donner le meilleur rendement qui soit. De plus, le cabinet a de solides partenaires ailleurs au Canada et, grâce à son appartenance à Lex Mundi, sa clientèle a accès à l'expérience et au savoir-faire de quelque 15 000 avocats œuvrant dans 560 bureaux répartis dans une centaine de pays.

Profitez de la vie.
Accumulez vos placements.



Une gamme de fonds communs de placement sous gestion professionnelle

Les Services de portefeuilles sous gestion CIBC

Notre Solution de fonds tout-en-un s'adapte à votre style de vie et vous donne accès aux compétences de gestionnaires de placements chevronnés.

- Combinaison de Fonds mutuels CIBC adaptée à chaque type d'investisseur
- Gestion et repositionnement continus
- Placement minimum de 500 $ seulement

Passez dès aujourd'hui à tout centre bancaire, visitez cibc.com/francais, ou appelez au 1 800 465-3863.

CIBC Gestion des avoirs CIBC

Pour ce qui compte dans votre vie

Les Services de portefeuilles sous gestion CIBC (notre Solution de fonds tout-en-un CIBC) est un service qui vous aide à sélectionner un portefeuille sous gestion CIBC approprié, lequel est un fonds commun de placement qui investit dans d'autres Fonds mutuels CIBC. Les Fonds mutuels CIBC, les Portefeuilles sous gestion CIBC et les Services de portefeuilles sous gestion CIBC sont offerts par Placements CIBC inc., une filiale de la Banque CIBC. Les placements dans les fonds communs de placement peuvent comporter des commissions, commissions de suivi, frais de gestion et dépenses. Veuillez lire attentivement le prospectus avant d'investir. Les Fonds mutuels CIBC ne sont pas couverts par la Société d'assurance-dépôt du Canada ou tout autre assureur gouvernemental ni garantis par la Banque CIBC. La valeur des fonds communs de placement varie fréquemment; il est aussi possible que leur rendement antérieur ne soit pas reproduit. Le logo CIBC et « Pour ce qui compte dans votre vie » sont des marques de commerce de la Banque CIBC.

ENTREPRENDRE

icriq.com | pour trouver un **produit fabriqué** ou **distribué au Québec**
www.icriq.com

Jacques Fortin réinvente le dictionnaire... encore !

Les Éditions Québec Amérique pourraient s'entendre avec le prestigieux encyclopédiste Britannica

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Faisant sienne l'idée selon laquelle une image vaut mille mots, **Jacques Fortin** a révolutionné l'industrie du livre en lançant, en 1986, son *Dictionnaire Visuel*, vendu à près de sept millions d'exemplaires et traduit en 26 langues dans 26 pays.

Mais, comme on dit, « vous n'avez encore rien vu ». Le président fondateur des **Éditions Québec Amérique** vient de lancer ce qu'il croit être une nouvelle génération de dictionnaires : *Le Visuel Définitions*. « Comment se fait-il que **Larousse** n'y ait pas pensé ? » se demande M. Fortin, dans une entrevue accordée trois jours avant son départ pour Plantation, en Floride, où il passera l'hiver.

« Mon travail est de lire, et je peux aussi bien le faire au soleil », ajoute-t-il, installé dans ses bureaux de la rue de la Commune, à Montréal. Forcément, la relève de M. Fortin, sa fille **Caroline,** vice-présidente de **Québec Amérique International,** et son fils **François,** président de Québec Amérique International, devra passer l'hiver au Québec !

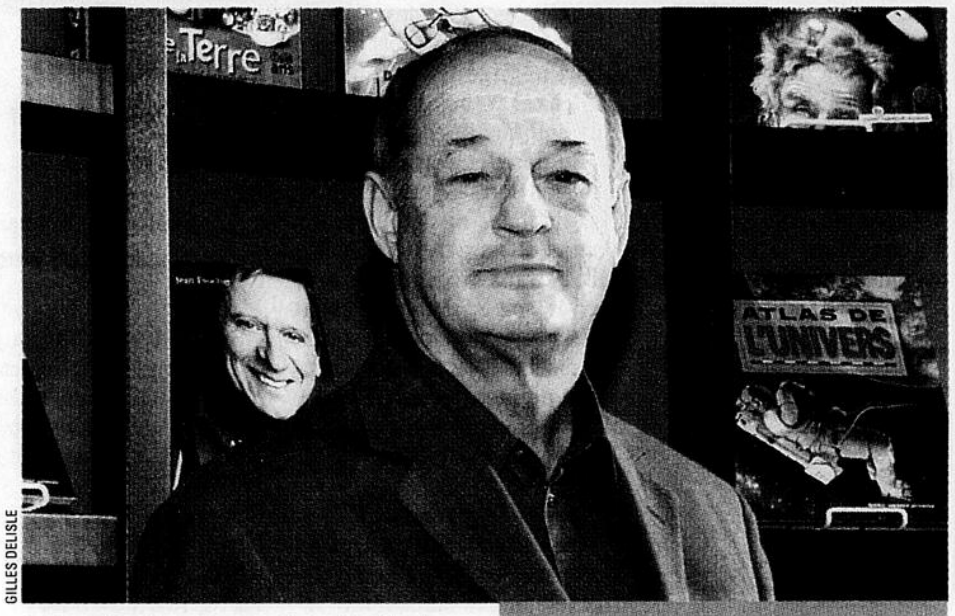
En plus d'illustrer et de nommer, le *Visuel Définitions* explique. Prenons des exemples tirés du livre : *Espadon* : la chair, très recherchée, devient plus digestible si elle est pochée avant d'être apprêtée. La queue et les ailerons sont également comestibles. *Palet ou rondelle* (hockey) : disque noir fait de caoutchouc dur. Avant un match, il est réfrigéré afin d'améliorer le glissement et de réduire les rebonds. *Ballon de volleyball de plage* : ballon de mêmes dimensions qu'un ballon de volleyball. L'air y est moins comprimé et le ballon plus lourd, ce qui permet notamment de contrer le vent.

Le *Visuel Définitions* ne remplacera pas le *Dictionnaire Visuel*. « Le *Définitions* est un complément; ce sera notre livre phare pour les prochaines années », prévoit M. Fortin.

L'éditeur ne veut pas le crier sur les toits, mais le fameux encyclopédiste américain **Britannica** discute avec lui pour commercialiser sous sa marque le *Visuel Définitions.*

« Britannica a le prestige et le réseau de distribution, nous avons le produit », explique M. Fortin, qui précise que Québec Amérique gardera tous les droits sur son dictionnaire. L'éditeur montréalais est particulièrement intéressé au million d'abonnés Internet de britannica.com.

Ce genre d'entente – une licence de diffusion – que Québec Amérique pourrait signer avec Britannica n'est pas nouvelle pour lui. En Espagne, Larousse distribue sous son nom le *Dictionnaire Visuel,* et **Oxford University Press** fait de même en Grande-Bretagne.



GILLES DELISLE

Jacques Fortin : « Je connais un Américain qui a fait fortune en vendant la même encyclopédie 10 fois : en 20 volumes, en 15 volumes, en 10 volumes et en 5 volumes ».

Une encyclopédie médicale en 2006

Ce qui fait la force de Québec Amérique, c'est l'imagerie. Ceux qui ont vu le *Dictionnaire Visuel* comprennent. L'éditeur était tellement en avance dans ce domaine que la supervedette du basketball **Michael Jordan** lui a commandé le logo de son *steak house* de New York, il y a quelques années.

L'imagerie, c'est la passion du fils de Jacques Fortin. « François a développé un nouveau concept dans lequel nous avons investi près de 2 M$. D'ici 18 mois, nous lancerons une encyclopédie du corps humain qui se vendra partout dans le monde, prévoit M. Fortin. Il existe plusieurs encyclopédies médicales sur le marché, et nous sommes conscients qu'il faudra innover et offrir une qualité d'image exceptionnelle pour nous démarquer. »

La collection *Ouvrages de référence,* qui comprend les dictionnaires, les encyclopédies et le multimédia (cédéroms), représente 75 % du chiffre d'affaires de Québec Amérique. Le *Multidictionnaire* de **Marie-Éva de Villers** a été vendus à 600 000 exemplaires au Québec. C'est aussi sa collection la plus exportée. Son *Encyclopédie des aliments* éditée en huit langues atteint presque le million de ventes.

Ses atlas (de la météo, des océans, de l'univers, etc.) sont distribués par centaines de milliers aux États-Unis par **Scholastics,** le plus important éditeur de livres jeunesse au monde. Près des deux tiers de ses ventes sont réalisées à l'étranger, ce qui est exceptionnel pour un éditeur québécois.

Beaucoup d'appelés, 2 à 3 % d'élus

Côté littérature, Québec Amérique reçoit plus de 1 200 manuscrits chaque année et en publie environ 65, dont une quarantaine de ses auteurs maison, comme **Stéphane Bourguignon, Micheline Lachance** et **Dominique Demers**, qui n'ont pas à subir le processus de présélection.

La présélection consiste à lire les 30 premières pages, dans un manuscrit, 10 pages au milieu et les 10 dernières pages. Au terme de cette étape, il ne reste que 50 à 60 manuscrits en lice, nombre qui sera réduit de moitié après une étude plus poussée. ■

SOUS LA LOUPE

NOM > Les Éditions Québec Amérique
ACTIVITÉ > Édition
SIÈGE SOCIAL > Montréal
EMPLOYÉS > 65 réguliers
CHIFFRE D'AFFAIRES > Plus de 10 M$
MARCHÉ > International
ACTIONNAIRE > Jacques Fortin
ANNÉE DE FONDATION > 1974
SITE INTERNET >
www.quebec-amerique.com

La navette à rabais Jetsgo
vers Toronto de 7 h à 19 h.

à partir de 76 $

VOLS GRATUITS !
DÉTAILS SUR jetsgo.net

Départs depuis Montréal. Prix Web par trajet.
Taxes et supplément en sus. Selon la disponibilité. Détails sur jetsgo.net.

Jetsgo

TECHNOLOGIE

Microcell avalée, l'industrie se prépare à une guerre féroce

L'enjeu des exploitants de sans-fil sera la conquête des jeunes et du marché des forfaits prépayés

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Le feuilleton de l'été, le rachat de **Microcell** qui a tenu en haleine toute l'industrie canadienne du sans-fil, vient de se terminer. C'est finalement **Rogers Communications** qui met la main sur la montréalaise. Mais l'ontarienne en a surpris plus d'un en décidant de conserver la marque de commerce *Fido*. Ajoutez à cela

« Notre marque jeune SOLO sera rafraîchie.

Michael Neuman, président de Bell Mobilité

l'arrivée de **Virgin Mobile Canada** l'an prochain et celle d'autres exploitants comme **Primus Telecommunications Canada**, les prochains mois s'annoncent rudes, et la compétition plus féroce que jamais.

« Cela ne va pas être facile. Il y aura plus d'acteurs, et tous voudront s'accaparer le marché des jeunes, des jeunes adultes et des forfaits prépayés, et ensuite fidéliser ces clientèles », dit **George Cope**, président de **TELUS Mobilité**.

L'expérience dans d'autres pays montre que les forfaits prépayés, qui nécessitent l'achat de cartes de temps d'antenne, sont très populaires auprès des jeunes, grands utilisateurs du sans-fil et qui sont prêts à dépenser plus pour des services payants comme les messages textes (SMS), les jeux et les sonneries. « Or, le marché du prépayé est encore très négligé ici », souligne **Michael Neuman**, président de **Bell Mobilité**.

Au deuxième trimestre de 2004, selon les plus récentes statistiques disponibles, il y aurait au pays trois fois moins d'abonnés aux forfaits prépayés, soit 3,1 M, que d'abonnés aux services pour lesquels le paiement se fait sur réception de facture, soit 10,8 M. Cette proportion n'a presque pas bougé depuis 2001.

Bataille de marques

Pour s'attaquer au créneau du prépayé, les quatre grands de la téléphonie canadienne redoubleront d'efforts et d'imagination dans leurs campagnes publicitaires et redoreront leurs marques *jeunes*.

Rogers utilisera la marque Fido, « dont une grande majorité de clients sont des jeunes et des jeunes adultes », reconnaît **Alain Rhéaume**, le nouveau président de Fido.

Jusqu'en mars dernier, Fido était le seul des quatre principales entreprises de téléphonie sans fil à avoir plus d'abonnés aux forfaits prépayés qu'aux forfaits postpayés. « À 17-18 ans, 7 jeunes sur 10 optent pour un sans-fil », souligne M. Rhéaume. Un chiffre impressionnant quand on sait qu'en septembre, la pénétration totale du sans-fil au Canada était de 4,7 utilisateurs sur 10, alors que l'on s'attendait à au moins 5 sur 10 déjà l'an dernier.

LES AFFAIRES

« Pas question de lancer notre propre marque *jeunes*. »

George Cope, président de TELUS Mobilité

Bell entend pour sa part rafraîchir sa marque jeunesse *Solo*. « Nous allons revoir ce que nous offrons avec, son emballage et sa mise en marché », dit M. Neuman.

Pour TELUS, pas question de lancer une nouvelle marque. « Nous allons continuer comme l'an dernier, avec notre positionnement publicitaire qui cible les jeunes, nos téléphones caméra et un nouveau téléphone exclusif qui permet de mieux rédiger des messages textes, le *Fastap* », précise M. Cope.

Les nouveaux font peur

Tous s'activent pour ne pas se faire manger la laine sur le dos, car de nouveaux exploitants, qui n'auront pas l'inconvénient de soutenir un réseau, arrivent.

« Nous observons tous le succès du modèle d'affaires de Virgin et nous nous demandons si nous sommes assez bons ou si nous en faisons assez dans ces marchés », souligne M. Neuman. Virgin Mobile Canada ne sera pas la seule à débarquer puisque Primus a annoncé le 28 octobre qu'elle proposera du sans-fil en utilisant le réseau cellulaire de Fido.

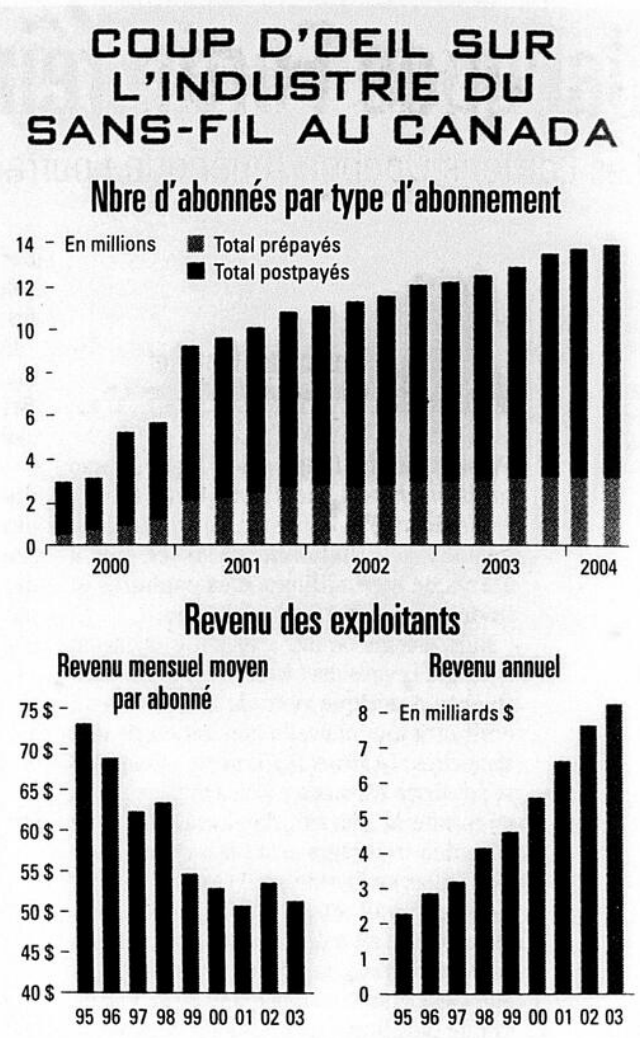
Rogers et Fido ont déjà réagi en proposant leur nouvelle gamme de services de divertissement, respectivement *Tune Tracker* et *C'est quoi la toune ?* Après les messages textes, les sonneries, les échanges de photos et les jeux, voici les services de reconnaissance musicale qui permettent d'identifier n'importe quelle chanson en composant un numéro spécial et en approchant le combiné de l'appareil qui la diffuse.

Avec ces services, les utilisateurs auront aussi la possibilité de télécharger la chanson identifiée pour l'établir comme sonnerie. Ces services sont offerts en Europe depuis deux ans et, tout récemment, par **AT&T Wireless** et Virgin Mobile aux États-Unis.

Cité Fido poursuit sa route

C'est dans ce contexte que Fido vient de lancer la version montréalaise de son service *Cité Fido*. Cité Fido a pour but de convaincre le grand public de remplacer leur ligne de téléphone fixe à la maison par un sans-fil, en proposant des forfaits alléchants.

Lancé depuis plus d'un an à Vancouver et il y a six mois à Toronto, Cité Fido a déjà conquis plus de 200 000 personnes. ■



SOURCES : STATISTIQUE CANADA, ASSOCIATION CANADIENNE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS SANS FIL (ACTS)

Virgin Mobile Canada, cette inconnue

On l'attendait cet automne, elle ne fera finalement son entrée que l'an prochain. Malgré ce retard, **Virgin Mobile Canada**, la coentreprise du groupe Virgin de l'excentrique multimilliardaire **Sir Richard Branson** et de **Bell Canada**, s'en vient. Et elle en effraie plus d'un.

Par son incroyable croissance, surtout. Au Royaume-Uni, Virgin compte plus de 4 M de clients glanés en six ans. Et aux États-Unis, 2 M d'utilisateurs ont été séduits en seulement deux ans. Au Royaume-Uni, Virgin passe par les infrastructures de **Deustche Telekom,** et aux États-Unis par celles de **Sprint**.

À noter que Virgin Mobile Canada fait face à une enquête de **Patrimoine Canada** qui veut s'assurer que les clients du futur exploitant canadien ne violeront pas les droits d'auteurs quand ils téléchargeront les sonneries musicales.

Cette enquête ne devrait pas ralentir le lancement prochain des services Virgin au Canada. ■ **J.P.**

UNE ENTREPRISE PLUS AGILE ET RÉSILIENTE?
IBM ET SES PARTENAIRES COMMERCIAUX VOUS OFFRENT DES SOLUTIONS
SPÉCIALEMENT CONÇUES POUR LES ENTREPRISES DE TAILLE MOYENNE.

www.can.ibm.com/demande IBM

«PARLEZ TOUJOURS, JE N'AI PAS D'ARGENT.»

Ah! l'argent. Les ressources. Le temps. Il y a toujours des contraintes qui se dressent entre vous et votre vision de devenir une entreprise à la demande. C'est pourquoi nous avons créé les Solutions Express IBM. Du matériel, des logiciels, des services et du financement, spécialement conçus pour les moyennes entreprises.

«UN REMÈDE MIRACLE? ON CONNAÎT LA CHANSON.» Un remède miracle, certes pas. Une manière plus facile de bâtir une entreprise flexible, intégrée et résiliente, absolument. Les Solutions Express IBM sont offertes à des prix concurrentiels, elles sont faciles à installer et à gérer, et elles intègrent des fonctions dont les moyennes entreprises ont vraiment besoin. **«VOUS ÊTES TOUJOURS IBM? LA MÊME GROSSE COMPAGNIE?»** IBM et ses partenaires commerciaux, ce n'est pas juste une affaire de grosses pointures. Plusieurs partenaires commerciaux d'IBM sont de la taille de votre entreprise. Ils font face aux mêmes défis que vous. Leurs connaissances et leur expertise peuvent vous aider à identifier et à concevoir des solutions qui sont faites pour vous, afin de vous offrir le plus grand potentiel de rendement.

«ÇA A L'AIR PARFAIT.» En effet. Les affaires à la demande n'ont jamais été aussi abordables. Tout comme des milliers d'entreprises l'ont appris, des ressources limitées ne veulent plus dire des options limitées. Découvrez les vôtres.
Visitez ibm.com/businesscentre/ca/fr/expressportfolio
LES SOLUTIONS EXPRESS IBM. CONÇUES POUR LES MOYENNES ENTREPRISES.

AFFAIRES À LA DEMANDE[MC]

IBM, le logo IBM et le logo affaires à la demande sont des marques de commerce ou des marques déposées d'International Business Machines Corporation aux États-Unis et dans d'autres pays, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée.
Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corp., 2004. © IBM Canada Ltée, 2004. Tous droits réservés

Vidéotron et Vidéotron Télécom unis pour la téléphonie IP

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Quebecor Média a décidé de fusionner **Vidéotron**, sa filiale de câblodistribution grand public, avec **Vidéotron Télécom**, sa division de services de télécommunications offerts aux entreprises.

Cette intégration, qui se fera en 2005, vise à accélérer le déploiement du futur service de téléphonie IP (Internet Protocol) de Vidéotron, dont le lancement est prévu dans la première moitié de 2005. Cette intégration doit être approuvée par le **Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes** (CRTC) ainsi que par les prêteurs de Vidéotron. Elle est aussi assujettie à ce qui ressortira des discussions entamées par Vidéotron avec ses syndicats.

> « HAMEÇONNAGE » ? QU'EST-CE QUE C'EST ?

Selon **Visa Canada**, 84 % des Canadiens qui ont accès à une adresse de courriel et à Internet n'ont jamais entendu parler de l'hameçonnage. Ce type de fraude est utilisé par des pirates informatiques qui, à l'aide d'un faux courriel ou de faux sites Web qui imitent les sites des institutions financières, volent des informations financières personnelles aux internautes.

À l'échelle mondiale, le nombre de ces fraudes augmente de 50 % chaque mois. Aux États-Unis, les pertes s'élèveraient à 550 M$ US. Selon le sondage de Visa, près de 200 000 Canadiens auraient déjà été victimes d'hameçonnage, et auraient ainsi divulgué des renseignements personnels.

> LE RFID S'IMPLANTE LENTEMENT, MAIS SÛREMENT

Le *RFID*, la technologie d'identification par radiofréquence, gagne du terrain dans les entreprises canadiennes du détail et de la grande consommation.

Près de trois quarts des quelque 30 entreprises de ce secteur interrogées par **Deloitte** ont effectué des premières démarches en vue de son installation, et 43 % ont même entrepris des recherches sur cette technologie. Toutefois, seulement 14 % l'ont déjà installée.

La technologie RFID (*Radio Frequency Identification*), qui est intégrée dans des cartes ou des étiquettes comportant puce et antenne miniature, a commencé à remplacer les cartes magnétiques lors des contrôles des accès dans les locaux d'entreprises. Elle sert à payer aux postes de péage routiers sans s'arrêter, et aux stations d'essence sans devoir aller au comptoir.

L'an dernier, **Wal-Mart** a décidé d'imposer à ses 100 premiers fournisseurs que les palettes et les caisses de produits soient toutes munies de puces RFID. Cette chaîne entend remplacer l'utilisation des codes à barres dans ses centres de distribution.

> ROGERS VEUT PRIVATISER SA DIVISION SANS FIL

L'opérateur de télécommunications **Rogers Communications** veut racheter les 11 % du capital de sa division de téléphonie sans fil qu'elle ne détient pas encore. Rogers propose d'échanger une action et trois quarts de Rogers Communications pour chaque action de **Rogers Sans-fil.**

> LES FEMMES SONT PEU PRÉSENTES EN TI

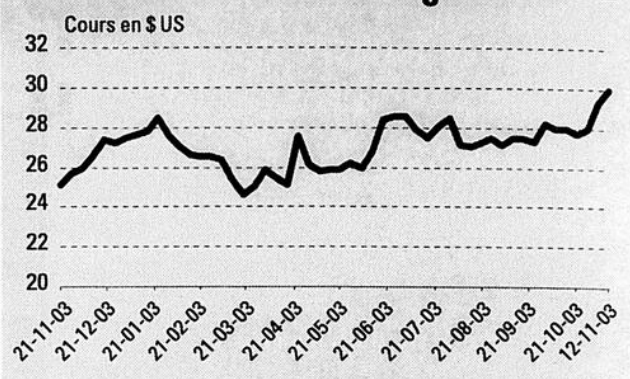
Les femmes ne comptent que pour le quart (26 %) des personnes oeuvrant dans le secteur des technologies de l'information (TI) au Canada, selon le **Conseil des ressources humaines du logiciel** (CRHL).

L'étude du CRHL, qui couvre 70 % de la population active canadienne en TI, indique aussi que l'âge moyen des gestionnaires est de 46,8 ans, par rapport à 39,3 ans pour les développeurs et à 37,9 ans pour les programmeurs. Ce sont les concepteurs graphistes qui sont les plus jeunes avec une moyenne d'âge de 35,3 ans.

Le nombre d'heures travaillées en TI serait en moyenne de 43,2 heures par semaine, soit 37,6 heures payées au salaire régulier, 2,4 heures en heures supplémentaire payées et 3,2 heures en heures supplémentaires non payées. ■

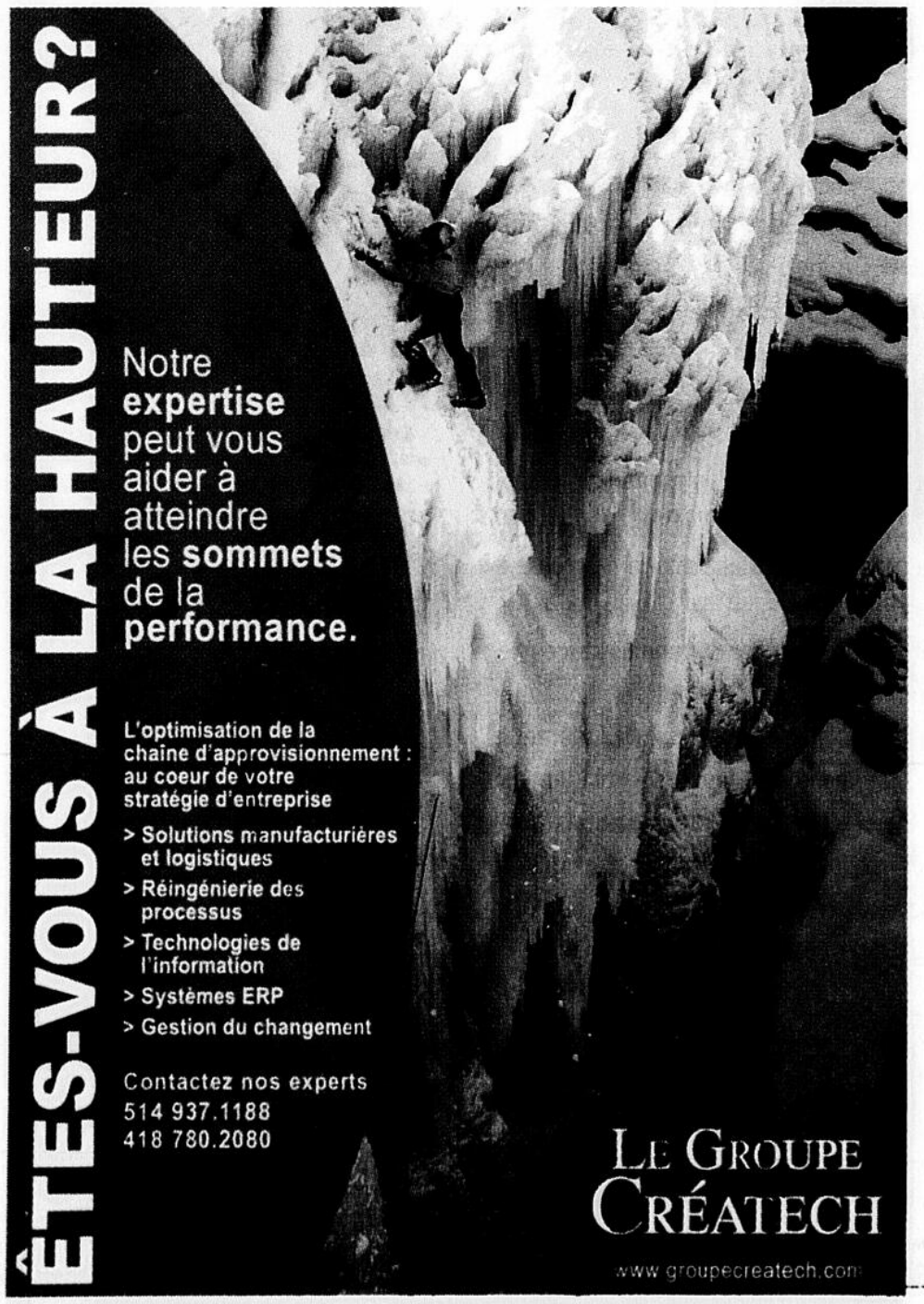
EN BOURSE

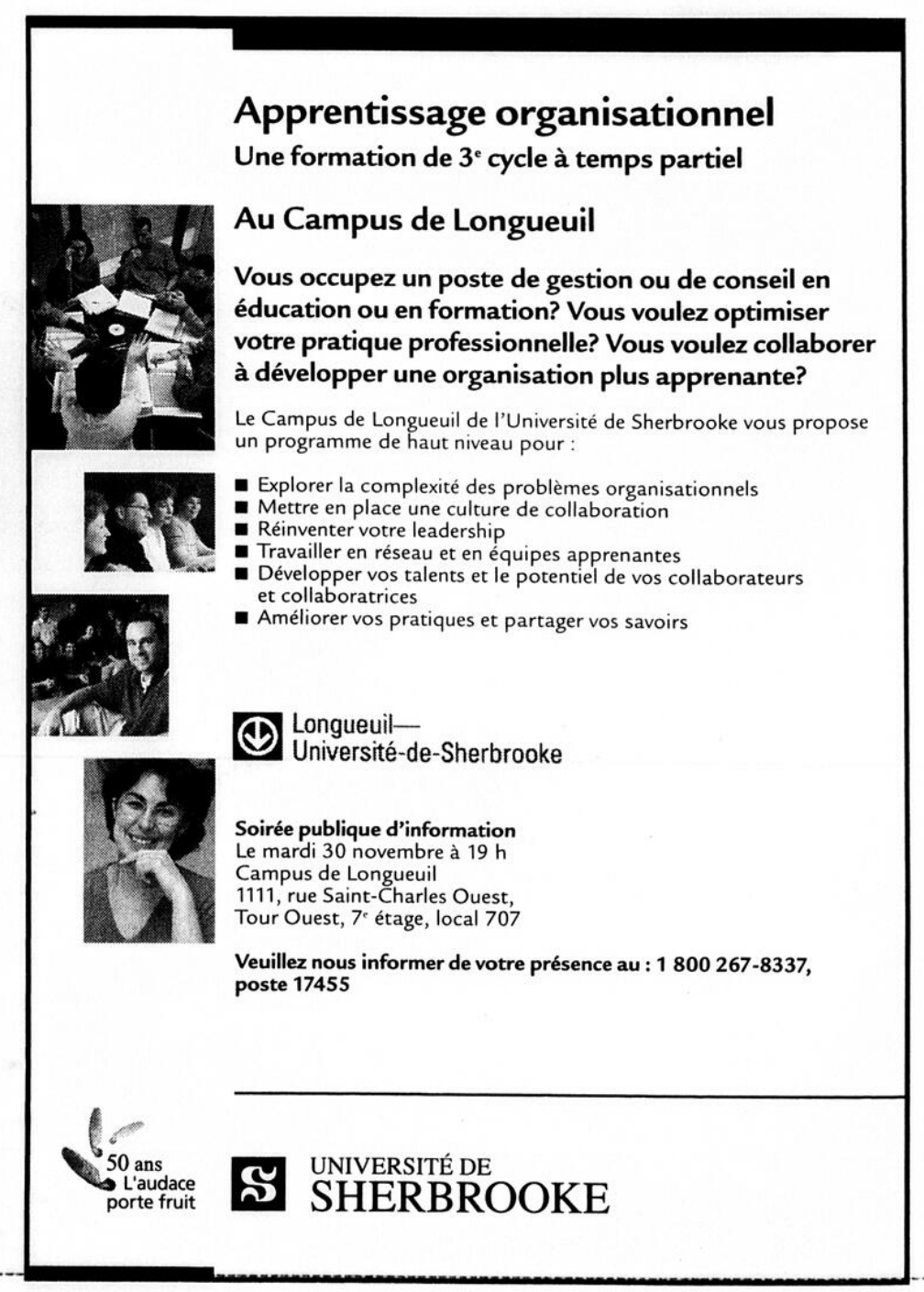
Microsoft surfe sur la vague d'Halo 2



Microsoft (NASDAQ, *MSFT*) traverse une excellente période. Les ventes de son jeu vidéo le plus récent, *Halo 2* pour Xbox, ont pulvérisé toutes les attentes. La semaine dernière, l'éditeur de Redmond a rapporté avoir vendu pas moins de 2,4 M d'exemplaires de Halo 2 aux États-Unis et au Canada seulement, pour des ventes totalisant quelque 125 M$ US. Il s'agit d'un record pour l'industrie du jeu vidéo, mais aussi pour celle du divertissement dans son ensemble.

Parallèlement, le géant américain vient de lancer la version bêta de son moteur de recherche *MSN Search,* qui ira jouer dans les plate-bandes de **Google.** MSN Search sera intégrée petit à petit dans les différents logiciels de Microsoft, comme *Internet Explorer* et la barre d'outils MSN. Il fouillera les pages Web mais aussi, à l'instar du tout récent *Google Desktop Search,* les fichiers stockés sur l'ordinateur personnel comprenant le ou les mots-clés tapés. Microsoft affirme avoir indexé plus de pages que Google, soit 5 milliards, par rapport à 4,3 milliards pour son concurrent. ■ J.P.





La boulangerie québécoise ambitionne de s'exporter

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

La boulangerie et la pâtisserie québécoises entrouvriront le marché de l'exportation en tenant, le printemps prochain, un premier salon dans le cadre du *Salon international de l'alimentation* (SIAL Montréal) et du *Salon des équipements, des technologies et des services pour la grande distribution alimentaire* (SET Canada).

« Nous commençons modestement », dit **Réal Ménard,** vice-président principal de **Multi-Marques** et président du **Conseil de la boulangerie du Québec.**

« Nos attentes consistent à faire connaître nos boulangeries aux gens de l'industrie d'ici et d'ailleurs. »

Un premier contact avec l'étranger

Le Conseil de la boulangerie, affilié au **Conseil de transformation agro-alimentaire**, et les organisateurs de ce premier salon attendent une quarantaine d'exposants au Palais des congrès de Montréal les 13, 14 et 15 avril 2005.

Les boulangeries comptent sur la présence de milliers de visiteurs des salons SIAL Montréal et SET Canada, provenant des États-Unis, d'Europe et du Canada, pour établir un premier contact avec les marchés d'exportation.

La boulangerie québécoise se compose d'environ 200 entreprises de toutes tailles mais deux boulangeries commerciales, Multi-Marques et **Weston**, comblent à elles seules environ 90 % de la demande de pain frais. Elles exportent peu.

La plus récente enquête **Nielsen** portant sur les habitudes alimentaires des Québécois en 2003 fait état de ventes annuelles de produits frais de boulangerie de plus de 592,6 M$.

Les ventes de produits de boulangerie secs ont atteint plus de 344,3 M$ l'an dernier au Québec. ■

Ma petite entreprise, c'est ma créativité.

Ma grande alliée, c'est ma directrice de comptes RBC.

« Après plusieurs années de consultations auprès de multinationales, j'ai voulu prendre une pause pour écrire mon prochain livre, L'École des désirs. Pour ça, il fallait que j'aie accès à du crédit. Ma directrice de comptes RBC m'a vraiment simplifié les choses. Elle s'est déplacée pour mieux prendre le pouls de ma PME. Puis elle a évalué l'ensemble de ma situation en tenant compte de mes possibilités, de mes besoins et de mes projets précis. Quand j'ai lancé mon nouveau projet, elle a agi rapidement – très rapidement – et efficacement. Elle a consulté son équipe et ses collègues de RBC Banque Royale et, ensemble, ils m'ont proposé des solutions de financement simples. Ils sont même allés au-delà de mes attentes. Ils ont fait preuve de souplesse et de proactivité. Et ça, c'est stimulant. »

– Sylvie Gendreau, consultante en communications, auteure et propriétaire de Gendreau Communications.

Pour savoir comment RBC peut aider votre PME, rendez-vous au www.rbcbanqueroyale.com/choix-affaires.

JE CHOISIS RBC

RBC Banque Royale

Marque de commerce de la Banque Royale du Canada. ® Marque déposée de la Banque Royale du Canada. RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada

Ressources Campbell rouvre sa mine *Copper Rand*

L'entreprise minière a investi 58 M$ dans ce projet à Chibougamau

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

La production commerciale sera relancée dès janvier à la mine **Copper Rand,** de Chibougamau. **Ressources Campbell**, propriétaire de la mine, a investi 58,2 M$ dans ce projet.

Copper Rand était fermée depuis octobre 1997 en raison du faible prix de l'or et du cuivre. Au cours de sa première année d'exploitation, elle devrait produire quelque 40 000 onces d'or et plus de 15 M de livres de cuivre. Les prix de ces deux métaux ont bondi depuis 2001, de près de 70 % pour l'or, tandis que celui du cuivre a plus que doublé.

Ressources Campbell compte près de 320 employés, dont 130 sont rattachés à Copper Rand. Au plus fort de la production, 50 personnes de plus devraient y travailler.

> MONTRÉAL
Canadian Tire, 20,4 M$
Le nouveau magasin **Canadian Tire** du Marché Central, à Montréal, vient d'ouvrir ses portes. L'investissement total est évalué à 20,4 M$. Quelque 140 personnes y travaillent. Le commerce occupe une superficie de 5 487 m² (59 000 pi²).

> BEAUCEVILLE
Menuiserox, 4,5 M$
Le fabricant d'escaliers **Menuiserox** construira une nouvelle usine dans le parc industriel de Beauceville. L'investissement est évalué à 4,5 M$ et permettra de rapatrier les travailleurs d'une autre de ses usines, **Composante 5000,** de Saint-Odilon. La construction des nouvelles installations de 5 115 m² (55 000 pi²) est déjà commencée.

> CHAMBORD
Louisiana-Pacific, 5 M$
Louisiana-Pacific investit 5 M$ pour moderniser son usine de Chambord, au Lac-Saint-Jean. Cette usine produit des panneaux de lamelles orientées et se spécialise dans les panneaux embouffetés pour planchers ainsi que dans la fabrication de bois d'ingénierie. Elle emploie 150 personnes.

> MASCOUCHE
RONA, 2,7 M$
RONA vient d'amorcer les travaux d'agrandissement et de réaménagement de son magasin de Mascouche, un investissement de 2,7 M$. La superficie du magasin augmentera de 20 % pour passer à plus de 16 000 m² (171 000 pi²). Un nouveau bâtiment de 2 500 m² (27 000 pi²) sera construit pour abriter le centre de location d'outils. La fin des travaux est prévue en avril prochain. Une dizaine d'emplois seront créés. Le RONA de Mascouche emploie plus de 200 personnes.

> SAINT-PRIME
Fromagerie Albert Perron, 1,820 M$
La **Fromagerie Albert Perron** de Saint-Prime, au Lac-Saint-Jean, investit 1,8 M$ dans l'achat d'équipement en vue de fabriquer de nouveaux fromages de type suisse, emmenthal et gruyère. La fromagerie bénéficie d'une subvention de **Développement économique Canada** de 330 000 $. Trois emplois seront créés, qui s'ajouteront aux 63 actuels.

> ASBESTOS
Mécanique industrielle A.L. Tech, 1,1 M$
L'installateur et réparateur de machines fixes **Mécanique industrielle A.L. Tech** investit 1,1 M$ pour diversifier les activités de sa filiale **Service RME,** qui se spécialise dans la fabrication et l'installation de pièces réfractaires. Cette somme servira également à démarrer **C.B. Max**, une entreprise qui oeuvrera dans la fabrication et la réparation de bennes de camions miniers, de fardiers et de remorques. Le **Fonds de relance de la MRC d'Asbestos** a accordé une subvention de 200 000 $. Quelque 37 emplois seront créés.

> MANIWAKI
Iroko Canada, 797 051 $
Une nouvelle entreprise spécialisée dans la transformation de bois exotiques pour patios, les planchers, portes, cadres et moulures, vient d'être lancée à Maniwaki. La création d'**Iroko Canada** nécessite des investissements de 797 051 $. Développement économique Canada a accordé à Iroko une aide financière non remboursable de 200 000 $. L'entreprise embauchera 14 nouveaux employés.

> SAINTE-MARIE-DE-BEAUCE
Chassé, 500 000 $
Le fabricant de palettes de manutention et de composantes usinées en bois **Chassé** investit 500 000 $ dans la mise en oeuvre d'un procédé de traitement et de fabrication de palettes, à la fois résistantes et recyclables. Développement économique Canada injecte 175 000 $ dans ce projet. Une dizaine d'emplois seront créés. ■

Faites connaître vos projets d'investissement à Jérôme Plantevin, par télécopieur, au (514) 392-1586.

C'est l'effet que ça fait quand votre imprimante s'intègre de manière transparente à votre réseau.

Les imprimantes ECOSYS de Kyocera sont la solution optimale pour les réseaux. Nos nombreux utilitaires pour réseau permettent l'installation, l'entretien simplifié et l'assistance à distance sans avoir à être près de l'appareil.

Et ce n'est pas tout. À la place du système de cartouche dispendieux utilisé par les autres fabricants, nos imprimantes contiennent un tambour à silicium amorphe durable breveté, afin que seul le réservoir d'encre sèche ait besoin d'être remplacé lorsque l'encre est épuisée. Et ça permet à nos imprimantes de coûter jusqu'à 50 % de moins à posséder. Bien entendu, toutes nos imprimantes ECOSYS sont conçues pour être utilisées de manière autonome ou pour s'intégrer de manière transparente à n'importe quel réseau. Alors, l'effet n'est-il pas formidable?

Ecosys

KYOCERA
KYOCERA MITA Canada Ltd.
KYOCERA MITA Corporation

Pour en savoir plus sur nos solutions d'impression couleur pour réseaux, composez le 1-877-ECOSYS-6 ou visitez www.kyoceramita.ca.

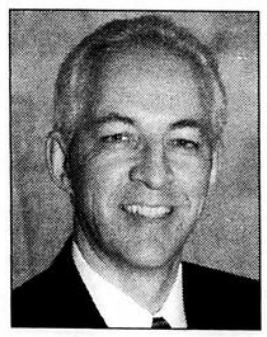
Transcontinental

HÉLÈNE LÉVESQUE

Luc Desjardins, président et chef de la direction de Transcontinental inc., est heureux d'annoncer la nomination d'Hélène Lévesque au poste de vice-présidente aux affaires juridiques et secrétaire de la Société.

Mme Lévesque fera profiter Transcontinental d'une longue expérience au sein d'équipes de direction de grandes entreprises nord-américaines. Avant de se joindre à Transcontinental, elle a été vice-présidente aux affaires juridiques d'Harlequin Enterprises Limited, propriété de Torstar Inc. Elle a occupé des fonctions similaires, entre autres chez Quebecor Printing Canada et au Fonds de solidarité des travailleurs du Québec. Détentrice d'une maîtrise en administration des affaires (M.B.A.) et d'une licence en droit de l'Université de Sherbrooke, Hélène Lévesque est membre du barreau du Canada, du barreau de l'État de New York et du barreau du Québec.

Le septième plus important imprimeur en Amérique du Nord, Transcontinental est également le quatrième groupe de presse écrite au Canada et un chef de file dans la distribution de porte en porte de matériel publicitaire. La Société compte plus de 14 000 employés au Canada, aux États-Unis et au Mexique. Ses actions sont inscrites à la Bourse de Toronto sous les symboles TCL.SV.A et TCL.MV.B.



Avis de nomination

Jean Vincent

Mme Kathy Bardswick, présidente et chef de la direction du Groupe Les Coopérateurs limitée, est heureuse d'annoncer la nomination de M. Jean Vincent au poste de vice-président principal et chef de l'exploitation de L'UNION CANADIENNE, COMPAGNIE D'ASSURANCES.

À l'emploi de la compagnie depuis 23 ans, M. Vincent assumait jusqu'à récemment les fonctions de vice-président, Systèmes d'information. Actif au sein de l'industrie de l'assurance depuis de nombreuses années, il est membre de plusieurs comités et siège au conseil d'administration du Centre d'étude de la pratique d'assurance (CEPA).

Créée en 1943, L'UNION CANADIENNE, COMPAGNIE D'ASSURANCES est une importante compagnie d'assurance de dommages au Québec. Ses produits sont distribués par un réseau de cabinets de courtage comptant plus de 340 points de vente. Elle fait partie du Groupe Les Coopérateurs limitée, le plus important assureur de dommages appartenant à des Canadiens.

L'UNION CANADIENNE
COMPAGNIE D'ASSURANCES

Toujours là pour vous

Le réseau ferroviaire régional est mal en point

Les transporteurs pressent les gouvernements d'investir avec eux dans l'amélioration de la voie ferrée

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

Le réseau ferroviaire secondaire du Québec doit rapidement s'arrimer aux normes nord-américaines d'exploitation, sans quoi il freinera la vitalité économique des régions.

Le **Chemin de fer du Québec** (CFQ), au sud du Saint-Laurent, et le **Chemin de fer Québec-Gatineau** (CFQG), au nord, estiment à environ 60 M$ la somme qu'il faudrait investir dans des tronçons stratégiques de leurs réseaux pour en augmenter la capacité portante à 286 000 livres par wagon, ce qui est la norme dans les grands réseaux ferroviaires avec lesquels ils correspondent.

« Il faut éviter que le réseau québécois soit marginalisé et devienne le maillon faible du réseau continental », dit **Pierre H. Fallu,** pdg de la **Société de promotion de l'industrie ferroviaire.**

Les transporteurs ferroviaires fondent donc beaucoup d'espoir sur la conclusion, dès cette année, d'une entente entre les gouvernements fédéral et provincial, portant sur un nouveau programme quinquennal tripartite d'investissement (Ottawa, Québec, industrie) de 100 M$ pour la réhabilitation de l'infrastructure (60 %) et de l'interface intermodale (40 %).

Ce nouveau programme prendrait la relève d'un premier programme quinquennal québécois de 19 M$ expirant en mars 2005.

Un réseau mal adapté aux besoins des industriels

Compte tenu de leur vétusté, les voies ferrées ne peuvent supporter plus de 263 000 livres/wagon. Dans les cas où les locomotives tractent des wagons plus lourds, elles doivent réduire leur vitesse bien en dessous de la vitesse d'exploitation commerciale de 40 à 60 km/h.

Le réseau secondaire relie les régions productrices de papier et de pulpe, de bois d'oeuvre et de panneaux particules, de minerai et d'aluminium, aux réseaux continentaux du **Canadien National** et du **Canadien Pacifique**. Dans plus de 80 % des cas, la destination finale se situe aux États-Unis.

Il faut dire que lorsqu'ils ont cédé le réseau secondaire à des transporteurs régionaux à partir de 1994, les grands chemins de fer qui ont construit le réseau avaient cessé de l'entretenir selon les normes depuis plusieurs années.

Une augmentation de 10 % de la capacité du transport ferroviaire procurerait aux expéditeurs de ces régions un avantage concurrentiel important.

« Nos expéditeurs nous le demandent. Plus les usines sont éloignées de leur marché, plus il leur faut un transport efficace. C'est le premier défi des chemins de fer d'intérêt local (CFIL) », affirme **Marc Laliberté,** président du CFQ, qui exploite les lignes situées dans les régions de Charlevoix, du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie, et le traversier-rail Baie-Comeau–Matane.

« Nous pourrions ajouter beaucoup de capacité moyennant des investissements qui n'ont aucune commune mesure avec ce qu'il faudrait investir dans le réseau routier », ajoute **Mario Brault,** président du CFQG, filiale du **Genesee & Wyoming Canada**, l'exploitant des réseaux en Montérégie, en Outaouais et sur la rive nord du Saint-Laurent entre Québec et Montréal.

En 2003 et 2004, les transporteurs ferroviaires régionaux ont fonctionné dans une conjoncture économique difficile marquée par le conflit du bois d'oeuvre, la fermeture d'usines, le ralentissement économique et la hausse du prix du carburant. L'indice de productivité qui leur sert de mesure d'efficience s'est élevé de 85 à 90 %, ce qui ne le leur laisse guère de fonds pour le réinvestissement, ni pour la rémunération du capital. ■

Le centre de recherche de la Côte-Nord crie à l'aide

Le **Centre de recherche Les Buissons,** à Pointe-aux-Outardes en Manicouagan, espère convenir l'an prochain avec le gouvernement du Québec d'une nouvelle entente quinquennale qui stabilisera son financement.

Les **municipalités régionales de comté** (MRC) **de la Côte-Nord** et les collectivités autochtones ont souscrit pendant trois ans quelque 200 000 $ par année au fonctionnement de l'unique centre de recherche scientifique de leur région.

« C'est un signal clair, affirme **Carol Lévesque,** directeur général du Centre. Le laisser tomber maintenant enverrait le message que l'on ne peut pas effectuer de recherche en Côte-Nord. Mais le fait que le milieu s'engage ouvre d'intéressantes perspectives.»

Missions : pommes de terre et petits fruits

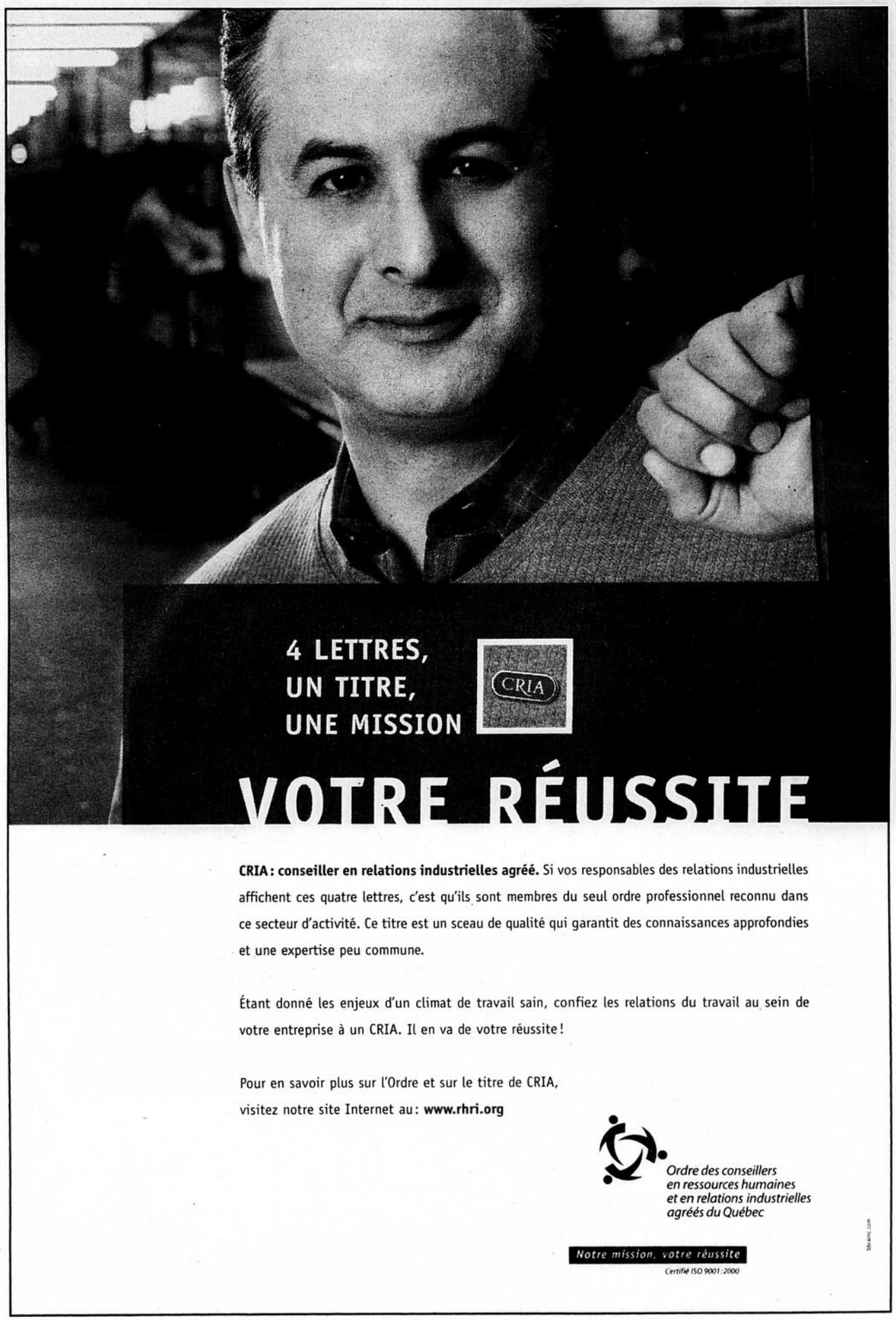
Le Centre de recherche Les Buissons, réputé pour ses travaux en génétique de la pomme de terre, appartient depuis 1998 à une corporation régionale qui l'avait acquis du ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation** (MAPAQ).

Le mandat de la corporation était double : poursuivre la mission première du centre et soutenir les initiatives de mise en valeur du fonds de terre de la Côte-Nord, en particulier dans la production et la transformation de petits fruits nordiques telles la chicoutai, l'airelle, la canneberge et le bleuet.

Le gouvernement québécois avait consenti un financement quinquennal de 4,9 M$ qui vient à échéance cet hiver. L'institution, dont le budget annuel est de l'ordre de 1,5 M$ par année, souhaite renouveler une entente quinquennale sur la base d'un financement annuel indexé et persuader d'autres partenaires publics, dont le gouvernement fédéral, d'y contribuer.

L'exploitation des petits fruits à des fins commerciales a de belles perspectives, mais demeure encore modeste. On estime à environ 50 000 hectares les superficies exploitables et à 43 M$ les retombées d'une pleine exploitation.

L'industrie a besoin de ce centre, mais elle n'est pas encore en mesure de le soutenir financièrement. « Le Centre ne peut s'appuyer sur une industrie établie. Nous sommes en train de la créer de toutes pièces », rappelle M. Lévesque. ■ **A.D.**



Une histoire d'optimisation d'espace

Pour une évaluation de vos besoins
1-877-935-0236

PROVOQUEZ VOTRE RÉUSSITE

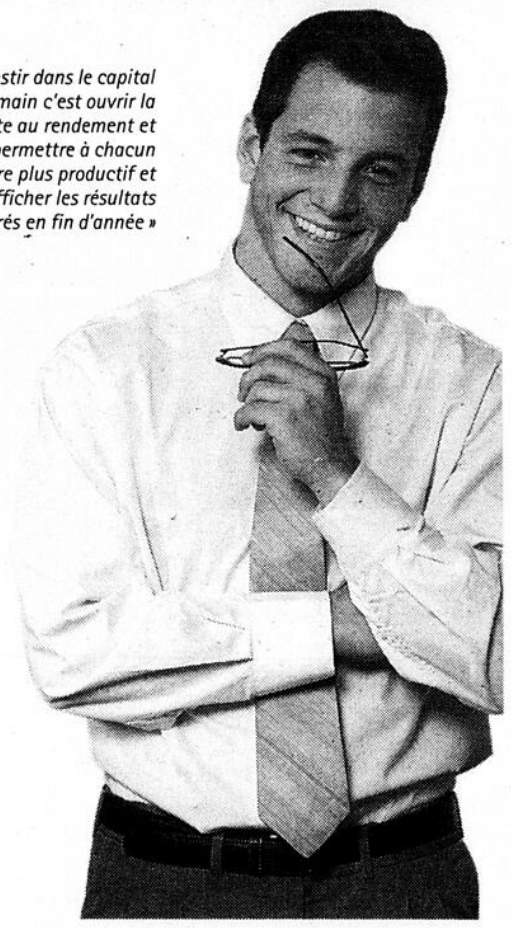
VOUS AVEZ DES DIFFICULTÉS À GÉRER VOS EMPLOYÉS DE LA « GÉNÉRATION Y » ?

Comme plusieurs entreprises en vente et service à la clientèle, vous avez peut-être de la difficulté à gérer et à retenir votre personnel de la génération Y, les 16-25 ans.

POURQUOI ?

Principalement parce qu'ils ont des valeurs et motivations différentes qui les poussent à quitter un emploi qui ne leur offre pas un environnement stimulant.

« Investir dans le capital humain c'est ouvrir la porte au rendement et permettre à chacun d'être plus productif et d'afficher les résultats espérés en fin d'année »



NOUS AVONS DES SOLUTIONS DE FORMATION ADAPTÉES À VOS BESOINS

Pour les gestionnaires

- **Gestion d'une équipe « Y » en service à la clientèle**
  Comment faut-il s'y prendre pour *coacher* efficacement une équipe essentiellement formée de membres de la génération Y (16-25 ans) ?
  1 journée + suivi personnalisé .....479 $/ participant

Pour leurs équipes

- **Service à la clientèle remarquée**
  Formation adaptée au style d'apprentissage de la nouvelle génération.
  1 journée + suivi personnalisé .....339 $/ participant

Aussi

- Gestion et développement d'équipe par le profil de personnalité de Myers Et Briggs (MBTI)
- Coaching et optimisation d'une équipe : Guidez votre équipe vers la réalisation de vos objectifs d'entreprise
- Service à la clientèle : Relevez le défi relationnel

Le contenu de nos formations peut être adapté aux particularités propres à votre entreprise en session privée.

Pour connaître l'horaire de ces formations en sessions publiques, ou pour consultez la liste complète de nos formations, visitez notre site internet au www.intellia.ca

(I) Intellia FORMATION
SPÉCIALISTE DE LA FORMATION EN GESTION

(T) 514.448.2233 1 866 728.2233 (W) www.intellia.ca
MONTRÉAL : QUÉBEC : SHERBROOKE : CHICOUTIMI : GATINEAU

Alexis Nihon augmente son bénéfice et Cominar, ses distributions

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le **Fonds de placement immobilier** (FPI) **Alexis Nihon** (TSX, AN.) a augmenté son bénéfice distribuable par part au troisième trimestre. Il s'agit d'une première pour le FPI depuis son arrivée en Bourse en décembre 2002.

Le bénéfice distribuable aux détenteurs de parts s'élève à 6,8 M$ au troisième trimestre par rapport à 4,7 M$ à la même période en 2003, un bond de près de 45 %.

Le bénéfice distribuable par part (dilué) est de 0,263 $ au troisième trimestre. Il était de 0,254 $ au trimestre précédent. Même s'il a augmenté, le bénéfice reste inférieur aux distributions versées aux détenteurs de parts pendant la période, qui s'élevaient à 0,2751 $ par unité. La distribution annuelle est de 1,10 $.

Les revenus de location en hausse

Les revenus de location du FPI ont augmenté de 1 % par rapport au troisième trimestre de 2003. Ils atteignent 25,4 M$. Cependant, son bénéfice d'exploitation diminue de 12,8 %, se situant à 14,2 M$.

Un revenu non récurrent de 7,8 M$ avait été réalisé au troisième trimestre de 2003. Quant au bénéfice net, il se chiffre à 3,1 M$ au cours de cette période.

L'analyste **Shant Poladian,** de **Canaccord Capital,** prend note de la croissance du bénéfice distribuable et est impatient de voir cette nouvelle tendance se confirmer pour les prochains trimestres. Il suggère de conserver le titre, qu'il voit à 12,75 $ d'ici un an.

À la lueur des résultats obtenus au troisième trimestre, **Himalaya Jain,** de **Scotia Capital,** ne prévoit pas d'augmentation des distributions aux détenteurs de parts d'Alexis Nihon avant 2006. Sa cible de prix est de 11,40 $ pour la prochaine année.

Le FPI Alexis Nihon a des intérêts dans 50 immeubles de bureaux, de commerces de détail et d'industries, ainsi que dans 426 logements en location. La superficie du portefeuille est de 7,1 M pi².

Cominar augmente ses distributions

De son côté, le **FPI Cominar** (TSX, *CUF.UN,*) a profité du dévoilement de ses résultats trimestriels pour annoncer une augmentation de ses distributions annuelles de 0,10 $ à 1,20 $. La hausse était attendue par l'analyste **Michael Smith,** de la **Financière Banque Nationale** (FBN).

La FBN s'attend maintenant à l'annonce d'une distribution spéciale de fin d'année, en décembre, qui pourrait être de 0,03 $ par unité. Cominar a l'un des plus bas taux de distribution de ses revenus [distributions par part/fonds autogénérés ajustés provenant de l'exploitation] parmi les fiducies suivies par Scotia Capital.

Le bénéfice distribuable par part atteint 0,345 $ au troisième trimestre 2004, soit le même niveau qu'en 2003. Ce résultat se situe en-deçà des prévisions des analystes, à 0,355 $.

Cette stabilisation du bénéfice distribuable par part s'explique en partie par l'émission, pendant le trimestre, de 100 M$ de débentures convertibles subordonnées, qui ont eu pour effet de diluer légèrement l'avoir des porteurs de parts.

Cominar, qui possède 118 immeubles commerciaux à Montréal et à Québec pour une superficie de 9,1 M de pi², a enregistré une croissance de ses revenus de location de 12,4 % en un an. Ceux-ci sont passés de 24 M$ à 27 M$.

Le bénéfice d'exploitation net affiche un gain de 15,8 %, à 17,3 M$. Le bénéfice distribuable a progressé de 21,7 % et a atteint 11 M$. ■

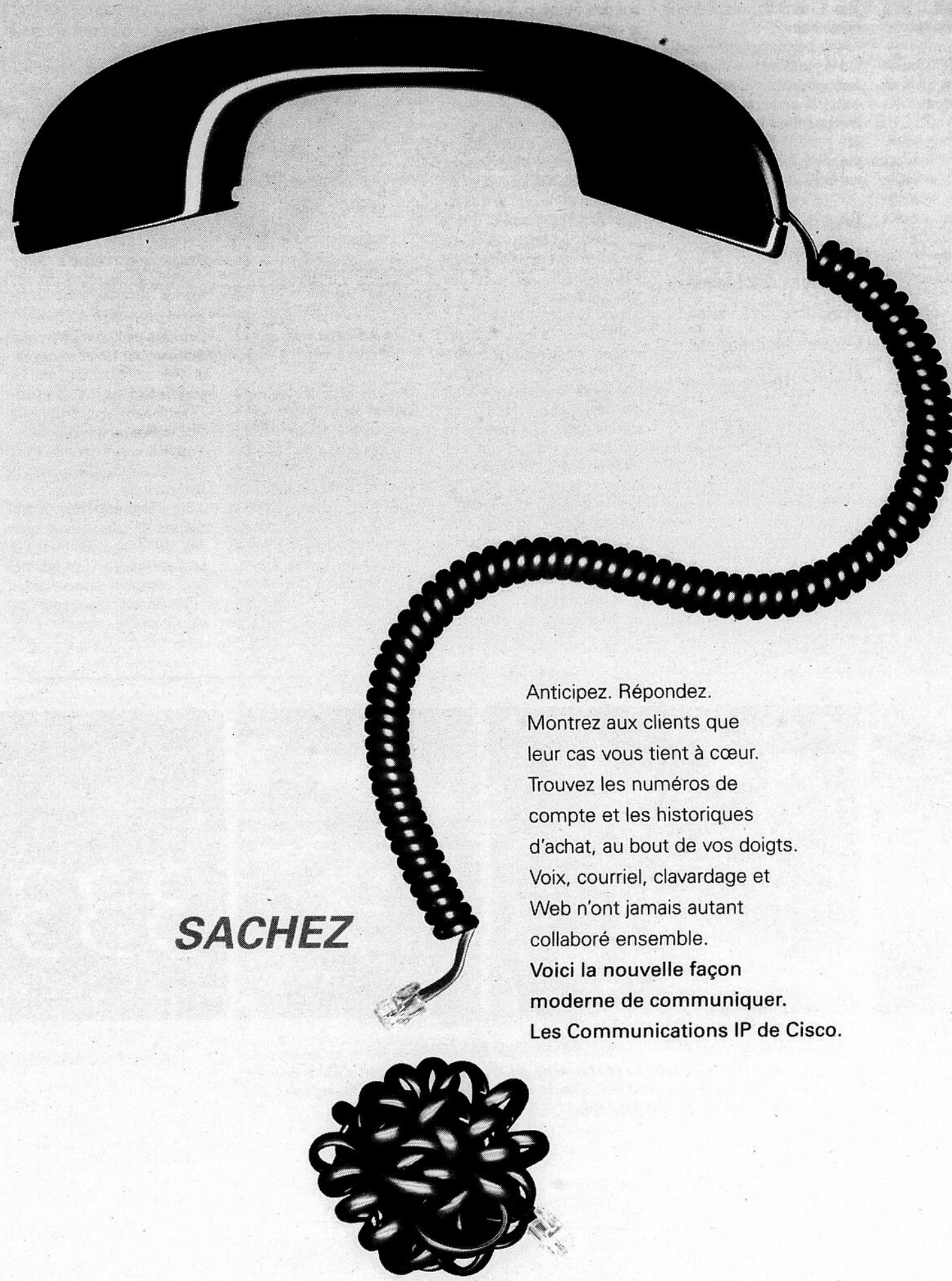
Planchers Ancestral obtient le prix Québec - Italie

Planchers Ancestral, de Saint-Georges-de-Beauce, vient de recevoir le prix d'excellence pour la qualité de ses relations commerciales avec des entreprises italiennes, le *Premio Venezia 2004,* attribué par la section québécoise de la *Chambre de commerce italienne au Canada.*

Planchers Ancestral est l'unique fabricant de planchers de mélèze et de bois franc pré-huilés en Amérique du Nord. La PME entretient des liens étroits avec des fournisseurs italiens depuis plusieurs années.

Drolet Machinerie et **Silo J.-M. Lambert,** toutes deux de la région de Drummondville, étaient finalistes pour ce prix. ■ **Y.D.**

© 2004 par Cisco Systems, Inc. Tous droits réservés.



SACHEZ

Anticipez. Répondez.
Montrez aux clients que
leur cas vous tient à cœur.
Trouvez les numéros de
compte et les historiques
d'achat, au bout de vos doigts.
Voix, courriel, clavardage et
Web n'ont jamais autant
collaboré ensemble.
Voici la nouvelle façon
moderne de communiquer.
Les Communications IP de Cisco.

cisco.com/powernow/ca/fr

C'EST LA PUISSANCE DU RÉSEAU. maintenant.

CISCO SYSTEMS

Cinq façons de changer la publicité destinée aux femmes

L'agence Leo Burnett invite les publicitaires à prendre plus de risques et à être moins condescendants

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Même si le milieu de la publicité est composé à 50 % de femmes, ce qu'il produit les représente mal.

Bien des annonces publicitaires destinés aux femmes véhiculent en effet une vision rétrograde, irréaliste, stéréotypée et parfois condescendante de celles-ci. On ne parle pas seulement des commerciaux de bière – qui marient allègrement *pétards,* sexe et *rock'n' roll* – mais aussi d'appareils ménagers ou de produits de beauté...

Tel est le constat dressé par l'agence de publicité **Leo Burnett,** une filiale de **Publicis,** à la suite d'une longue enquête réalisée dans sept pays.

Si ce constat est identique à celui du mouvement féministe il y a 20 ans, il est impératif de remédier à la situation, car les femmes ont maintenant un pouvoir d'achat inégalé dans l'histoire. Et comme le dit le titre de l'enquête, « Mal comprises, les femmes n'achètent plus » vos pubs, messieurs les publicitaires.

Les résultats de cette enquête ont été présentés à Montréal à la mi-novembre au cours d'une conférence organisée par le groupe **Infopresse.** Ils avaient été rendus publics pour la première fois lors du *Festival publicitaire de Cannes,* en juin.

Bien des annonces publicitaires destinées aux femmes véhiculent une vision rétrograde, irréaliste et stéréotypée.

À faire... et ne pas faire

L'enquête relève cinq éléments sur lesquels les publicitaires devraient travailler pour changer l'image des femmes qu'ils véhiculent.

1 > L'argent : Les publicités doivent reconnaître à quel point le nouveau pouvoir financier des femmes fait d'elles des consommatrices averties, intelligentes et ayant le contrôle sur leur vie.

2 > L'humour : Les femmes aiment l'humour en publicité. Au Royaume-Uni, 90 % adorent les pubs drôles et 47 % déplorent que les pubs destinées aux femmes soient moins drôles que celles qui s'adressent aux hommes. L'humour féminin est différent de celui des hommes : plus chaleureux et moins méchant. La légèreté et les pastiches sont appréciés, mais pas les bouffonneries et les farces grossières.

Selon Leo Burnett, l'une des meilleures pubs humoristiques est celle du produit de lessive *DAZ* où une mère, faisant le ménage de la chambre de son fils de 20 ans, y trouve un soutien-gorge. Elle traverse la rue avec le soutien-gorge et entre au pub où se trouve son fils avec sa petite amie, et le sermonne en lui disant qu'il a l'air sale parce qu'il n'a pas été lavé avec DAZ. Apercevant l'objet en question, la petite amie se rend compte que... ce n'est pas le sien !

3 > Le sexe : Les femmes aiment le sexe et sont aujourd'hui en pleine possession de leur sexualité, comme l'illustre le succès de *Sex and the City.* Les dépeindre comme des objets sexuels est donc une insulte. « Le sexe ? Essayez une autre position : celle des femmes », dit avec humour l'enquête de Leo Burnett.

4 > L'émotion : On le sait, les femmes expriment plus facilement leurs émotions. Les publicités qui mettent de l'émotion de façon artificielle, qui essaient de dépeindre l'émotion sans réellement l'évoquer, seront zappées. Il faut nuancer.

5 > L'authenticité : Il faut présenter les femmes de façon réaliste dans des situations authentiques. « Les femmes sont multidimensionnelles. Il y a plusieurs facettes à leur vie », rappelle l'enquête.

Conclusion : plutôt que de présenter les femmes comme des objets sexuels ou de vulnérables reines du foyer, les publicitaires auraient intérêt à faire ressortir leur côté « héroïne ». En effet, elles doivent composer sans cesse avec une multitude de pressions venant de toutes parts : travail, enfants, amour, finances, santé, et... 80 % des décisions d'achat à prendre pour leur famille. ■

La marque de produits de beauté Dove vient de lancer une campagne publicitaire qui part en croisade contre les images stéréotypées des femmes dans les publicités.

Le 333 Sherbrooke établit de nouveaux standards de modes de vie urbaine. D'abord, par les vues qui ne seront jamais obstruées grâce à l'emplacement de choix du 333, haut perché au seuil du secteur recherché du Plateau. Puis par les hauts plafonds, les fenêtres mur à mur et les matériaux nobles tels que les bois exotiques, le granit et le marbre polis dans les cuisines et les salles de bains qui caractérisent chaque résidence. LE LUXE REDÉFINI.

EN CONSTRUCTION — Grande ouverture mai 2005

Courtier protégé

Élégance urbaine.
Au coeur de Montréal.
Au coeur du Plateau.

333 SHERBROOKE

WWW.333SHERBROOKE.CA 1.888.333.7770 514.849.5958

L'adresse à Montréal

Corridor Québec – New York : officiellement reconnu en 2005

Ce geste symbolique amènera le gouvernement américain à injecter des fonds pour améliorer les infrastructures de transport

François Normand
francois.normand@transcontinental.ca

Washington reconnaîtra dès l'an prochain le corridor commercial Québec – New York , ce qui permettra de financer la réfection et la construction d'infrastructures de transport dans l'État de New York avec des fonds publics américains.

C'est ce qu'a confirmé aux AFFAIRES **Garry Douglas**, président de la **Chambre de commerce Plattsburgh-North Country**, lors d'un colloque sur la sécurité transfrontalière, organisé par la Chaire Raoul-Dandurand de l'UQAM, le 12 novembre, à Montréal.

M. Douglas est très engagé dans ce dossier. Au fil des ans, il est souvent allé à Washington pour plaider en faveur d'une reconnaissance officielle du corridor, comme l'ont obtenu d'autres États. Selon lui, cette reconnaissance améliorera à terme la fluidité du commerce, car le gouvernement injectera des fonds spécifiquement pour améliorer ce corridor.

Françoise Bertrand, présidente de la **Fédération des Chambres de commerce du Québec**, est aussi de cet avis. Ce geste symbolique profitera à toutes les entreprises du Québec qui exportent aux États-Unis, sans parler de celles qui ont des activités dans l'État de New York.

Par exemple, une fois le corridor reconnu, le **Canadien Pacifique** (CP) aura accès à des fonds publics du gouvernement américain. « Ces fonds nous permettront d'investir dans notre réseau ferroviaire », dit la directrice des communications, **Denyse Nepveu**.

Dans l'État de New York, le CP exploite le **Delaware & Hudson Railway**. En 2003, la compagnie a investi 26 M$ en travaux de réfection sur ce réseau, mais seulement sur la portion entre la frontière et la capitale, Albany. Ce réseau relie Montréal et Toronto aux principaux centres du Nord-Est, soit Albany, New York, Buffalo, Newark et Philadelphie.

L'État de New York est le premier partenaire commercial du Québec aux États-Unis. En 2003, les échanges commerciaux ont atteint 9,8 milliards de dollars (G$). Sur ce montant, les exportations québécoises ont totalisé 7,8 G$, soit environ 15 % des exportations totales du Québec vers les États-Unis (53,4 G$).

Cinq priorités sont ciblées

Le projet de corridor Québec – New York est né d'une entente conclue en 2001 entre la Chambre de commerce Plattsburgh-North Country et la Fédération des Chambres de commerce du Québec.

Cinq secteurs prioritaires ont été ciblés : le transport et la frontière, l'économie, l'énergie, la technologie, ainsi que le tourisme et les événements sportifs internationaux.

Par exemple, en transport, la modernisation du poste frontalier Champlain–Lacolle est capitale. D'ici 2008, Washington investira 90 M$ US dans ces installations pour multiplier par quatre ou cinq sa superficie du côté américain. Il va sans dire que ces investissements profiteront aussi aux exportateurs québécois.

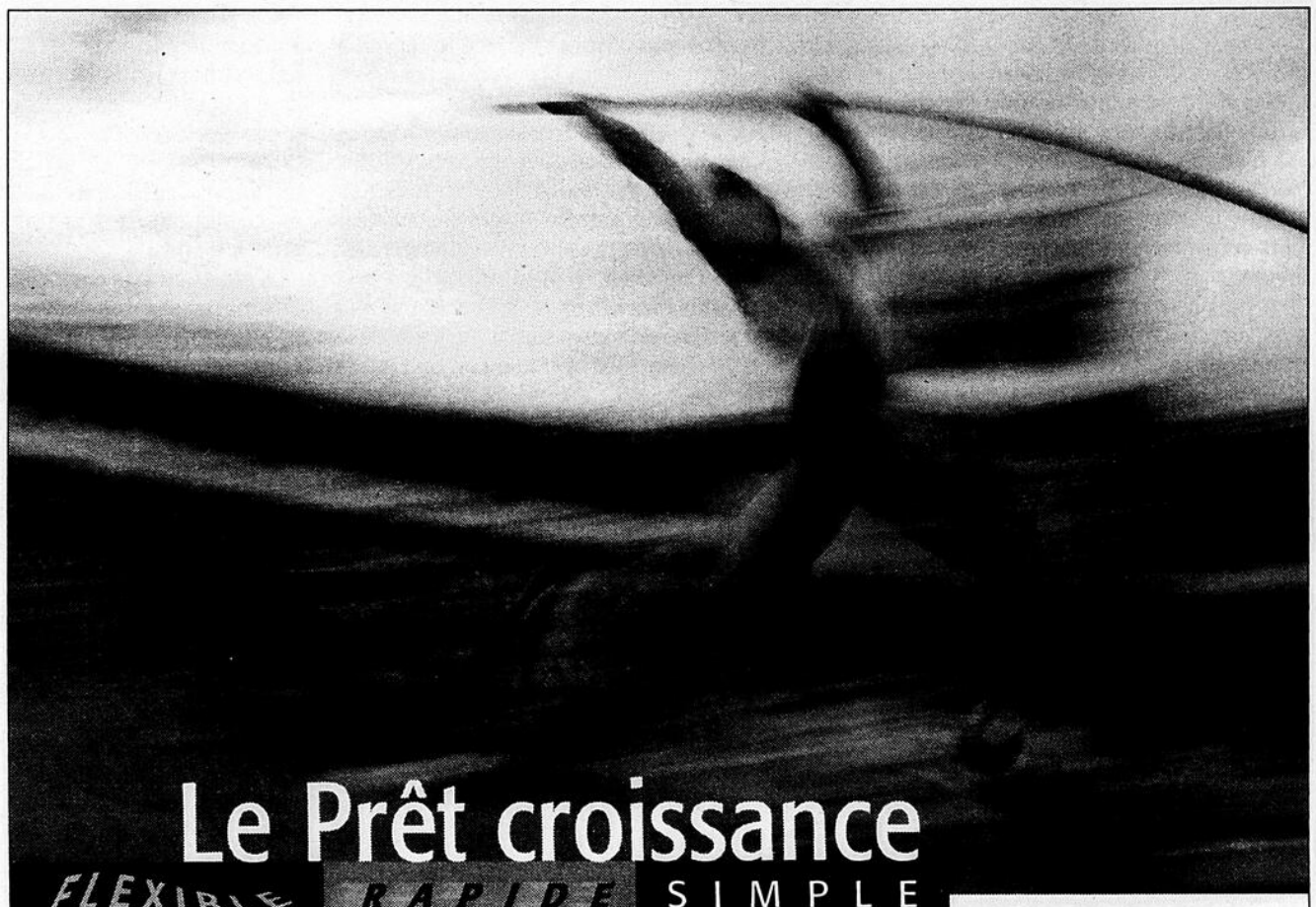
De ce côté-ci de la frontière, même si les gouvernements du Canada et du Québec ont investi pour améliorer l'accès au poste frontalier, il reste beaucoup à faire, estime Francoise Bertrand : « C'est certain qu'on doit faire mieux », dit-elle, en précisant que cela pourrait entre autres passer par la création de partenariats public-privé (PPP).

Aux États-Unis, il existe 43 corridors de commerce, dont sept touchent des régions du Canada, comme le corridor Québec – New York. Ces corridors ont été créés après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE), en 1989, puis de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en 1994. ■

Exportations du Québec aux États-Unis

Région	Proportion des exportations
Nord-Est	45 %
Centre-Sud (Texas, Floride et autres)	24 %
Midwest	23 %
Ouest	8 %

SOURCE : FÉDÉRATION DES CHAMBRES DU COMMERCE DU QUÉBEC, 2001



Le Fonds régional de solidarité propose aux dirigeants de PME une nouvelle solution d'affaires bâtie sur mesure pour répondre aux besoins de ceux qui osent.

Imaginez... un prêt sans garantie, disponible en tout temps, dont le montant peut atteindre **300 000 $**. Qu'il s'agisse de supporter votre croissance en donnant un coup de pouce à votre fonds de roulement ou en complétant une phase de financement, il y a d'excellentes raisons de profiter des avantages du Prêt croissance offert par le Fonds régional de solidarité FTQ.

FLEXIBLE : il s'adapte à un large éventail de projets et est disponible avec un amortissement variant de 1 à 5 ans à un taux d'intérêt compétitif.

RAPIDE : il est disponible en 15 jours ouvrables.

SIMPLE : sans frais juridiques, la documentation nécessaire est simplifiée à l'essentiel.

Maintenant, plus que jamais, le Fonds régional de solidarité FTQ se prête à tous vos besoins en matière de financement d'entreprise.

Appelez-nous pour une rencontre afin d'en savoir davantage sur le Prêt croissance. C'est une solution sur mesure pour votre PME.

Téléphone : 1 877 240-4343
www.fondsreg.com

FONDS régional de solidarité FTQ

3ème DÉJEUNER CONFÉRENCE

à Montréal

M. Laurent Cusson
Vice-président Principal des Opérations
Énergie Brascan

Thème ***« La croissance d'Énergie Brascan en Amérique du Nord et au Brésil »***

Date Jeudi, 25 novembre 2004
De 12h00 à 14h00

Endroit Hilton Montréal Bonaventure - Salon Mont-Royal
1 Place Bonaventure, Montréal

Coût Membre : 65 $
Non-membre : 85 $

Réservations Réservations : Madame Soraya Benchaar
Téléphone : (514) 281-0615 poste 21
Télécopieur: (514) 281-7965
Site internet : www.aieq.net

Association de l'industrie électrique du Québec

Notre commanditaire principal
Bell

Vers une crise du transport des marchandises

Les modes de transport doivent intensifier leur collaboration pour réduire les délais

Alain Duhamel
alain.duhamel@transcontinental.ca

L'industrie canadienne du transport des marchandises se dirige tout droit vers un goulot d'étranglement dont elle ne pourra se dégager sans une intensification de la collaboration entre les divers modes de transport ainsi qu'entre les transporteurs d'un même domaine.

« Si nous ne travaillons pas ensemble à la réduction des délais de transport, nous aurons de très gros problèmes », affirme **Claude Robert,** chef de la direction du **Groupe Robert,** l'un des plus importants transporteurs routiers du pays.

Les files d'attente dans les ports, dans les cours de triage et aux postes frontières, conjuguées à la raréfaction de la main-d'œuvre, aux nouvelles contraintes d'horaires et à la croissance de la demande, pèsent sur la prestation des routiers.

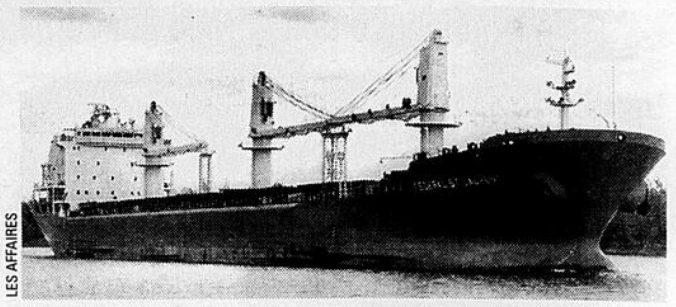
« C'est urgent. Si nous attendons les investissements publics dans l'infrastructure portuaire, ce sera trop long. Faisons avec ce que nous avons maintenant », a-t-il ajouté dans une intervention lors de la première *Conférence nationale sur le transport maritime de courte distance,* qui a eu lieu à Montréal en novembre.

Transports Canada avait donné rendez-vous aux transporteurs de tous les modes afin de valider l'hypothèse du cabotage comme solution de remplacement complémentaire au transport terrestre. Les expériences européenne et américaine à cet égard apparaissent intéressantes.

« Les Américains ont bien réagi, croit **Marc Bibeau**, président de **Overseas Express Consolidators**. Ils ont bien compris l'importance d'une chaîne d'approvisionnement sans rupture. Le Canada pourrait apprendre de ses voisins. »

Aux yeux de MM. Robert et Bibeau, le cabotage fluvial offre une solution intéressante à la congestion des infrastructures terrestres, à la condition qu'il s'adapte mieux aux contraintes et aux exigences de la livraison juste à temps.

La croissance du commerce international, propulsée par la consommation en Amérique du Nord et par la demande chinoise, pousse à leur limite la capacité des ports. Ainsi, dans le port de Montréal, le nombre de conteneurs manutentionnés au cours des trois premiers trimestres avait augmenté de 10 %, à 899 179 EVP (Équivalent vingt pieds), ce qui a pesé sur sa prestation ponctuelle de service.



LES AFFAIRES

La croissance du commerce international pousse les ports à la limite de leur capacité.

Les transporteurs ferroviaires, jadis féroces concurrents, multiplient les accords de partage des réseaux. Le **Canadien National** (CN), le **Canadien Pacifique** (CP) et le **Norfolk Southern Railway** ont convenu de détourner leur trafic sur le réseau du **Delaware & Hudson Railway,** filiale américaine du CP, de manière à retrancher deux jours au parcours entre Montréal et New York. Et il y a quelques semaines, le CN et le CP ont conclu une entente de service pour accélérer les déplacements ferroviaires vers le port de Vancouver.

Les transporteurs routiers largement avantagés

La demande se répartirait bien autrement entre les modes de transport si, comme le plaide **Robert Ritchie,** président du **CP Rail,** les gouvernements levaient une iniquité économique et fiscale qui avantage les transporteurs routiers, grands utilisateurs d'une infrastructure publique, aux dépens des autres modes où le régime de l'utilisateur payeur est plus répandu. « Si tous les demandeurs de transport devaient payer les vrais coûts, l'équation changerait complètement », dit M. Ritchie. ■

Nouveau brise-glace pour Fednav

La société maritime montréalaise **Fednav** vient de commander au Japon un brise-glace de transport pour la navette maritime du Labrador.

Il s'agit d'un vraquier de 31 500 tonnes destiné au transport de concentrés de nickel depuis les installations de **Voisey's Bay Nickel Company**, filiale de **Inco**, jusqu'à un port de transbordement à déterminer du Saint-Laurent. De là, un transporteur ferroviaire acheminera le nickel aux usines de traitement de Sudbury, en Ontario, et de Thompson, au Manitoba.

Le navire effectuera aussi le ravitaillement du chantier minier en mazout et en marchandises de toutes sortes. Le brise-glace entrera en service en 2006 et accostera dans un port laurentien au moins jusqu'en 2011.

Fednav, spécialiste du transport maritime dans le Grand Nord, possède un autre vraquier brise-glace, le *M.V. Artic*, de 28 418 tonnes de port en lourd, utilisé pour le transport de concentrés de nickel pour le compte de **Falconbridge** depuis sa mine de Raglan, au Labarador, jusqu'au port de Québec.

Fednav exploite une flotte de quelque 70 navires de transport en vrac. ■ A.D.

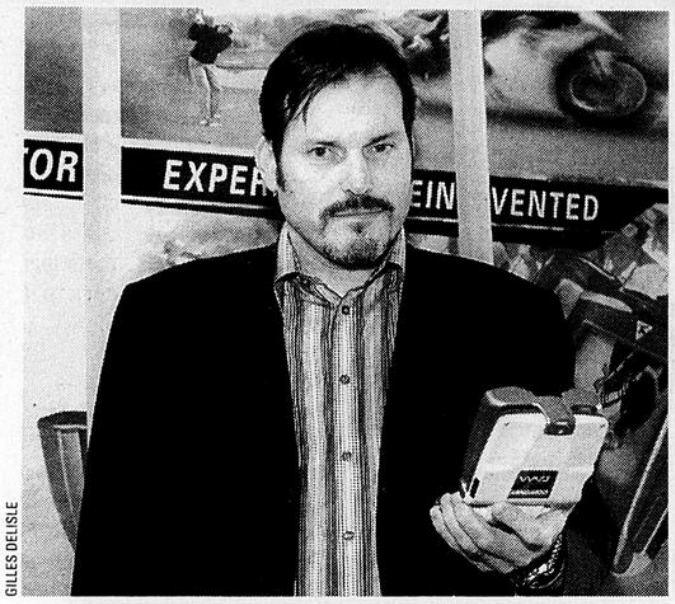
Kangaroo TV aide à ne rien perdre de vos sports favoris

Jérôme Plantevin
jerome.plantevin@transcontinental.ca

Amateur de courses automobiles, vous avez toujours été frustré de ne pouvoir suivre qu'une partie de l'action dans les gradins. Réjouissez-vous ! Cela va changer grâce à **Kangourou Média**.

Cette jeune entreprise de Mirabel a développé le *Kangaroo TV*, un récepteur sans fil doté d'un écran télé de 10 cm et pesant à peine 500 g. L'amateur assis dans les estrades peut alors regarder les images habituelles de la course, comme celles diffusées à la télévision, mais aussi celles des caméras installées dans les voitures, les reprises vidéo des accrochages et les événements aux puits.

« En plus, nous diffusons en temps réel plusieurs statistiques sur la course et sur les pilotes [meilleur tour, vitesse, etc.] ainsi que les communications entre les pilotes et leurs écuries, les horaires de la fin de semaine de course, de l'information sur le classement du championnat », explique **Marc Arseneau**, président de Kangourou Média.



GILLES DEUSLE

« Je n'écarte pas la possibilité d'offrir nos Kangaroo TV à d'autres amateurs de sports, comme ceux de la Formule 1, de golf et de tennis », dit Marc Arseneau.

Le *Kangaroo TV* a conquis depuis 2002 les amateurs de la série **Champ Car**, qui pouvaient les louer entre 35 et 70 $ l'événement. « L'été dernier, sur le circuit Gilles-Villeneuve, nos gros clients se sont arraché la cinquantaine d'appareils mis à leur disposition. Ces récepteurs apportent certainement un plus lors des courses », dit **Line Collin**, conseillère aux commandites chez **Loto-Québec**, qui parraine la course *Molson Indy* de Montréal.

Depuis août dernier, les spectateurs de la *NASCAR Craftsman Truck Series* bénéficient à leur tour des appareils de Kangourou, qui y sont offerts gratuitement.

« Nous nous sommes entendus avec les exploitants du NASCAR pour effectuer des tests, explique M. Arseneau. J'ai bon espoir de signer des ententes exclusives et de louer et vendre nos appareils sur tous les circuits l'an prochain. »

Une équipe aguerrie

Pour soutenir financièrement ces tests – à chaque course, une équipe technique de Kangourou se rend sur place –, l'entreprise vient d'amasser 8,4 M$. « Ces fonds nous permettront également de lancer l'an prochain des récepteurs numériques et de produire, si entente il y a, les 15 000 appareils nécessaires pour chaque course », précise M. Arseneau.

Kangourou est cotée à la **Bourse de Vancouver** (V, *KTV*, 0,50 $). Elle emploie une quinzaine de personnes.

Pour relever tous ces défis, M. Arseneau s'est entouré de gens d'affaires chevronnés.

Le conseil d'administration regroupe des noms tels que **Pierre Boivin**, président du **Club de hockey Canadien**, **Raynald Brière**, pdg de **Radio-Nord** et **Jean-Denis Talon**, président du conseil d'**Axa Canada**. Il s'est aussi allié avec le géant du marketing **Forstmann Little** pour négocier les droits sur les images des courses.

« Nous allons concentrer nos efforts sur le NASCAR et ses 38 événements [l'audience moyenne est de 125 000 personnes]. Un spectateur sur trois écoute déjà les conversations entre les pilotes et les membres de leur équipe à l'aide de récepteurs radio loués sur place », précise M. Arseneau.

« Dans un deuxième temps, je n'écarte pas la possibilité d'offrir nos Kangaroo TV à d'autres amateurs de sports, comme ceux de la Formule 1, de golf et de tennis, voire à ceux des Jeux olympiques », ajoute-t-il. ■

LE DÉFI

« Auparavant, un entrepreneur lançait son entreprise et pouvait conserver son modèle d'affaires pendant longtemps. Ce n'est plus possible. Tout bouge constamment, à tous les niveaux : financier, marketing, technologique. Comment faire ? » s'interroge Marc Arseneau.

LE CONSEIL

« Les alliances que le jeune entrepreneur a tissées et les hommes d'affaires expérimentés qui siègent sur son conseil d'administration lui seront très profitables pour récolter de l'information pertinente, notamment au chapitre des changements et des grandes tendances à suivre », explique Yvon Gasse, professeur et directeur du centre d'entrepreneuriat et de PME de la faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval. M. Arseneau peut également compter sur ses employés. « Dans leur travail de tous les jours, ils font déjà une veille, ajoute M. Gasse. Il s'agit donc de bien les sensibiliser quant à la transmission des informations. » ■ J.P.

La fibre entrepreneuriale dans la peau

À 38 ans, **Marc Arseneau** a déjà piloté quatre entreprises. Très jeune, il assemblait des ordinateurs et les revendait à ses professeurs. À 20 ans, avec son entreprise **DeltaVision**, il commercialise un transmetteur d'information audio pour les agents d'immeubles. Il lance parallèlement **SSD**, qui installait des systèmes d'alarme d'incendies.

« Ça marchait bien, se rappelle M. Arseneau. En 1994, nous avons même été les premiers en Amérique du Nord à lancer une caméra de surveillance à cristaux liquides. »

En 1998, la torontoise **Digital Security Controls** rachète son entreprise. « J'ai alors travaillé comme directeur. Nous fabriquions 15 000 caméras par mois pour un chiffre d'affaires de 30 M$. Mais le géant américain **Tyco International** a acheté l'entreprise et a déménagé la production, mettant les 100 employés de Saint-Eustache, et moi-même à la porte. »

Un événement qui a donné l'occasion à cet ancien pilote de Formule 500 de lancer Kangourou. ■ **J.P**

L'UQAM se démarque aux examens d'actuariat

L'Université du Québec à Montréal (UQAM) a fait bonne figure aux examens mondiaux d'actuariat de la **Society of Actuaries** en mai 2004. Les étudiants de l'UQAM ont mieux réussi que la moyenne dans chacun des quatre examens principaux, et trois d'entre eux ont même remis des examens parfaits.

Ainsi, 41 % des 76 étudiants de l'UQAM ont réussi le premier examen, par rapport à une moyenne de 34 %. Le taux de réussite a été de 39 % chez les 44 étudiants au second examen (26 % en moyenne) de 46 % chez les 13 étudiants au troisième examen (34 % en moyenne), et de 82 % chez les 11 étudiants de l'UQAM au quatrième examen (50 % en moyenne).

L'UQAM est la seule université montréalaise qui enseigne l'actuariat. Cette profession n'est pas sous juridiction d'un ordre. Cependant, la loi exige que la certification des évaluations actuarielles soit exécutée exclusivement par un *fellow* de l'**Institut canadien des actuaires.** La réussite aux examens mondiaux est nécessaire pour l'obtention du titre. ■ **C.-A.R.**

Canada

« JE ME SUIS PRÉSENTÉ À LA BANQUE AVEC CE SEAU DE BOUE ET J'EN SUIS RESSORTI AVEC UN SEAU D'ARGENT. »

Lorsque Marc St-Onge s'est présenté à la BDC et nous a exposé son point de vue sur la boue, nous l'avons écouté, puis nous avons souri. Il ne nous a pas fallu plus de temps pour réaliser que son projet de transformation de la boue en soins cosmétiques pour le visage et en bains de boue thérapeutiques* était voué à un important succès d'affaires. Son énergie et sa détermination nous ont également fascinés. Marc a eu raison de croire en son projet et de le mener à terme. Résultat? Golden Moor^MC, sa florissante entreprise, a récemment pénétré le très lucratif marché chinois.

À la BDC, nous proposons des solutions d'affaires sur mesure, basées sur une confiance justifiée en l'entrepreneur et son projet. Nous comprenons que la véritable clé du succès de votre entreprise, c'est vous.

60 ANS YEARS

Visitez le **www.bdc.ca**
* Pour plus de détails sur Golden Moor^MC, visitez www.goldenmoor.com

BDC

LA BANQUE QUI MISE SUR LES ENTREPRENEURS CANADIENS

L'action bénévole des employés de plus en plus encouragée

Pierre Théroux
pierre.theroux@transcontinental.ca

Le 13 octobre, **Isabelle Morin** prenait le chemin menant à la **Mission Bon Accueil** plutôt qu'à son bureau du centre-ville de Montréal. Comme près de 300 dirigeants et employés du bureau de **KPMG** qui se sont présentés dans une dizaine d'organismes venant en aide aux personnes défavorisées, elle a décidé de consacrer cette journée au bénévolat.

« C'était une belle occasion d'aider, de redonner à la collectivité. J'ai eu beaucoup de plaisir à le faire. Nous nous sommes vraiment amusés à classer et préparer des jouets », commente la directrice des ressources humaines.

Son collègue et associé directeur chez KPMG, **Jean-Pierre Desrosiers,** était là aussi pour participer à la préparation de cadeaux de Noël pour les enfants, qui seront distribués par cet organisme pendant la période des fêtes.

« Plus de la moitié des employés ont répondu à l'appel. Et d'autres voulaient aussi y prendre part, mais n'ont pas pu se libérer à ce moment-là. Nous allons assurément répéter l'expérience l'an prochain », souligne M. Desrosiers.

Entre-temps, certains ont l'intention de continuer de donner un peu de leur temps. « Je compte y retourner, avec mon conjoint, lors de la distribution des paniers de Noël», dit M^me^ Morin.

D'autres employés ont aussi voulu poursuivre leurs actions. Une de ses collègues, qui avait passé cette journée à l'organisme **Old Brewery Mission,** s'y rend maintenant un dimanche sur deux.

KPMG

Tania Togas, chef de service de la Mission Bon Accueil, accompagnée d'Isabelle Morin, directrice des ressources humaines, Jean-Pierre Desrosiers, associé directeur, et Geneviève Dussault, coordonnatrice marketing du bureau de Montréal de KPMG.

Des millions de façons d'aider les autres

Ainsi, un nombre grandissant d'entreprises ne se contentent plus de commanditer ou de soutenir financièrement des organismes de bienfaisance.

Pendant leurs heures de travail, des groupes d'employés livrent des repas à des personnes âgées ou alitées, font des corvées domestiques, nettoient des parcs et participent à diverses formes de campagnes de collecte de fonds.

D'autres donnent des conseils juridiques ou financiers, enseignent la lecture à des adultes ou conduisent des aînés à leurs rendez-vous.

« Il existe des millions d'occasions, d'une part pour les entreprises qui cherchent à contribuer à leurs collectivités et, d'autre part pour les bénévoles appuyés par l'employeur, qui désirent venir en aide à quelqu'un », fait observer l'organisme **Bénévoles Canada.**

L'*Enquête nationale de 2000 sur le don, le bénévolat et la participation* rapporte que 27 % des sociétés au pays ont aidé leurs employés à participer à des actions bénévoles, par rapport à 22 % en 1997.

Tous en sortent gagnants

Le bénévolat appuyé par l'employeur prend la forme d'un vaste éventail de programmes et d'activités. Par exemple, la direction québécoise de la **Banque de Montréal** créait, en 1996, *La Fontaine d'espoir.* Cette fondation, devenue nationale, sollicite la participation personnelle et financière des employés, des retraités et même des clients au profit des organismes de bienfaisance.

« Elle est entièrement dirigée par les employés avec le soutien de la Banque, qui couvre les frais administratifs. Ainsi, 100 % des fonds recueillis sont redistribués aux oeuvres de charité », dit **Lucie Gosselin,** porte-parole de BMO Groupe financier. En 2005, 7,2 M$, dont 1,15 M$ amassés au Québec, seront remis à des organismes.

L'institution financière a aussi mis sur pied un *Programme de subventions aux organismes bénévoles,* qui procure des fonds aux organismes soutenus par les employés permanents et retraités.

Bien sûr, les entreprises en retirent aussi des avantages : motivation et loyauté accrues chez les employés, attention plus grande des médias, amélioration des relations avec la collectivité. C'est aussi un atout pour recruter de nouveaux employés.

« C'est le genre d'activités qui rapprochent les employés, qui nous font aussi connaître d'autres personnes qui travaillent dans la même entreprise », note M^me^ Morin. ■

EN BREF

> LES QUÉBÉCOIS À LA TRAÎNE

Les Québécois sont toujours plus pingres que ceux des autres provinces. Certains diront qu'ils versent autant mais que, faute de reçus d'impôt, ces dons n'entrent pas tous dans les statistiques officielles. N'empêche : en 2003, la moyenne de 110 $ des donateurs du Québec était loin derrière celle des autres provinces et territoires du pays, selon Statistique Canada. Le Nunavut (410 $) domine, suivi de l'Île-du-Prince-Édouard (330 $) et de Terre-Neuve-et-Labrador (310 $). Les dons de charité ont totalisé un montant record de 6,5 milliards de dollars (G$) au pays, ce qui représente une hausse de 11,4 % par rapport à 2002. Au Québec, ils ont augmenté de 10,3 % pour atteindre 673,6 M$.

> CONCERT BÉNÉFICE DE L'OPÉRA DE MONTRÉAL

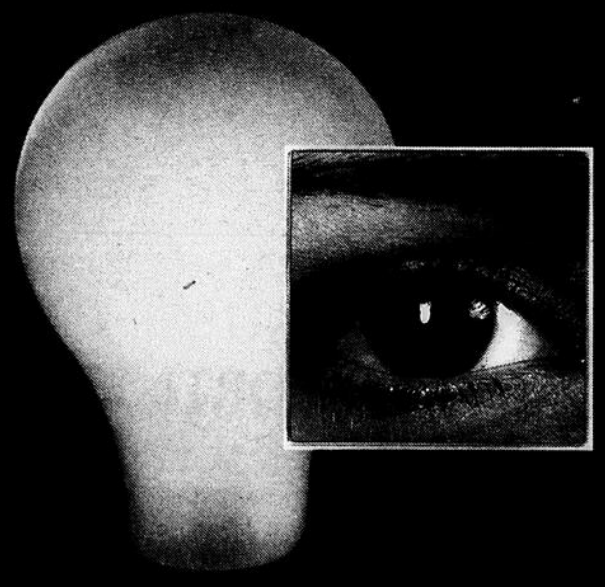
En cette saison de 25^e^ anniversaire, l'Opéra de Montréal présentera la neuvième édition de son gala annuel le 5 décembre à la Place des Arts. Les œuvres de Mozart, Rossini, Puccini, Gounod et Bizet revivront à travers les voix de plus de 30 chanteurs, dont Lyne Fortin et Monique Pagé.

> RETOMBÉES D'UNE POURSUITE

La Fondation du Grand Montréal, en collaboration avec Centraide du Grand Montréal, distribuera plus de 37 000 $ à des organismes de bienfaisance oeuvrant dans le domaine de l'alimentation.

Cette somme sera distribuée entre autres à Moisson-Montréal, le Regroupement des cuisines collectives du Québec et le Regroupement des Magasins-Partage de l'Île-de-Montréal.

L'argent provient d'une poursuite pour fixation de prix intentée contre plusieurs fabricants de monoglutamate de sodium. Une part du montant de ce règlement, évalué à 963 000 $, sert à dédommager des fabricants de produits alimentaires et des épiciers. Le reste est distribué aux consommateurs par l'intermédiaire de ces organismes. ■ P.T.

Pratt & Whitney Canada, une présence pour demain
Une force pour la science

L'IMAGINATION en PUISSANCE
Pratt & Whitney Canada
Une société de United Technologies
www.pwc.ca

MANAGEMENT

Dix habitudes à prendre pour être 10 sur 10 au travail

Regardez Saku Koivu se concentrer avant de se défoncer. Et faites comme lui !

Suzanne Dansereau
suzanne.dansereau@transcontinental.ca

Pas facile d'être toujours au sommet de sa forme, surtout quand le stress et la charge de travail augmentent sans cesse. L'entreprise œuvre dans un monde hyper concurrentiel, les pressions viennent de tous côtés, les décisions doivent être prises rapidement, les actionnaires doivent être satisfaits... Ouf !.

« Les gens viennent nous voir soit parce qu'ils manquent d'énergie, soit parce qu'ils veulent atteindre leur performance optimale au travail », indique **Gilles Barbot,** un ancien entraîneur qui a fondé **Consultation Esprit de corps,** une entreprise offrant des services de coaching individuel et de groupe.

« Mes clients sont des dirigeants qui réussissent, mais sentent parfois que leur travail est trop lourd ou embourbé », indique de son côté **Claudine Bergeron,** l'une des premières Québécoises à avoir suivi une formation en *coaching* dans une université américaine.

Claudine Bergeron : Prenez une pause après un travail intense.

Les AFFAIRES leur a demandé d'identifier les façons d'être 100 % au travail.

1 Se voir comme un athlète

Dans la vie, il faut s'entraîner. Toujours chercher à s'améliorer. Il nous faut de la discipline, et sortir de notre zone de confort.

2 Combler ses besoins de base

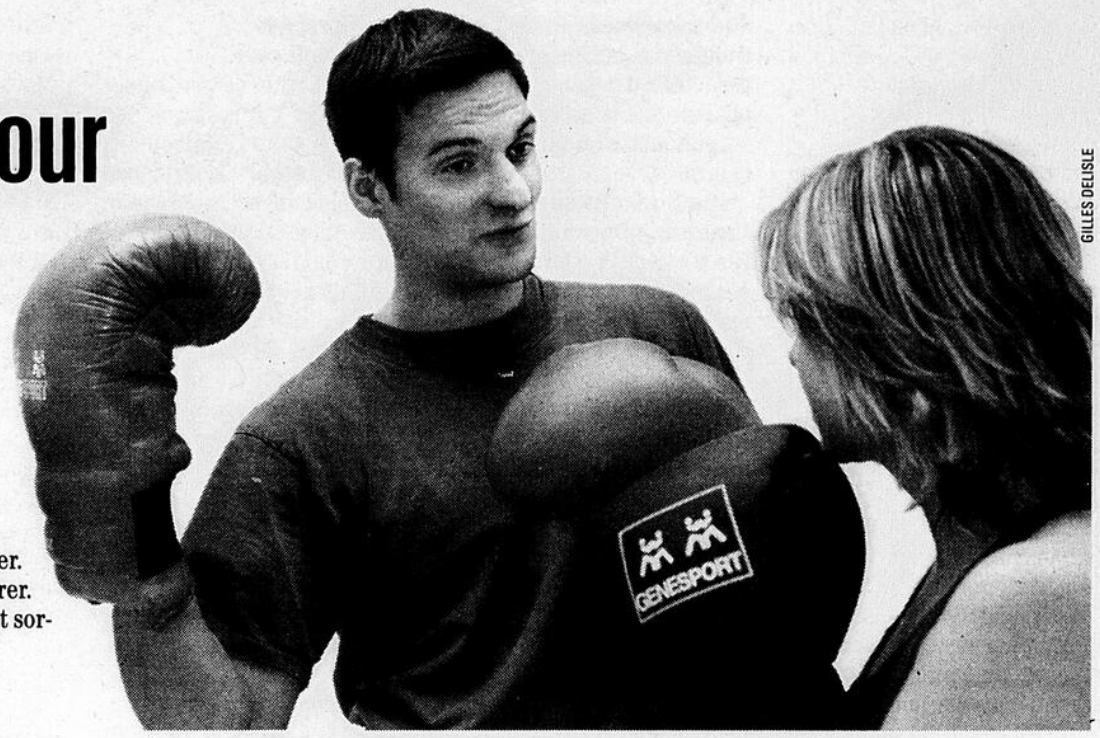
Si un gestionnaire est frustré et insatisfait, ses employés le seront aussi. Il faut donc combler ses besoins de base avant de répondre à ceux des autres. On doit d'abord repérer les pratiques où l'on se sent bien et celles où l'on se sent mal, et se concentrer sur ses forces. Qu'est-ce qui, dans votre travail, vous donne de l'énergie ? Misez sur cela. Même chose pour votre vie personnelle : n'attendez pas vos vacances pour faire ce que vous aimez.

3 Récupérer

Quand le champion de tennis **Andre Agassi** fait un bon coup, il prend un instant pour récupérer. M^me^ Bergeron recommande aux dirigeants de donner un coup pendant 90 minutes, puis de prendre une pause de 15 à 20 minutes. Un de ses clients a installé une table de billard dans son bureau pour appliquer ce principe.

4 Entretenir le corps

« L'exercice physique vous donnera l'énergie qui vous manque », promet M. Barbot. Il travaille avec ses clients sur la respiration, la posture et la stimulation du système lymphatique : ces éléments changeront votre façon de vous sentir, assure-t-il. La première recommandation de M^me^ Bergeron : buvez 1,5 litre d'eau par jour. « Souvent quand on se sent fatigué, c'est qu'on est déshydraté. »



GILLES DELISLE

« L'activité physique est essentielle pour être 10 sur 10 », dit le coach Gilles Barbot, que l'on voit ici.

5 Clarifier ses valeurs

Vos comportements correspondent-ils à ce que vous voulez vivre ? Gilles Barbot doit parfois amener ses clients à changer les règles qu'ils associent à leurs valeurs, quand ces règles sont heurtées. « Se choquer quand quelqu'un nous coupe la parole ne sert à rien. Il faut se donner des règles de respect sur lesquelles on a du contrôle. »

6 Bannir le mot « problème »

Le remplacer par occasions. Votre client a un contretemps ? Trouvez une façon d'en profiter. Dire ce qu'on va faire au lieu de dire ce qu'on ne va pas faire. Éviter la plainte et le blâme.

7 Maîtriser le temps

« Dans votre agenda, prévoyez des périodes de réunions, de développement des affaires, de repos, etc. Puis organisez vos rendez-vous selon cet agenda », suggère M^me^ Bergeron.

8 Connaître soi-même et les autres

Pour ce faire, il existe plusieurs tests de psychométrie. Prenez aussi la peine de bien connaître vos employés, leur personnalité, leurs besoins, leurs insécurités. Cela évitera bien des malentendus, et vous permettra de les stimuler de la bonne façon.

9 Bien communiquer

Utilisez le « je » quand un geste vous déplaît. Cherchez d'abord à comprendre, et ensuite à être compris. Évitez la critique. Offrez de la reconnaissance plutôt que des compliments à vos employés. C'est la différence entre dire : « C'est bon, ce que tu as fait » et « Grâce à ta rigueur, nous avons réussi. »

10 Reconnaître l'interdépendance

Cherchez toujours avec les autres des solutions de gagnant-gagnant. ■

VISA Fait l'affaire.MD

Submergés de données relatives aux frais de voyage et d'approvisionnement ?

Notre regroupement des rapports de dépenses vous fera naviguer en toute quiétude.

diminution de la paperasserie ----------
outils de rapports flexibles ----------
regroupement des frais du titulaire -----
POUR EN SAVOIR PLUS : WWW.VISA.CA

*Marque déposée de Visa International Service Association; Visa Canada est un usager licencié. MD Marque déposée de Visa Canada.

LE COIN DU COACH

Se donner des objectifs réalistes est tout un art

France Dupéré
lesaffaires.redaction@transcontinental.ca
Présidente du conseil d'administration de l'ORHRI

Minuit, une heure, deux heures... Marie se demande si elle finira par s'endormir. Elle ne cesse de penser à la rencontre qui l'attend, demain au bureau, se demandant avec angoisse comment elle va faire pour expliquer à la direction qu'elle n'atteindra sans doute pas les objectifs qui lui ont été fixés par sa supérieure en début d'année. Même avec la meilleure volonté du monde, c'est trop, se répète-t-elle, épuisée.

Qu'est-ce qui cloche dans cet exemple ? Comme plusieurs gestionnaires, Marie fait face à des objectifs irréalistes et se sent dépassée par la situation.

Tout le monde sait que la définition des objectifs est indispensable à l'obtention de résultats.

L'entreprise définit ses objectifs à l'issue d'une réflexion stratégique. Puis elle fait en sorte que toute la pyramide de l'organisation contribue à l'atteinte de ces résultats.

Les objectifs individuels ou opérationnels découlent ainsi des objectifs stratégiques.

Il y a deux types d'objectifs : ceux liés aux tâches du poste et, deuxièmement, ceux qui concernent le développement professionnel de la personne. J'ajouterai que le premier type d'objectif a, généralement, un caractère d'urgence, que ne possède pas le second, même s'il est aussi important que l'autre.

Sous l'œil critique de votre supérieur, respecter les objectifs n'est déjà pas facile. Et pour mener vos tâches à bien et même dépasser la limite fixée, la pression est parfois très forte. Si vos objectifs sont trop élevés ou trop rigides, s'ils sont imposés « d'en haut », sans concertation, ils diminuent votre liberté d'action, ce qui peut être démotivant à la longue.

Si vous avez le sentiment de crouler sous d'innombrables objectifs, faites un tri.

Par ailleurs, il peut être très stressant de devoir suivre les instructions de votre patron sans pouvoir en discuter. Il en va de même pour les objectifs flous qui peuvent aussi entraîner l'échec, exacerbant votre stress et votre frustration.

Donc, si c'est possible, discutez de vos objectifs pour qu'ils soient moins ambitieux peut-être, mais réalistes, qu'ils représentent des défis atteignables et motivants. Cela se fait la plupart du temps à l'évaluation du rendement annuelle.

Un contrat avec votre employeur

Comment éviter de vous laisser submerger ? Il faut que vos objectifs soient clairement définis au départ. Mais la fixation d'objectifs ne peut se faire à sens unique. Elle s'apparente à un contrat qui comporte des engagements de part et d'autre : vous vous engagez à réaliser vos objectifs, et votre patron s'engage à vous fournir les moyens d'y parvenir.

Votre supérieur vous présente les objectifs à atteindre et vous les explique. De votre côté, vous vous approprierez l'objectif avant de présenter un plan d'action pour le réaliser : approche, moyens ou ressources, risques, soutien nécessaire, et ce, selon les délais alloués, les contraintes de l'organisation, etc. En fait, la notion d'objectif est étroitement associée à celle de plan d'action.

Donnez-vous un plan

Faites-vous un tableau de bord, ce qui vous aidera à bien contrôler les étapes de réalisation de vos objectifs et d'en faire le suivi. Cela vous permettra aussi de gérer vos priorités.

Ainsi, si vous avez le sentiment de crouler sous d'innombrables objectifs, faites un tri. Il y a ceux que vous êtes certain d'atteindre avec du travail; ceux qui vont demander un plus grand effort; et ceux qui vont demander un plan d'amélioration précis. Ce sont ceux-là qui auront priorité, car ils demandent un changement d'attitude, de travail, parfois même de compétence.

Mais attention ! Il faut savoir faire la différence entre importance et urgence et classer les objectifs en conséquence.

N'hésitez pas à aller voir votre supérieur, avant qu'il ne soit trop tard, si vous sentez que vous perdez le contrôle de la situation. Il vous aidera à établir un plan d'amélioration qui fera l'objet d'un suivi particulier.

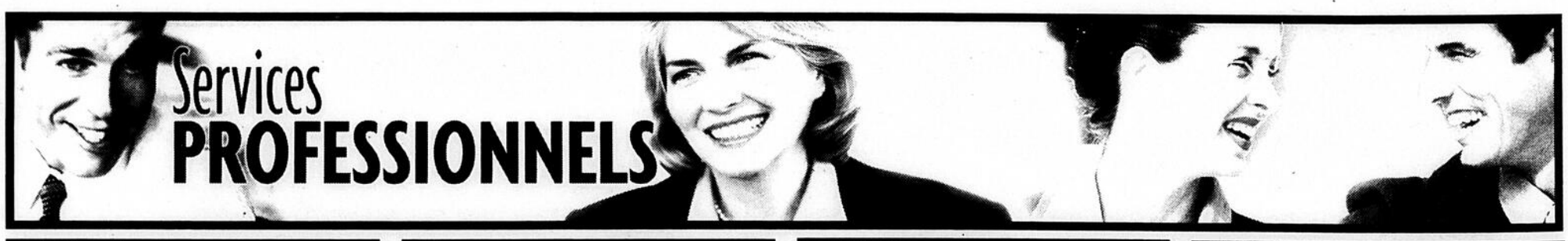
Enfin, l'étape ultime : l'évaluation, qui doit mesurer les moyens déployés pour atteindre vos objectifs, donc votre capacité à mobiliser vos compétences. En découleront souvent des objectifs personnels de développement. Cette évaluation constitue une réelle possibilité de découverte de vos capacités.

Alors seulement, vous aurez le loisir d'utiliser votre créativité dans la réalisation de vos buts, sans vous sentir coincé par des objectifs irréalistes. ■

Un Prix Performance à quatre gestionnaires

JEAN MARTIN

Le Réseau ESG a rendu hommage à quatre diplômés de l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal en leur remettant un *Prix Performance* au cours d'un gala tenu le 15 novembre à Montréal. Il s'agit, dans l'ordre habituel, de Jean-Benoit Richard, président de Hureca; Clément Demers, directeur général du Quartier international de Montréal; Réal Lestage, président de Daoust Lestage; et Jacques Saint-Laurent, président de Bell Helicopter Textron. Le professeur Jean Harvey et le chargé de cours Jean Lavoie, tous deux de l'UQAM, ont également été honorés au cours de cette soirée. ■ Y.D.



APPELS D'OFFRES

APPELS D'OFFRES
Centaines de projets publics.
Pas besoin d'internet.
Essai Gratuit : 1-866-760-9627
www.soumissionnez.com

CONSULTATION

COACHING PERSONNALISÉ

Quiconque excelle dans sa discipline, bénéficie des conseils de son « COACH ».
LAISSEZ-MOI VOUS AIDER !
Alain Brunet B.Com
abrunet@videotron.ca
514.232.9569

FINANCE

Offre de service/Finance
De retour d'une affectation aux USA.
CA et MBA – Expérience de la direction financière, des opérations et de la planification stratégique, dans la petite et la grande entreprise.
Recherche un emploi dans la région de Montréal.
Demandez mon c.v. à : jmgoyet@sympatico.ca ou (514) 744-5690

RÉDACTION DE CURRICULUM VITAE

ConseilPro (514) 499-9414 www.conseilpro.com
• Rédaction professionnelle de c.v.
• Présentation efficace • Contenu convaincant
• Réaffectation • Gestion de carrière

CADEAUX

CADEAUX PROMO Prestige
Cadeaux d'entreprise — Objets promotionnels
Service personnalisé
4243, rue Beaubien est, bureau 3, Montréal
infos@cadeaux-prestige.com
(514) 729-9537 ou 1-877-729-9537

FINANCE

Pour le financement d'équipements
Optez pour le crédit-bail
Montréal : (514) 941-0207
Québec : (418) 580-3690
Sans frais : 1-888-955-5775
www.faguytheriault.com
FAGUY - THÉRIAULT
COURTIERS EN FINANCEMENT

IMMOBILIER

Propriété à revenus et commercail Mtl & Rive-Sud
Projet de 6 condos neufs à Montréal (Village).
POUR L'EFFICACITÉ
CONTACTEZ
Maxime Nadeau
(514) 990-8157
Sutton
Groupe Sutton Actuel inc., CRTR

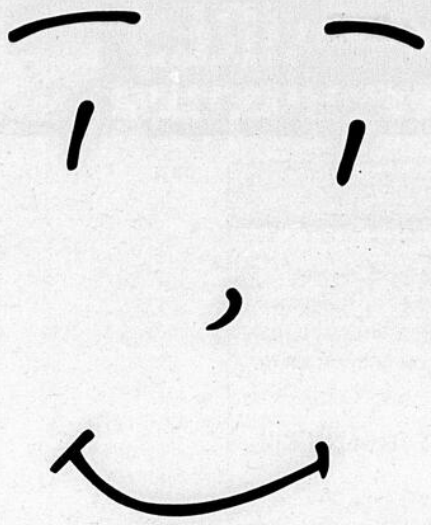
Parlez aux gestionnaires et décideurs québécois avec la rubrique SERVICES PROFESSIONNELS

SERVICES SANTÉ

Entraîneur privé professionnel à domicile
JACQUES NAUBERT PRO FITNESS
15 ans d'expérience
Avec ou sans équipement d'exercices
Évaluation, cardio, musculation, étirements.
Service exceptionnel et personnalisé, horaire flexible.
(514) 233-3068

OFFREZ VOS PRODUITS DANS NOTRE RUBRIQUE SERVICES PROFESSIONNELS.
(PMB 2004, 18+, Qc franco.)
65% de nos 374 000 lecteurs ont de l'influence d'achat au sein de leur entreprise.

Pour annoncer : (514) 392-7782 ou 1-800-361-7210 ou courriel : carrefour@transcontinental.ca



AIMERIEZ-VOUS VOIR CETTE EXPRESSION SUR LE VISAGE DE VOS EMPLOYÉS ?

DÉFI
MEILLEURS EMPLOYEURS
2005

Relevez le défi !

UNE INVITATION À S'ÉVALUER, À SE COMPARER ET À S'AMÉLIORER

UN MOYEN EFFICACE DE CONNAÎTRE SES FORCES ET SES FAIBLESSES, DE SAVOIR OÙ INTERVENIR ET DE MIEUX S'OUTILLER POUR PRENDRE LES MESURES NÉCESSAIRES

AUCUNS FRAIS D'INSCRIPTION

Pour en savoir davantage et pour assister à nos rencontres d'information :
www.defimeilleursemployeurs.com ou (514) 985-6570 ou 1-800-992-8828

Prochaine rencontre d'information le 30 novembre

EN PARTENARIAT AVEC

Affaires Plus · Watson Wyatt · Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec · Emploi Québec · Desjardins Solutions en ligne

CARRIÈRES LES AFFAIRES

VERREAULT NAVIGATION inc.

Situé à Les Méchins, en Gaspésie, Groupe Maritime Verreault inc. est un chef de file dans la réparation, la construction et la transformation de navires. Groupe Maritime Verreault inc. dans le cadre de sa croissance continue, est à la recherche d'un(e) candidat(e) ambitieux(se) pour combler le poste suivant :

DIRECTEUR(TRICE), ESTIMATION, APPROVISIONNEMENTS ET INGÉNIERIE

Relevant du président et chef des opérations, vous aurez la responsabilité, en tant que cadre supérieur, de gérer les trois activités intégrés au département d'Estimation, approvisionnements et ingénierie. Vous aurez également la responsabilité de travailler étroitement avec les autres cadres supérieurs de l'entreprise et particulièrement avec les deux cadres supérieurs gérant les départements de production et de gestion des contrats. Vous serez supporté par une équipe de professionnels aguerris qui collaboreront à votre gestion serrée axée sur l'atteinte de résultats élevés.

Ingénieur(e), membre de l'O.I.Q, avec un anglais et un français impeccables, vous cumulez un minimum de dix (10) années d'expérience à titre de gestionnaire supérieur incluant un minimum de trois (3) années en estimation ou en approvisionnements et deux (2) années en ingénierie, où vous avez perfectionné vos aptitudes stratégiques et où vous avez contribué directement à des changements d'envergure et au développement des affaires. La connaissance technique en réparation, transformation ou construction de navires est un atout précieux.

Le poste est situé à Les Méchins et comprend une enveloppe complète de rémunération.

Si vous désirez jouer un rôle de première place dans le domaine maritime international, veuillez envoyer votre curriculum vitae avant le 26 novembre par courriel à recrutement@groupeverreault.com ou par fax au (418) 729-3285 à l'intention de madame Rayna Beaupré, directrice des ressources humaines.

VERREAULT NAVIGATION

VERREAULT NAVIGATION inc.

Situé à Les Méchins, en Gaspésie, Groupe Maritime Verreault inc. est un chef de file dans la réparation, la construction et la transformation de navires. Groupe Maritime Verreault inc. dans le cadre de sa croissance continue, est à la recherche d'un(e) candidat(e) ambitieux(se) pour combler le poste suivant :

DIRECTEUR(TRICE) ADJOINT(E), PRODUCTION

Relevant du Directeur, production, vous aurez la responsabilité, en tant que cadre intermédiaire, d'assister votre supérieur immédiat dans la gestion serrée des quatre (4) activités intégrés au département de production. Vous aurez donc la responsabilité de participer étroitement à la gestion des travaux d'acier, de peinture, et de mécanique et de gérer l'achat et l'entretien des équipements.

Ingénieur(e), membre de l'O.I.Q, avec un anglais et un français impeccables, vous cumulez un minimum de dix (10) années d'expérience à titre de gestionnaire en production, où vous avez perfectionné vos aptitudes stratégiques et où vous avez contribué directement à des changements d'envergure et au développement des affaires. La connaissance en réparation, en transformation et en construction de navires est un atout précieux.

Le poste est situé à Les Méchins et comprend une enveloppe complète de rémunération.

Si vous désirez jouer un rôle de première place dans le domaine maritime international, veuillez envoyer votre curriculum vitae avant le 26 novembre par courriel à recrutement@groupeverreault.com ou par fax au (418) 729-3285 à l'intention de madame Rayna Beaupré, directrice des ressources humaines.

VERREAULT NAVIGATION

Responsable de l'administration

Institut de recherche en immunovirologie et en cancérologie
Université de Montréal

- L'institut de recherche en immunovirologie et en cancérologie (IRIC) est une composante de l'Université de Montréal dont la mission est d'abord d'être un lieu d'excellence pour l'accueil, l'encadrement et la formation de la relève scientifique et de consolider, développer et maintenir des pôles d'excellence en recherche dans ses domaines de spécialisation.
- Relevant de la directrice administrative, le/la candidat(e) assumera la responsabilité de différents mandats reliés au bon fonctionnement de l'IRIC.
- Le/la candidat(e) devra posséder un diplôme de premier cycle en administration ainsi que 5 à 8 années d'expérience pertinente en gestion. Il/elle devra bien maîtriser le français et l'anglais et posséder une expérience significative, préférablement acquise au sein d'un centre de recherche.

Vous trouverez une description détaillée du poste à l'adresse : **http://www.drh.umontreal.ca/offre/index.html**

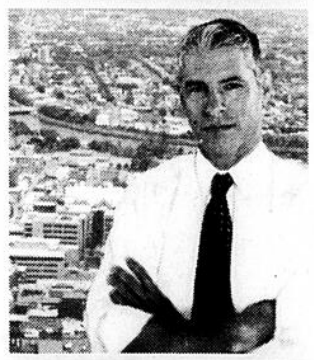
Faites parvenir votre curriculum vitæ **au plus tard le 30 novembre 2004 : dotation-externe@drh.umontreal.ca**

ou à :
Université de Montréal
Direction des ressources humaines
Ref : Responsable de l'administration – IRIC
C.P. 6128, succursale Centre-ville
Montréal, Qc, H3C 3J7

Université de Montréal

Analyste d'affaires corporatif

Poste à temps plein



Une banque différente

Une carrière passionnante

Votre mission

Vous orienterez les solutions technologiques afin d'optimiser les investissements des technologies de l'information dans la satisfaction des besoins et orientations d'affaires de la Banque. Vous participerez à la planification stratégique et aux solutions des TI ayant pour objectif d'arrimer et d'encadrer le domaine d'affaires de la Banque, incluant les initiatives des lignes d'affaires, les changements réglementaires, l'introduction de nouveaux produits et d'autres développements. Vous assurerez également la réalisation d'études de possibilité ou d'avant-projet principalement lorsque les enjeux du projet supposent des orientations ou des impacts technologiques importants ou d'architecture technologique.

Votre profil

- Diplôme universitaire de premier cycle dans une discipline liée aux technologies de l'information
- Au moins 10 années d'expérience en technologie de l'information, dont au moins 5 années à un rôle d'architecte d'affaires ou d'analyste, idéalement dans le domaine bancaire et dans une entreprise de grande envergure
- Grande habileté pour faire des présentations à la haute direction et capacité à visualiser des projets dans leur ensemble
- Bilinguisme

Envoyez-nous votre curriculum vitæ, en mentionnant la référence appropriée, avant le 29 novembre 2004, par courriel à carriere@banquelaurentienne.ca ou par télécopieur au 514-284-5949.

Seules les personnes sélectionnées recevront un accusé de réception. La Banque Laurentienne souscrit au principe de l'équité en matière d'emploi.

Pour en savoir plus, consultez notre site Internet au www.carriere.banquelaurentienne.com

BANQUE LAURENTIENNE OSEZ

VEUILLEZ PRENDRE NOTE

que depuis le 1er novembre 2004, la grille graphique de la section Carrières du journal LES AFFAIRES est de 6 colonnes au lieu de 9

Pour plus d'informations sur nos nouveaux tarifs et spécifications techniques, communiquez sans plus tarder avec vos conseillères :

RENÉE FORTIN : directrice adjointe, ventes spécialisées **(514) 392-2085**

CHANTAL NORMANDIN : conseillère publicitaire **(514) 392-4126**

1-800-361-5479

Directeur Général

L'un des plus importants fabricants, distributeurs et installateurs de structures d'acier destinées aux marchés commerciaux et institutionnels.

Sous l'autorité du conseil d'administration et du président, le directeur général assurera l'orientation de l'entreprise, la mobilisation des cadres et employés hautement compétents, la croissance nationale et nord-américaine soutenue et l'expansion des marchés d'exportation.

Détenant un minimum de dix années d'expérience et une formation universitaire en gestion, vous êtes excellent stratège en matière d'exploitation manufacturière. Votre style de leadership favorise la participation des gestionnaires aux orientations de l'entreprise, l'application pratique des plans d'affaires, l'atteinte des normes de qualité et l'augmentation de la profitabilité. Bilingue et habile communicateur, vous saurez promouvoir l'entreprise auprès de ses clientèles. Ces aptitudes, alliées à votre esprit pratique, jugement sûr et vision éclairée vous permettront d'accéder à ce défi des plus stimulants.

Si ce poste, situé sur la rive-nord de Montréal, cadre bien avec l'évolution de votre carrière, veuillez nous faire parvenir votre curriculum vitae, en toute confiance. Veuillez s'il vous plaît mentionner le titre du poste en rubrique lors de votre envoi:

Société Jean Pierre Brisebois, Psychologie industrielle/organisationnelle inc.
2015, rue Peel, bureau 1015
Montréal, Québec H3A 1T8

Affiliés : Toronto Vancouver États-Unis Europe
COURRIEL : admin@societejpb.com

Notre client offre des opportunités d'emploi égales pour tous.

CROESUS Finansoft www.croesus.com

Croesus Finansoft inc., conceptrice du système de CRM et de gestion de portefeuilles CROESUS[MD], est à la recherche d'un candidat ou d'une candidate pour combler le poste :

ANALYSTE D'AFFAIRES

Cette personne agira à titre d'analyste dans l'important mandat de développer une solution de gestion par modèles, afin de permettre à des gestionnaires de portefeuilles discrétionnaires d'effectuer un suivi automatisé de leurs comptes.

Exigences :

- Baccalauréat en Finances ou en Technologies de l'information
- Excel avancé et systèmes d'arrière-guichet («back-office»)
- CCVM et expérience en courtage des valeurs mobilières
- Expérience de trois ans en analyse d'affaires, ainsi qu'en gestion par modèles
- Bilinguisme oral et écrit

Veuillez adresser votre candidature à : rh@croesus.com

LES AFFAIRES.com / carrieres

Les postes professionnels par excellence

Aérospatiale / Aéronautique

Vérificateur Opération Réf:61954
Pratt & Whitney Canada
ressources.humaines@pwc.ca
Réf: 4000-02F

Vérif. essais non destructifs Réf:61955
Pratt & Whitney Canada
ressources.humaines@pwc.ca
Réf: 5000-01F

Commerce / Distribution / Vente au détail

Directeur des ventes Réf:61882
Bizou International inc.
Mme Josée Poitras
conseillère principale
Bureau 300, 1135 ch. Saint-Louis
Québec, QC, G1S 1E7
Tel.:(418) 681-4700 Télec.:(418) 681-4190

Communications et médias

Conseiller en publicité Réf:61928
Médias Transcontinental inc.
Hebdo du Saint-Maurice,
Michel Matteau
2102 Champlain,
Shawinigan, QC, G9N 6T8
Télec.:(819) 537-7500

Designer graphique senior Réf:61700
Egzakt
emploi@egzakt.com
Ressources humaines

Comptabilité

COMPTABLE Réf:61902
Alain Borduas, CGA
borduas@total.net
338, chemin de la Grande-Côte
Saint-Eustache, Québec J7P 1G1
Télec.:(450) 472-7427
501782

TECHNICIEN(NE) COMPTABLE Réf:61922
Giroux, Ménard et Associés
dlanouette@girouxmenardassocies.com
Monsieur Denis Lanouette, CA
375, boul. Roland-Therrien, bureau 500
Longueuil (Québec) J4H 4A6
Télec.:(450) 651-7661
499902

Développement économique

AGENT(E) DÉVELOPPEMENT ÉCON. Réf:61929
SADC de D'Autray-Joliette
info@sadc-autray.qc.ca
A/s Directeur général
356, rue Notre-Dame
bureau 300
Lanoraie (Québec) J0K 1E0
Télec.:450-887-0994

Dir. dév. des affaires Réf:61841
Montréal International
carrieres@montrealinternational.com
Ressources humaines
380 Saint-Antoine O. #8000
Montréal, QC, H2Y 3X7

Divers / Autres

Tech. assurance qualité Réf:61891
Randstad Québec
France ou Anick
386, boul. Charest Est
Tel.:(418) 525-6766

COORDONNATEUR(TRICE) Réf:61837
Table de quartier nord ouest de L'île de Mtl
restovi@cam.lorg
A/S Michèle Hurtubise
Resto-vie
9572 boul. Gouin Ouest
Pierrefonds Qc, H8Y 1R3
Télec.:(514) 683-4924
493761

CONTRÔLEUR Réf:61926
Visuaide
nathalieb@visuaide.com
1030, boul. René-Lévesque
Drummondville, qc, J2C 5W
Télec.:(819) 471-4828
1300

Comptable Réf:61935
Physipro
Ressources humaines
Mme Chantal Hébert
Télec.:(819) 565-3337

DIRECTEUR/TRICE TEMPS PARTIEL Réf:61931
OFFICE MUNICIPAL D'HABITATION
DE SAINT-ALEXIS-DE-MONTCALM
253, Principale
Saint-Alexis-de-Montcalm Qc J0K 1T0

Domaine culturel / Arts / Divertissements

Directeur général Réf:61707
Le Théâtre Saguenay
admin@theatredusaguenay.com
C.P. 518 534 Jacques-Cartier E
Chicoutimi, QC, G7H 5C8
Télec.:(418) 549-0868

Économie / Finance

Analyste d'affaires Réf:59645P
Croesus Finansoft
rh@croesus.com

Éducation / Formation

Coord. service ress. humaines Réf:61888
Com. Scol. René-Levesque
Monsieur Alain Desmeules
145, avenue Louisbourg
BONAVENTURE, QC, G0C 1E0
SRHC-0405-29

Directeur général Réf:61946
Coop étudiante maisons d'ensei.
Comité de sélection
3000, avenue Boullé
Saint-Hyacinthe, Qc, J2S 1H9
Télec.:(450) 774-2797

Responsable administration Réf:61708P
Université de Montréal
dotation-externe@drh.umontreal.ca
Direction ressources humaines
Responsable administration IRIC
C.P. 6128, succ. Centre-ville
Montréal, Qc, H3C 3J7

Fabrication / Manufacturier / Industriel

Directeur général Réf:61852
Lampadaires Feralux
cderepentigny@valmont.com
Ressources humaines
2250 Bombardier
Ste-Julie, QC, J3E 2L6

Commis comptes fournisseurs Réf:61950
Roxboro Excavation
rh@roxboroexcavation.com
Télec.:(514) 631-1055

Représentant aux ventes Réf:61942
Transcontinental
helene.dufour@transcontinental.ca
Hélène Dufour
Télec.:(418) 845-8613

Technicien(ne) comptable Réf:61924
Soprema
rh@soprema.ca
1675, rue Haggerty
Drummondville, qc, J2C 5P7
Télec.:(819) 478-0163
1408

DIRECTEUR GÉNÉRAL Réf:61930
Savico Ltée,
gforest@savico.com
G. Forest
780, av. Gilles Villeneuve
Berthierville, Qc. J0K 1A0
Télec.:450) 836-3691
489406

Technicien génie civil, arch. Réf:61944
Sturo Métal inc.
info@sturometal.com
600, Jean-Marchand
Lévis, Qc, G6V 9G6
Télec.:(418) 835-5587

Directeur général Réf:61701
SAVICO
gforest@savico.com
G. Forest
Télec.:(450) 836-3691

Dir. des ressources humaines Réf:61703
Usinatech
jstonge@unsinatech.com
Ressources humaines
1099 rue Belmont C.P. 130
Melbourne, QC, J0B 2B0
Télec.:(819) 826-3425

Génie

INGÉNIEUR DE PROJETS 1 de 2 Réf:61904
CAE
Ref # TE7460

Ingénieur civil Réf:61850
BBA
Ressources humaines
Breton, Banville & Ass.

ANALYSTE DES COUTS DE REVIENT Réf:61899
CAE
Ref # FI7466

Ingénieur Réf:61851
RSW
Télec.:(514) 397-0085

INGÉNIEUR DE PROJETS 2 de 2 Réf:61903
CAE
Ref # TE7461

Gestion

Fiscalistes Réf:61842
Joly Riendeau & Duke
jolyriendeau@jolyriendeau.com
3490 rue Galt Ouest
Sherbrooke, QC, J1H 5G9
Télec.:(819) 566-2867
Concours Fiscalité

Gouvernement / Municipal / Fonction publique

Conseiller en géomatique Réf:61881
Ville de Lévis
Direction des ressources humaines
Concours: Conseiller géomatique
2210, chemin du Fleuve, bur. 106
Saint-Romuald, QC, G6W 1Y5

Directeur de police Réf:61848
Ville de Sherbrooke
ressources.humaines@ville.sherbrooke.qc.ca
Ressources humaines
191 rue du Palais C.P. 610
Sherbrooke, QC, J1H 5H9
Télec.:(819) 822-6086
Concours Dir. de police

CONSEILLER(ÈRE)EN ENTREPRISES Réf:61923
(CLD) de la MRC de Maskinongé
Comité de sélection « conseiller/conseillère en entreprises »
653, boulevard Saint-Laurent Est
Louiseville, (Québec) J5V 1J1
Télec.:(819) 228-3142

Institutions financières

L'offre de la semaine

Analyste d'affaires corporatif Réf:54407P
Banque Laurentienne
carriere@banquelaurentienne.ca
Télec.:514-284-5949

Métallurgie

Directeur Général Réf:61709P
Cie de structure d'acier
admin@societejpb.com
Société Jean Pierre Brisebois,
Psycho.industrielle/organisation
2015, rue Peel
bureau 1015
Montréal, Qc, H3A 1T8

Pharma / biotechnologie

Coordonnateur, projets clin. Réf:61912
Anapharm

Gestionnaire de projets bio. Réf:61918
Anapharm

Recherche et développement

Directeur général Réf:61886
Ouranos
robinson.georges@ouranos.ca

Santé

Conseillers cliniques Réf:61849
La Myriade
carole.beauparlant@ssss.gouv.qc.ca
Ressources humaines
339 boul. Base-de-Roc
Joliette, QC, J6E 5P3

Responsable R.T.F. Réf:61940
Centre Laflèche
Mme Suzie Langlois
Direction développement organis.
1650, 6e Avenue
Grand-Mère, Qc, G9T 2K4

Conseiller ressources humaine Réf:61947
CSSS de la Saint-Maurice
Direction des ressources humaine
885, boul. Ducharme
La Tuque, Qc, G9X 3C1
Concours conseiller

Services communautaires, sociaux, publiques

Directrice générale Réf:61934
Maison d'hébergement pour Elles des deux Vallées
afmro@ncf.ca
85, boul. St-Joseph, Gatineau, Québec J8Y 3W6
B20726

Transports - Logistique, Matériel

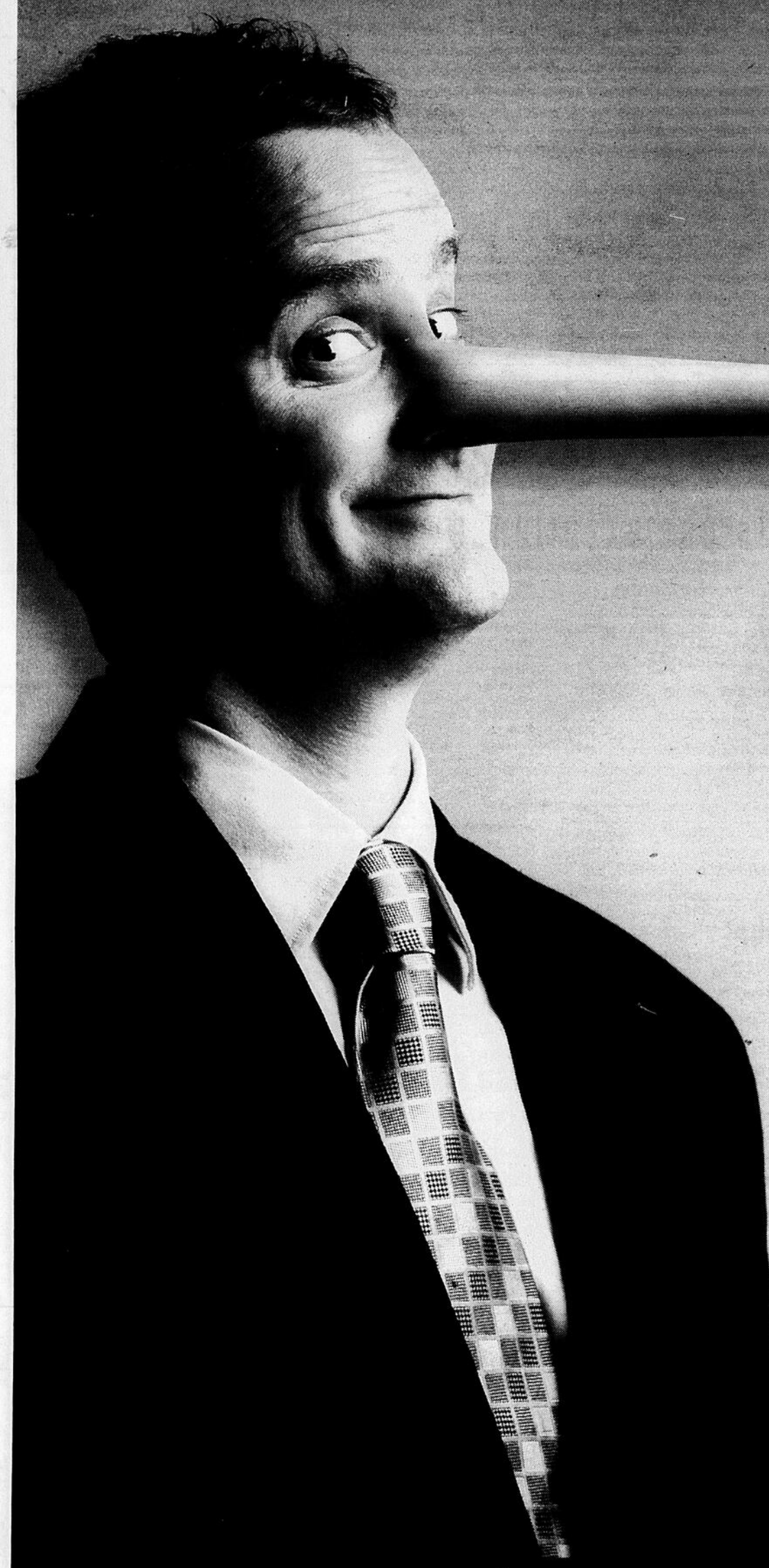
DIR., ESTIM., APPROV. & ING. Réf:60022P
Groupe Maritime Verreault inc.
recrutement@groupeverreault.com
Madame Rayna Beaupré
directrice ressources humaines
Télec.:(418) 729-3285

DIR. ADJ., PRODUCTION Réf:60023P
Groupe Maritime Verreault inc.
recrutement@groupeverreault.com
Madame Rayna Beaupré
directrice ressources humaines
Télec.:(418) 729-3285

Valeurs mobilières

Représentant(e)s Réf:61927
Multi-prets
ablais@multi-prets.com
Annie Blais
Télec.:514 906-6511
463067

Misez sur notre radio et laissez les Pinocchios piquer du nez.



Ceux qui disent que vous n'aurez jamais les moyens de vous faire entendre par l'ensemble du Québec vont devoir se raviser. Profitez de **l'Inventaire Réseau Simultané** pour transmettre vos messages à des millions de consommateurs sans que ça coûte les yeux de la tête. Optez pour les populaires réseaux radiophoniques Énergie et RockDétente, et soyez assurés que vos publicités seront diffusées pendant des heures de pointe.

La radio ça marche, ce n'est pas des mensonges.

Il suffit d'un seul appel : (514) 529-3223.

énergie

rockdétente

L'INVENTAIRE RÉSEAU SIMULTANÉ
Le forfait idéal pour propager vos vérités.

Une radio Astral Media

Astral *Media*

FORMATION
PROFESSIONNELLE ET TECHNIQUE

Mieux travailler ensemble

L'avenir de la relation entre cégeps et commissions scolaires

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

Maintenant que le ministre de l'**Éducation, Pierre Reid,** a décidé de conserver les cégeps sous leur forme actuelle, ceux-ci et les commissions scolaires doivent surmonter leurs différends et apprendre à collaborer.

Tant les cégeps que les commissions scolaires, qui ont souhaité l'abolition du niveau collégial dans le rapport **Bédard,** soutiennent avoir tourné la page sur la controverse de l'année dernière (lire le texte ci-dessous).

« Il y a eu un froid, mais cela fait maintenant partie du passé », affirme **Gaëtan Boucher**, président de la **Fédération des cégeps**. Il en donne pour preuve la création récente du *Comité de liaison sur les études secondaires et sur les études collégiales*, présidé par le sous-ministre du MEQ, **Pierre Lucier**, et qui compte des représentants des deux ordres d'enseignement.

Selon celui-ci, les projets de collaboration entre le secondaire et le collégial, présentés par quelques régions à l'invitation du ministre Reid qui souhaite mieux arrimer les formations professionnelle et technique, est un autre exemple de rapprochement. Rappelons que le ministre fera savoir en février prochain, en même temps qu'il déposera un plan d'action sur l'arrimage entre les deux formations, s'il entend donner suite à ces projets.

M. Boucher pense également que les cégeps et les commissions scolaires devraient réfléchir pour trouver des façons de partager l'équipement et les infrastructures, comme cela se fait au **Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière** ou dans le secteur du meuble dans la région de Victoriaville. **André Caron**, qui préside la **Fédération des commissions scolaires du Québec**, abonde dans le même sens. M. Caron suggère de plus qu'on reconnaisse les acquis des jeunes qui font une technique collégiale après avoir décroché un *diplôme d'études professionnelles* (DEP). Actuellement, les jeunes choisissant ce cheminement doivent revoir une partie de la matière qu'ils ont déjà étudiée. Un DEP dure deux ans et une technique collégiale, trois. « Si on réduisait cela à quatre ans au lieu de cinq, plus de jeunes provenant du DEP seraient tentés de poursuivre au cégep », croit M. Caron.

L'avenir du réseau collégial

S'il a renoncé à une refonte en profondeur du réseau collégial lors du *Forum sur l'avenir de l'enseignement collégial*, tenu en juin dernier, le ministre Reid a toutefois ouvert la porte à une évolution des cégeps. Il fera d'ailleurs connaître ses orientations à cet égard d'ici Noël. De leur côté, les cégeps savent ce qu'ils veulent. « Plus d'autonomie et plus de responsabilités », résume M. Boucher qui admet qu'une réforme du réseau collégial est nécessaire. Les cégeps veulent notamment être en mesure d'adapter plus facilement leurs programmes aux besoins du marché du travail. « Parce que c'est l'État qui en a la responsabilité, il faut entre quatre et cinq ans pour bâtir ou réviser un programme. » La Fédération des cégeps aimerait se doter d'un modèle d'enseignement collégial semblable au modèle universitaire québécois qui détient la maîtrise de ses programmes d'études.

Des questions d'organisation scolaire font aussi l'objet des revendications des cégeps. À l'heure actuelle, les cours reprennent en même temps dans tous les collèges à la fin de l'été. Or certaines régions souhaitent que les cégeps rouvrent plus tard au mois d'août, histoire de ne pas priver l'industrie touristique de main-d'oeuvre. La Fédération souhaite bénéficier de plus de flexibilité afin que les collèges s'adaptent mieux aux besoins des milieux qu'ils desservent.

Certaines régions souhaitent que les cégeps rouvrent plus tard au mois d'août, histoire de ne pas priver l'industrie touristique de main-d'oeuvre.

La restructuration des programmes, pour éviter les dédoublements, est une autre avenue à envisager. « Au lieu d'autoriser plusieurs collèges à dispenser le même programme, ce qui multiplie les coûts de fonctionnement et d'infrastructures, il serait plus avantageux de répartir les cours entre deux établissements, explique M. Boucher. Pour le même programme, un collège pourrait donner la formation générale, tandis qu'un autre serait chargé du volet technique. Ce sont les étudiants qui se déplaceraient. »

La Fédération aimerait également multiplier les autorisations provisoires qui permettent aux collèges de dispenser un programme particulier pour une certaine période, le temps de répondre à un besoin spécifique. Enfin, elle propose d'ajouter de nouveaux cours à la formation générale qui se limite aujourd'hui au français, à l'anglais, à l'éducation physique et à la philosophie. ■

LES AFFAIRES

La Fédération des commissions scolaires du Québec suggère qu'on reconnaisse les acquis des jeunes qui font une technique collégiale après avoir décroché un diplôme d'études professionnelles.

Cégeps et commissions scolaires : rappel du débat

En novembre 2003, les commissions scolaires suscitaient une onde de choc en rendant public un rapport préconisant la disparition des cégeps tels qu'on les connaît aujourd'hui. À la place, elles suggéraient l'ajout d'une année aux études secondaires, d'une autre année au baccalauréat universitaire et la création de collèges d'enseignement professionnel et technique qui seraient sous leur responsabilité.

Ces collèges auraient regroupé la formation professionnelle, dispensée au secondaire, et la formation technique assumée actuellement par les cégeps. Cette réingénierie de l'enseignement secondaire et postsecondaire « permettrait d'améliorer les services éducatifs et de récupérer des économies potentielles pouvant aller jusqu'à un milliard de dollars », soutenait le rapport **Bédard** du nom de son auteur, **Denis** Bédard, professeur associé à l'**École nationale d'administration publique**. Le réseau collégial coûte trop cher et ne produit pas assez de diplômés, affirmait alors la **Fédération des commissions scolaires du Québec** (FCSQ) qui avait commandé l'étude.

Les cégeps n'ont pas tardé à réagir en produisant à leur tour un rapport, en avril 2004, réfutant l'argumentation des commissions scolaires.

Réalisé notamment par l'économiste **Pierre Fortin**, professeur au Département des sciences économiques de l'**UQAM**, le rapport démontrait que la dépense excédentaire d'un milliard en éducation n'avait rien à voir avec le réseau collégial, comme le prétendait l'étude de la FCSQ. Il prétendait même que les collèges coûtaient 170 M$ de moins qu'une quatrième année d'université.

Les cégeps soulignaient aussi que, avec un taux de 69 %, le Québec occupait le premier rang au Canada dans l'obtention de diplômes postsecondaires. « Les cégeps agissent comme un antidote à la forte propension des jeunes Québécois à décrocher du secondaire », affirmaient les auteurs de la réplique. Rappelons que les cégeps ont été mis en place en 1966 et qu'ils n'ont leur équivalent nulle part ailleurs. Aux États-Unis et dans certaines provinces canadiennes toutefois, il existe des collèges communautaires faisant le lien entre le secondaire et l'université, sans représenter un passage obligé vers l'enseignement supérieur comme c'est le cas au Québec. ■

University of New Brunswick
English Language Programme
Établi en 1952
Cours d'apprentissage de la langue anglaise
Genre d'immersion **SUBMARINE©**
- rapide et intensive (24/7) -
- unique en son genre :
exclusif au campus de Fredericton
Contactez Mme Anna Marie Robinson, directrice
Tél: 506-453-3564 http://elp.unb.ca
elp@unb.ca

Depuis plus de **25 ANS**,
BLI fournit des services linguistiques aux entreprises et au secteur public au Québec et en Ontario!

COURS DE LANGUES
- Anglais, français, espagnol, portugais, allemand, etc.
- Cours dans vos locaux ou dans les nôtres, à votre rythme
- Programmes de base et avancé, oral ou écrit

IMMERSION - GENS D'AFFAIRES
- Anglais à Toronto ou Montréal
- Français à Québec ou Montréal

TRADUCTION
- Gros et petits travaux, dans une douzaine de langues

www.bli.ca

BOUCHEREAU LINGUA INTERNATIONAL (BLI)
Montréal : Tél. (514) 842-3847 Courriel : montreal@bli.ca
Québec : Tél. (418) 692-1370 Courriel : quebec@bli.ca

Une collaboration inusitée en Mauricie

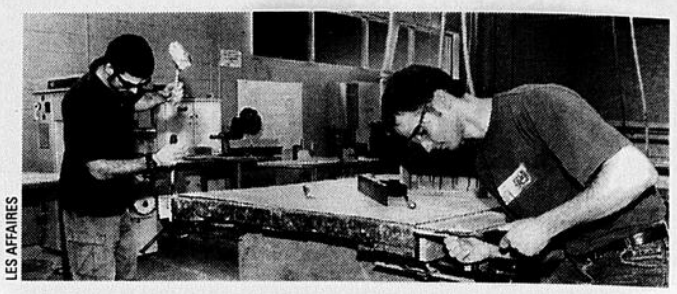
Le Cégep et la commission scolaire travaillent ensemble et partagent tout

Michel De Smet
dossiers@transcontinental.ca

Le **Cégep de Victoriaville** et la **Commission scolaire du Chemin-du-Roy** sont allés très loin dans leur accord de collaboration.

« Le protocole signé à la mi-octobre tient en deux pages. C'est peu, mais c'est énorme ! Nous avons convenu de partager toutes nos ressources, humaines et matérielles, dans le domaine du meuble et du bois ouvré. Nous ne voulions pas, dès le départ, nous enfermer dans un accord trop restrictif. Nous avons tout mis sur la table dans un esprit de confiance totale », explique **Jacques Blanchette**, directeur de l'**École québécoise du meuble et du bois ouvré** (EQMBO), une composante du Cégep de Victoriaville.

L'EQMBO et la commission scolaire s'entendent pour offrir ensemble la totalité des formations, de niveau tant professionnel que technique : ébénisterie, rembourrage, finition et conduite de machines industrielles. Les deux partenaires partageront, à parts égales, les investissements nécessaires à la réalisation d'un tel projet, ainsi que les revenus et, le cas échéant, les pertes.



LES AFFAIRES

L'École du meuble et du bois ouvré du Cégep de Victoriaville.

« Des adultes peu scolarisés ou en recherche d'emploi pourront être immédiatement embauchés par les entreprises de la grande région trifluvienne du secteur du meuble qui manquent cruellement de personnel qualifié », note **Bernard Dufourd**, directeur de la formation professionnelle et de l'éducation aux adultes à la Commission scolaire du Chemin-du-Roy.

« Notre territoire couvre l'agglomération de Trois-Rivières ainsi que la région de Louiseville où se trouvent **Canadel**, **Bermex** et **Dinec**, en recherche perpétuelle de main-d'oeuvre. L'actuel diplôme d'études professionnelles (DEP) en ébénisterie s'adresse plutôt à des artisans. Les nouvelles formations, avec l'appui de notre partenaire, seront plus courtes et davantage ciblées vers la production de meubles en série », précise M. Dufourd.

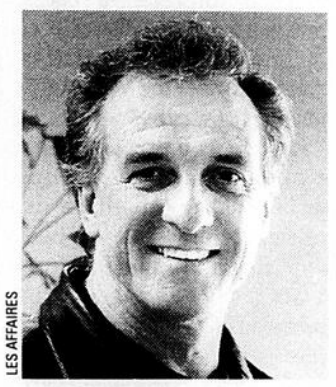
L'entente permet ainsi à la commission scolaire de s'allier à un poids lourd de la formation. L'EQMBO, présente à la fois à Montréal et à Victoriaville, a le statut d'École nationale et compte une cinquantaine d'enseignants. Elle est habilitée par le ministère de l'**Éducation** (MEQ) à offrir l'ensemble des formations techniques et professionnelles reliées au meuble et au bois ouvré.

Les deux partenaires devront s'assurer de la collaboration des entreprises.

Au total, l'École dispose d'installations et d'équipement spécialisés évalués à plus de 20 M$. En outre, la commission scolaire bénéficiera de l'apport du **Centre d'aide technique et technologique EQMBO Entreprises**, un centre de transfert technologique, affilié au cégep. Il compte parmi ses employés plusieurs ingénieurs et techniciens offrant des services de consultation et d'aide technique aux entreprises du bois et de l'ameublement.

Des entreprises très engagées

Pour transformer leur entente en succès, les deux partenaires devront s'assurer de la collaboration des entreprises. « Nos enseignants traverseront le fleuve pour offrir leur formation en Mauricie. En revanche, il est impossible de déplacer l'équipement. La formation directement reliée au champ de spécialisation du métier se fera en usine, en utilisant la machinerie des entreprises. Quant à la partie du programme qui peut s'enseigner en classe, nous allons libérer une école primaire pour y installer nos nouveaux étudiants », indique M. Dufourd.



LES AFFAIRES

Bernard Dufourd : « Jamais une commission scolaire et un cégep ne sont allés aussi loin dans leurs démarches de collaboration. »

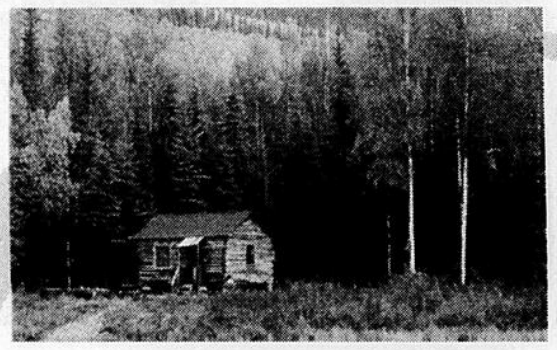
Les entreprises devront s'engager de façon importante dans le programme. Les deux partenaires devront mettre en commun leurs efforts ainsi que tous leurs contacts dans le milieu des affaires pour faire aboutir leur démarche.

Si cela réussit, la commission espère pouvoir offrir, outre les formations de courte durée, un DEP en ébénisterie sur l'ensemble de son territoire d'ici 2005. « Nous avons également en tête un projet plus ambitieux : mettre sur pied dans deux ou trois ans une formule qui permettra aux étudiants qui terminent leur DEP d'enchaîner avec un diplôme d'études collégiales (DEC) techniques dans lequel certains cours du DEP pourraient leur être reconnus et crédités », souligne M. Dufourd.

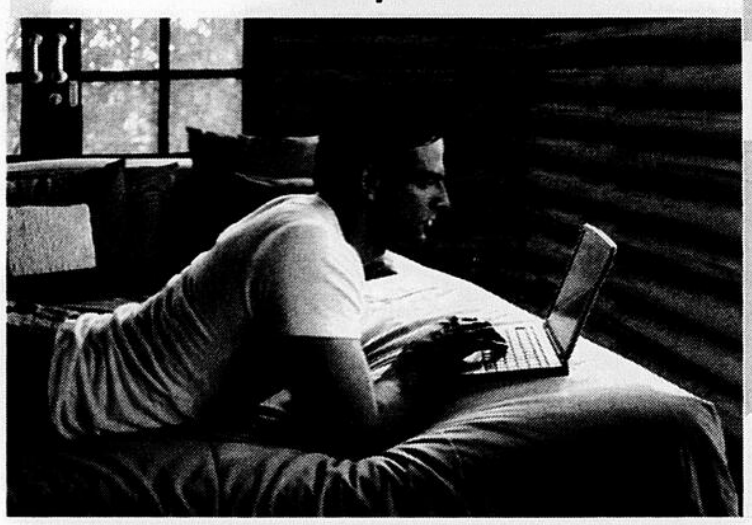
Pour sa part, l'EQMBO nourrit, à terme, le projet de renouveler l'expérience de partenariat avec d'autres commissions scolaires de la province.

« Si l'expérience en Mauricie s'avère un succès, on pourrait envisager de la répéter ailleurs, là où l'industrie du meuble et du bois ouvré est importante. Nous avons d'ailleurs déjà entrepris des rencontres exploratoires avec des interlocuteurs du milieu de l'éducation en Abitibi », déclare M. Blanchette. ■

Continuer vos études...



Simple.



Cours en ligne

Démarquez-vous
Finances personnelles
Logiciels d'application
Initiation aux statistiques
et plus...

www.eConcordia.com
(514) 848-8770

VOUS CHERCHEZ DES SOLUTIONS SUR MESURE ?

NOS PRINCIPAUX CHAMPS D'EXPERTISE

- Analyse de besoins et programmes de formation
- Assurances
- Génie électrique
- Génie mécanique
- Leadership et supervision
- Service à la clientèle
- Langues secondes
- Administration, gestion et marketing
- Architecture
- Graphisme
- Santé et sécurité

SERVICE DE FORMATION AUX ENTREPRISES

www.cvm.qc.ca
(514) 982-3401

SAE LE RÉSEAU PUBLIC DES SERVICES AUX ENTREPRISES DU QUÉBEC

Cégep du Vieux Montréal

La Beauce pourrait révolutionner le système éducatif

Elle veut intégrer la commission scolaire, le cégep et le centre universitaire

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

L'été dernier, le ministre de l'**Éducation**, **Pierre Reid**, demandait aux régions de lui présenter des projets pour mieux arrimer les formations professionnelle et technique. Fidèles à leur réputation, les gens de la Beauce se sont tout de suite mis à l'ouvrage et sont même allés beaucoup plus loin que les objectifs de départ. Ce qu'ils proposent, c'est l'intégration de toutes les structures scolaires sur leur territoire, du primaire à l'université. Un projet qui, s'il est accepté par le ministre, révolutionnera les façons de faire actuelles.

Le gros changement proposé consiste à mettre en place un seul conseil d'administration pour chapeauter tous les niveaux scolaires. « Nous voulons qu'il soit responsable de l'organisation des services éducatifs de toute la région », souligne **Charles Garneau**, directeur général du **Cégep Beauce-Appalaches**, qui a entériné le projet avec les dirigeants du **Centre universitaire des Appalaches** et de la **Commission scolaire de la Beauce-Etchemin**. Chacun des ordres d'enseignement continuerait d'exister avec ses mandats de base, mais relèverait dorénavant des mêmes administrateurs. Les actuels conseils d'aministration du cégep et du Centre universitaire, ainsi que le conseil des commissaires de la commission scolaire, seraient abolis.

Cette formule suscite déjà des inquiétudes du côté de la **Fédération des commissions scolaires du Québec**. « Nous tenons à ce que l'éventuel conseil d'administration soit composé de membres élus, comme c'est le cas des commissaires scolaires, insiste son président, **André Caron**. Les élus doivent rendre des comptes et nous croyons que c'est le modèle le plus adéquat pour gérer les deniers publics. » Pour le reste, la Fédération affirme vouloir demeurer la plus neutre possible quant aux orientations privilégiées par les régions qui ont déposé un projet auprès du MEQ.

COURTOISIE CIMIC

Le Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière est une école-usine qui regroupe les élèves de formation professionnelle du secondaire et de technique collégiale.

« Un conseil élu ou nommé : aucune décision n'a été prise, assure M. Garneau. Pour le moment, nous préférons nous concentrer sur les objectifs à atteindre plutôt que sur le mode de fonctionnement. »

Faciliter le cheminement scolaire des jeunes

Ce que la Beauce souhaite, c'est notamment faciliter le cheminement scolaire des jeunes. M. Garneau donne en exemple la règle actuelle qui oblige un jeune n'ayant pas terminé sa cinquième secondaire à attendre pendant au moins deux semestres avant de pouvoir s'inscrire à un programme débouchant sur une *attestation d'études collégiales*. Selon lui, cette règle vise à protéger la clientèle des différentes instances scolaires au détriment des jeunes. « En étant regroupés, nous aurons la même clientèle et nous pourrons davantage travailler en sa faveur. »

La région veut aussi être en mesure de mieux répondre à ses propres besoins en matière de formation. Par exemple, actuellement, le Centre universitaire doit parfois renoncer à créer une nouvelle cohorte dans un programme donné parce qu'il n'atteint pas le nombre d'étudiants exigé par ses partenaires, l'**Université Laval** et l'**Université du Québec à Trois-Rivières.** La Beauce voudrait donc établir ses propres ratios. L'harmonisation des services de formation continue des trois ordres d'enseignement, pour éliminer les dédoublements, figure aussi dans ses plans.

Notons que la région avait une longueur d'avance en matière d'intégration depuis la création, en 1993, du **Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière** (CIMIC). Il s'agit d'une école-usine qui regroupe sous un même toit les élèves suivant une formation professionnelle du secondaire et ceux effectuant une technique collégiale. En plus de partager le lieu et le matériel, les jeunes bénéficient d'une meilleure continuité dans la formation entre les deux niveaux.

Le 1er novembre dernier, des représentants du MEQ sont allés rencontrer les dirigeants scolaires beaucerons afin de clarifier certains points du projet-pilote. Ils feront part de leurs observations à un tout nouveau comité, le *Comité de liaison des études secondaires et des études collégiales* (CLESEC), présidé par le sous-ministre **Pierre Lucier**. Le CLESEC a notamment pour mission d'étudier les projets pilotes et de faire des recommandations au ministre.

À l'heure actuelle, outre la Beauce, quatre régions auraient soumis des projets, un chiffre que le MEQ a toutefois refusé de confirmer. **Caroline Richard,** l'attachée de presse du ministre Reid, a tout au plus précisé que M. Reid annoncerait en février prochain quels projets-pilotes pourront aller de l'avant. ■

La formation technique, c'est supérieur.

Les techniciens, les techniciennes et les technologues ont été formés à l'**enseignement supérieur**.

Ils ont acquis au cégep des compétences techniques de **haut niveau** et une solide formation générale qui leur permettent de répondre aux **enjeux actuels et futurs** du Québec.

Dans le contexte de la société du savoir, ils sont de ceux qui savent.

Fédération des cégeps

Le cégep, une force d'avenir pour le Québec

Entrée accélérée d'étudiants sur le marché du travail

Une formation adaptée aux emplois très demandés porte ses premiers fruits

Michel De Smet
dossiers@transcontinental.ca

Le 28 août, 18 adultes de la **Commission scolaire des Sommets**, en Estrie, terminaient leur attestation d'études professionnelles (AEP) en transformation du caoutchouc, un programme de 600 heures de formation. Ils devenaient ainsi les premiers Québécois à obtenir ce type de diplôme.

Selon **Robert Goyer**, consultant auprès de la **Fédération des commissions scolaires du Québec** (FCSQ), une douzaine d'AEP sont actuellement implantées auprès de diverses commissions scolaires. Onze autres devraient voir le jour d'ici à la fin juin 2005.

« Au total, il y en aura une trentaine. Ces formations requierent de 240 à 720 heures selon la discipline. Elles répondent aux exigences très spécifiques de certains métiers dont les perspectives d'embauche sont bonnes. »

C'est au printemps 2002 que la FCSQ et le ministère de l'**Éducation** du Québec (MEQ) ont élaboré les AEP. Elles doivent s'adresser à une clientèle adulte, ne pas faire double usage avec des programmes d'études professionnelles déjà existants, coller aux besoins de formation du marché du travail et être sanctionnées par un diplôme reconnu.

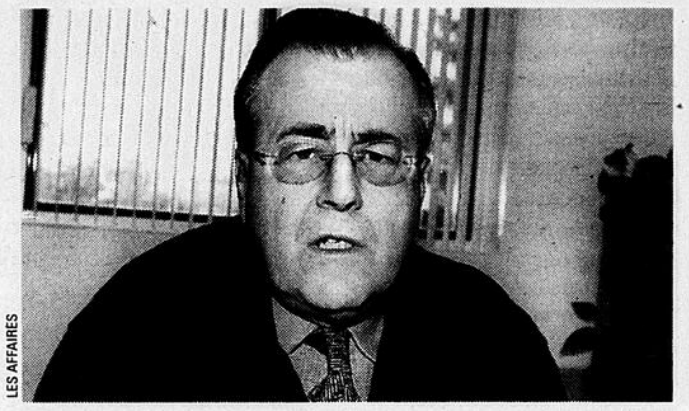
Un besoin de l'industrie

« Nous avons pu offrir l'AEP en transformation du caoutchouc en quatre mois de cours intensif, explique **Henri Saint-Arneault**, conseiller pédagogique à la C.S. des Sommets. Sur notre territoire, autour de Magog et Windsor, nous comptons plusieurs grandes entreprises dans la fabrication des plastiques et du caoutchouc comme **Waterville TG**, **Saar-Gummi** ou encore les **Produits American Biltrite**. De sorte que tous nos finissants ont aussitôt décroché un emploi. »

La commission scolaire dispense déjà un diplôme d'études professionnelles (DEP) en conduite et réglage de machines à mouler. Il comporte 1 300 heures de cours, ce qui peut rebuter quelques étudiants. Le DEP offre une formation plus large – plastiques et caoutchouc – alors que la demande dans la région se concentre sur le caoutchouc.

« Nous avons travaillé de concert avec le *Comité sectoriel de la main-d'œuvre de l'industrie du caoutchouc du Québec,* ce qui nous a permis de cerner avec précision les besoins de l'industrie. Cela nous a ouvert les portes des entreprises, et nous avons pu offrir 75 heures sous forme de stage », poursuit M. Saint-Arneault.

Pour sa part, M. Goyer souligne que le contenu du programme des APE est standardisé. Les autres formations de courte durée se confondent souvent avec la formation continue ou sur mesure. Dans ce cas, les commissions scolaires sont libres de déterminer elles-mêmes les contenus des études. Chaque AEP fera l'objet d'une certification du MEQ : « Cela signifie que toutes les fois qu'une commission scolaire élaborera et implantera une AEP, son contenu fera l'objet d'une normalisation, de sorte que toutes les autres commissions scolaires qui voudront l'offrir par la suite devront se conformer au contenu de l'AEP d'origine. »



LES AFFAIRES

Robert Goyer : « Ces formations répondent aux exigences très spécifiques de certains métiers dont les perspectives d'embauche sont bonnes. »

Une formation inédite

De son côté, la **Commission scolaire des Trois-Lacs**, qui couvre le territoire de Vaudreuil-Soulanges, décernait en septembre dernier ses premières AEP en mécanique de remorques de camion à une quinzaine d'adultes âgés de 20 à 40 ans. Un succès ! « Le taux de placement est de 100 %. Les réactions des entreprises ont été excellentes, ce qui nous a permis d'offrir 150 heures, sur les 780 que comporte l'AEP, sous forme de stage. Si **Emploi-Québec** nous accorde un nouveau financement, nous allons créer un second groupe avant la fin de l'année », souligne **Daniel Labrèche**, conseiller en formation aux services aux entreprises à la commission scolaire.

L'institution offrait déjà un DEP en mécanique de véhicules routiers lourds d'une durée de 1 800 heures. « C'est une formation longue qui couvre une large panoplie de travaux complexes. Lorsqu'un étudiant décroche un DEP, il espère se retrouver responsable de gros camions. Au contraire, il risque de trouver dévalorisant de travailler sur des remorques. »

M. Labrèche fait toutefois remarquer qu'il ne faudrait pas en arriver pour autant à la conclusion que les AEP seraient des versions *allégées* des DEP. « L'AEP ne reprend pas l'enseignement des compétences du DEP qui lui correspond. C'est précisément ce qui permet de le transformer en formation de plus courte durée. Par contre, notre attestation en mécanique de remorques de camion a été enrichie par des connaissances complémentaires spécifiques sur la mécanique, l'entretien et la réparation de carrosserie de remorques, des contenus de formation qui ne sont pas présents dans le DEP. » ■

La Fédération des commissions scolaires du Québec

L'Association des directeurs généraux des commissions scolaires du Québec

ASSOCIATION DES CADRES SCOLAIRES DU QUÉBEC

TRÉAQ FP
La table des responsables de l'éducation des adultes et de la formation professionnelle des commissions scolaires du Québec

Les résidus d'un secteur peuvent faire le bonheur d'un autre

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

Transformer en litière les branches générées par l'exploitation forestière et s'en servir pour contenir les liquides du lisier agricole. Voilà le genre de projets menés par le **Centre technologique des résidus industriels** (CTRI) du **Cégep de l'Abitibi-Témiscamingue**, devenu cet été le 30e **Centre collégial de transfert de technologie** (CCTT) du Québec.

Un des grands objectifs du CTRI est de créer des techniques permettant de recycler les résidus d'un secteur d'activité pour un usage dans un autre secteur. Ses travaux touchent surtout les trois grands pôles industriels de la région, soit la foresterie, l'agriculture et les mines. Le Centre a été fondé en 2000, quatre ans avant d'être reconnu officiellement en tant que CCTT. Il compte donc plusieurs réalisations à son actif.

Récupérer les branches

Lors de la coupe forestière, seuls les troncs des arbres sont récoltés. Les branches sont considérées comme un résidu. Les entreprises doivent par conséquent s'en débarrasser, notamment en les enfouissant ou en les brûlant. C'est dans ce contexte que **Tembec** et **Norbord**, deux importantes entreprises forestières, ont mandaté le CTRI pour trouver une façon de valoriser les branches. Les ingénieurs forestiers, agronomes, biologistes, techniciens forestiers et autres spécialistes du Centre travaillent donc actuellement à l'analyse des capacités absorbantes des branches en vue de les transformer en litière pour le lisier agricole.

Une autre réalisation du CTRI concerne ce même résidu. Il s'agit d'un projet mené en collaboration avec **Les Équipements Daniel Tardif** pour la conception d'un récolteur-compacteur, une machine servant à récupérer les branches laissées sur les parterres de coupe. Ce qui distingue cette machine de l'équipement existant, c'est qu'elle compresse les branches et récupère aussi les matières ligneuses « oubliées » lors de la coupe, pour les commercialiser. **Daniel Tardif**, qui a breveté son concept, a été sollicité par un équipementier américain désireux de l'acquérir. « Il ne sait pas encore s'il va le vendre ou s'il va mettre en marché sa machine lui-même », indique **Johanne Morasse**, directrice générale du CTRI, une ancienne professeure en génie forestier de l'**Université Laval**.

« À chaque fois que nous mettons au point une innovation, nous ne perdons jamais de vue les préoccupations financières, tient-elle à souligner. Car les entreprises n'utiliseront pas une nouvelle technologie s'il leur en coûte plus cher que le statu quo. »

Reboiser

Un autre projet auquel travaille son équipe, à la demande cette fois de la **MRC d'Abitibi-Ouest**, consiste à trouver une méthode de reboisement plus efficace des sols mis à nu à la suite d'une exploration minière. Pour cela, on essaie de déterminer quel type de compost donne les meilleurs résultats sur le décapage minier et quelle essence d'arbre est la plus propice pour le reboisement.

Le CTRI collabore aussi étroitement avec l'**Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue** (UQAT) pour certains projets. C'est le cas notamment d'une étude d'un expert en santé animale, le Dr **Yan Ouellette**, visant à produire des bovins sans avoir à leur administrer d'antibiotiques. Pour ce faire, il a analysé les propriétés antibiotiques des huiles de conifère et leur action sur les bactéries propres aux bovins. La tâche du CTRI consistait à recueillir des aiguilles d'épinette à différents stades de développement. « Il fallait déterminer si le degré de fraîcheur des aiguilles influençait leurs propriétés antibiotiques », précise Mme Morasse.

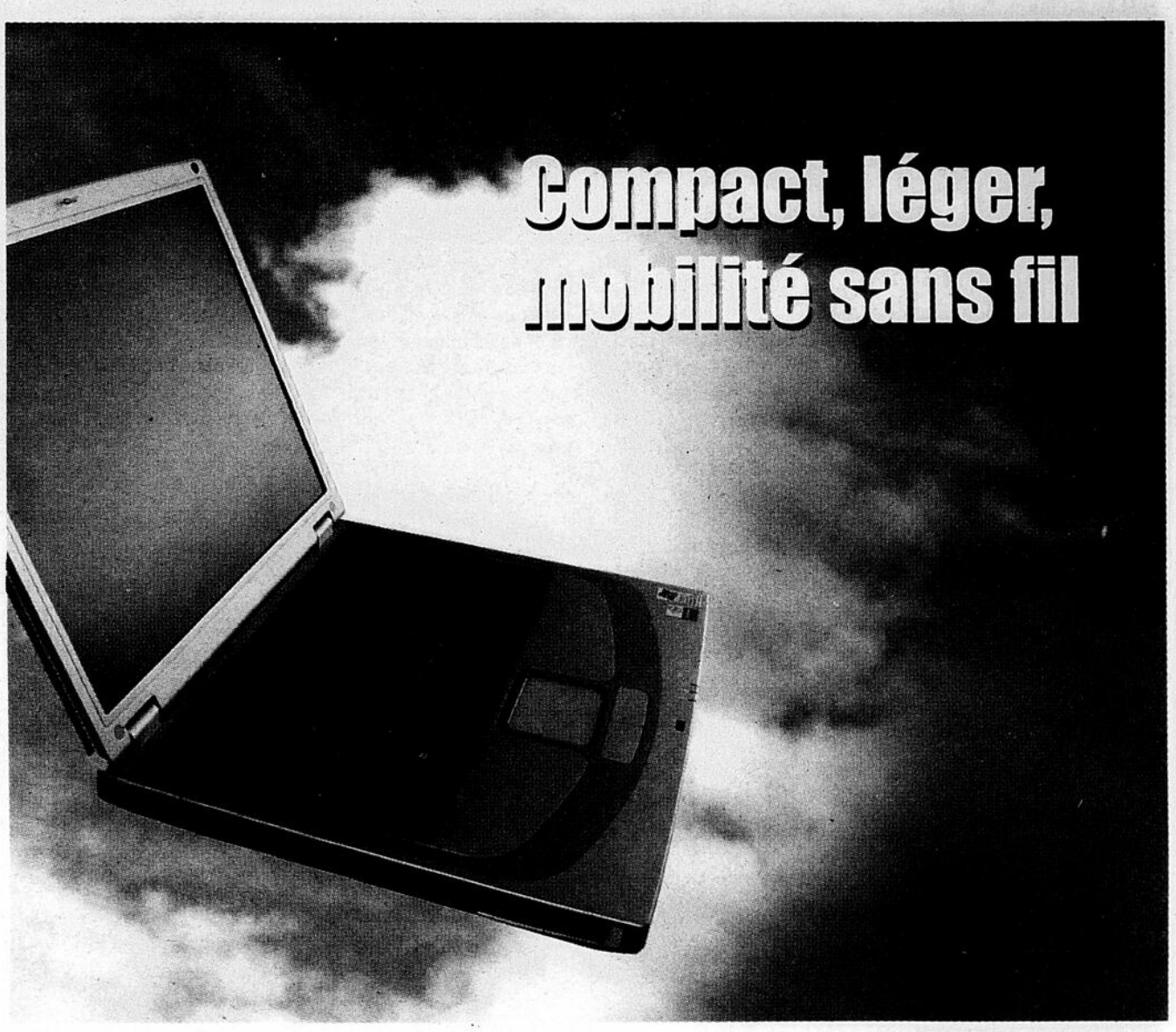
Les huiles de conifère sont analysées pour leurs propriétés antibiotiques.

L'huile de conifère est également utilisée dans la production des huiles essentielles. Or, chaque fois qu'on extrait trois litres d'huile des aiguilles de conifère, on génère une tonne d'un résidu appelé tourteau. En Russie, ce tourteau entre dans l'alimentation du bétail. Pendant que M. Ouellette analyse les qualités alimentaires du tourteau, le CTRI a été mandaté par un petit producteur d'huiles essentielles d'Amos, **L'Arboessence**, pour concevoir un séchoir, le tourteau étant liquide. « Cette entreprise veut mettre en marché du tourteau séché, mais encore faut-il trouver un mode de séchage économique », dit Mme Morasse.

Déjà, un producteur de bétail, **Sylvio Lussier**, est intéressé à nourrir ses animaux avec du tourteau. M. Lussier aimerait ainsi donner un goût de viande sauvage aux cerfs qu'il élève. Le tourteau ne doit cependant pas diminuer le rythme d'engraissement du troupeau. Le CTRI et l'UQAT testeront donc différentes formules.

« Certains projets peuvent sembler farfelus, mais il faut sortir des sentiers battus pour faire de l'innovation, conclut Mme Morasse. Nous sommes là pour appuyer les entreprises tout en conservant une rigueur scientifique. » ■

Les travaux du Centre technologique des résidus industriels touchent surtout les trois grands pôles industriels de l'Abitibi, soit la foresterie, l'agriculture et les mines.



PROSYS
la technologie à votre service

Les Ordinateurs ProSys-Tec
1-888-776-7979

www.prosys.ca

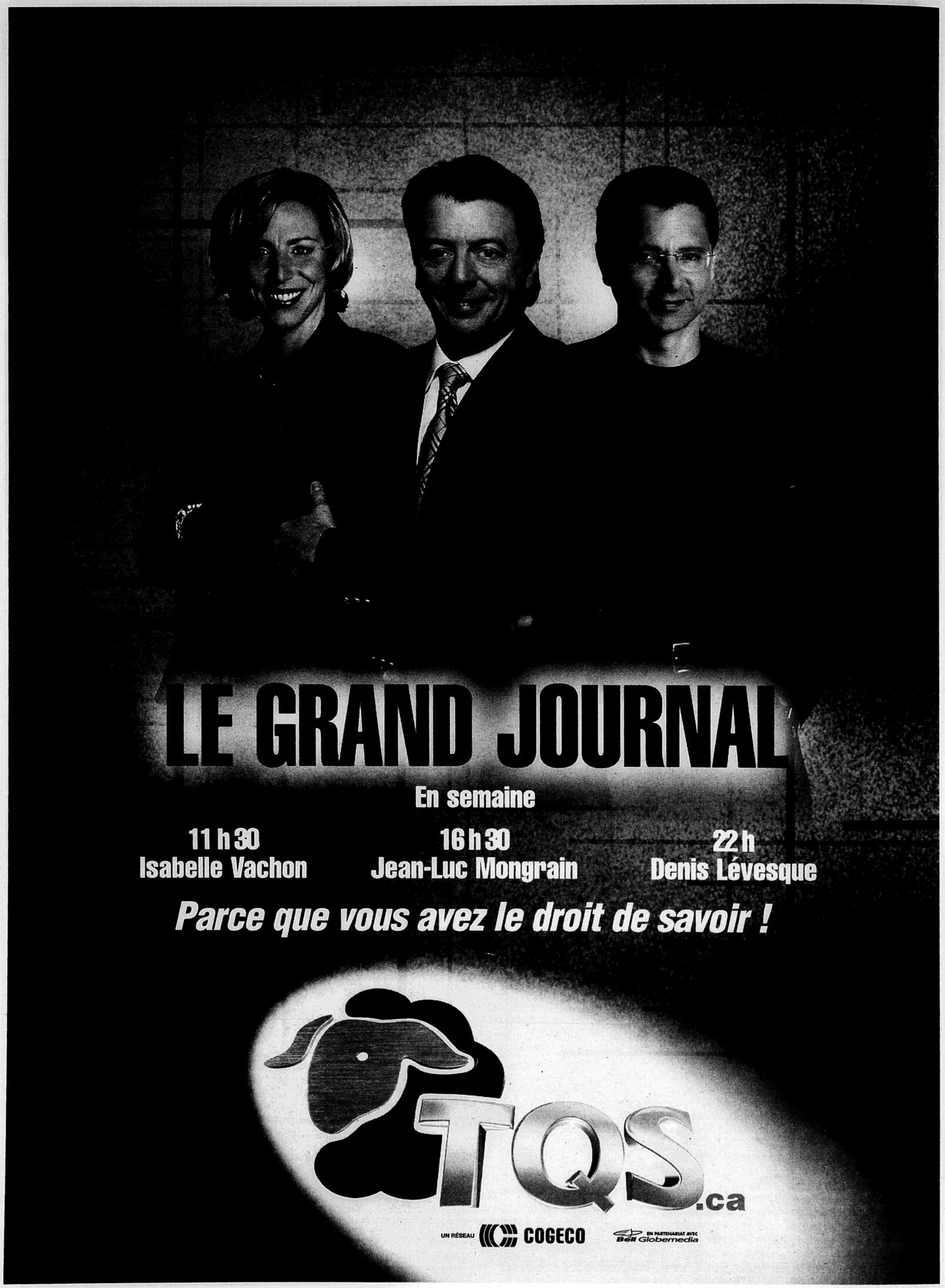
Quoi demander de plus ou de moins d'un portable ?

Les portables ProSys 50 dotés de la technologie mobile Centrino vous garantient une performance remarquable, une connectivité sans fil intégrée et un prolongement d'autonomie sur batterie.

Intel est une marque déposée et Centrino est une marque de commerce de Intel Corporation.

Le bénéfice d'une connectivité sans fil et de certaines autres fonctionnalités peut impliquer l'achat ou le téléchargement de logiciels ou d'équipements externes ou encore la souscription à certains services. Le nombre de zones d'accès aux réseaux locaux sans fil est limité. Les performances, l'autonomie sur batteries et les fonctionnalités varient selon le matériel et les logiciels utilisés.

intel inside
centrino
MOBILE TECHNOLOGY


LE GRAND JOURNAL
En semaine
11 h 30
Isabelle Vachon
16 h 30
Jean-Luc Mongrain
22 h
Denis Lévesque
Parce que vous avez le droit de savoir !
TQS.ca
UN RÉSEAU COGECO
EN PARTENARIAT AVEC Bell Globemedia

AGROALIMENTAIRE

La santé dans votre assiette

Les fabricants s'adaptent aux demandes des clients

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

S'il y a une tendance lourde qui se dessine dans l'industrie alimentaire, c'est bien celle de la santé dans l'assiette. Qu'ils améliorent leurs produits en utilisant des ingrédients de meilleure qualité ou qu'ils mettent en marché des aliments à valeur ajoutée, aux vertus préventives ou curatives, les fabricants misent sur le souci des consommateurs de mieux se nourrir pour préserver leur santé.

Et les résultats sont au rendez-vous. Par exemple, la marque *Le Choix du président biologique*, offerte chez **Provigo, Maxi** ou **Loblaws**, a connu une croissance de près de 30 % au cours de la dernière année. Lancés en mai dernier, les yogourts *Activia*, de **Danone,** connaissent un départ canon. Ces yogourts avec culture probiotique contiennent de bonnes bactéries qui ont des effets bénéfiques sur le transit intestinal, souligne l'entreprise dans ses documents publicitaires.

La vague de produits à valeur ajoutée ne fait que commencer. Après les œufs, la boisson au soya et le lait avec oméga-3 (des acides gras favorisant la diminution du mauvais cholestérol sanguin), les fromages et la margarine avec oméga-3 viennent d'arriver dans les comptoirs réfrigérés sous les marques *Lactantia* et *Black Diamond* de **Parmalat.** Et il y aura bientôt des jus et de la crème glacée aux oméga-3 !

Selon **France Patenaude,** directrice à la négociation centrale chez **METRO**, les consommateurs accueillent très favorablement ce genre de produits qui « constituent souvent le moteur de la croissance de leur catégorie ». Les œufs oméga-3, par exemple, ont enregistré une croissance de 29 % au cours de la dernière année, d'après des chiffres d'**AC Nielsen.**

Bien sûr, toutes ces nouveautés prennent de la place sur les tablettes. Pour faire de l'espace, les grandes chaînes révisent continuellement leur offre. Un produit ne se vend pas assez ? Hop ! Au suivant. « C'est le consommateur qui vote », indique **Josée Bédard,** directrice principale des affaires *corporatives* chez Provigo. « En règle générale, pour chaque nouveau produit, il y en a un autre qui doit céder sa place », précise Mme Patenaude.

Les gras trans, la bête noire des fabricants

Les produits *Vital*, de **Biscuits Leclerc,** lancés l'hiver dernier, semblent vouloir tirer leur épingle du jeu. Recommandés par plusieurs diététistes, ces craquelins, biscuits, céréales et barres collation, qui ne contiennent aucun agent de conservation ni arôme artificiel, sont tout à fait au goût du jour puisqu'ils sont sans gras trans. Ces mauvais gras sont la bête noire de l'industrie alimentaire. Générés par le shortening et les huiles partiellement hydrogénées, les gras trans sont néfastes pour les artères, car ils font grimper le mauvais cholestérol et baisser le bon. Ils entrent dans la composition de plusieurs produits transformés : biscuits, tartes, gâteaux, gaufres, craquelins, pop-corn, beignes, tacos, lasagnes surgelées, beurre d'arachide, margarine hydrogénée, etc.

Après les œufs, la boisson au soya et le lait, voici les fromages et la margarine avec oméga-3.

Les diététistes ont longtemps prêché dans le désert à propos des gras trans, mais, depuis peu, le vent a tourné. Dans le rayon des biscuits, la marque *Voortman* a lancé le bal en éliminant les huiles hydrogénées. Un changement qui semble rapporter : depuis trois mois, les biscuits Voortman affichent une croissance supérieure à celle des marques qui contiennent des gras trans, a observé Mme Patenaude, de METRO.

Plusieurs fabricants lui ont emboîté le pas : **Pepperidge Farm** avec ses craquelins *Goldfish*; **Frito-Lay** avec ses croustilles *Doritos*, *Ruffles*, *Tostitos* et compagnie; **McCain** avec ses frites. De leur côté, les **Aliments Dare** ont lancé trois nouvelles saveurs de *Pattes d'ours* sans gras trans et ont promis de les retirer de tous leurs biscuits *Suprême* d'ici la fin de 2004.

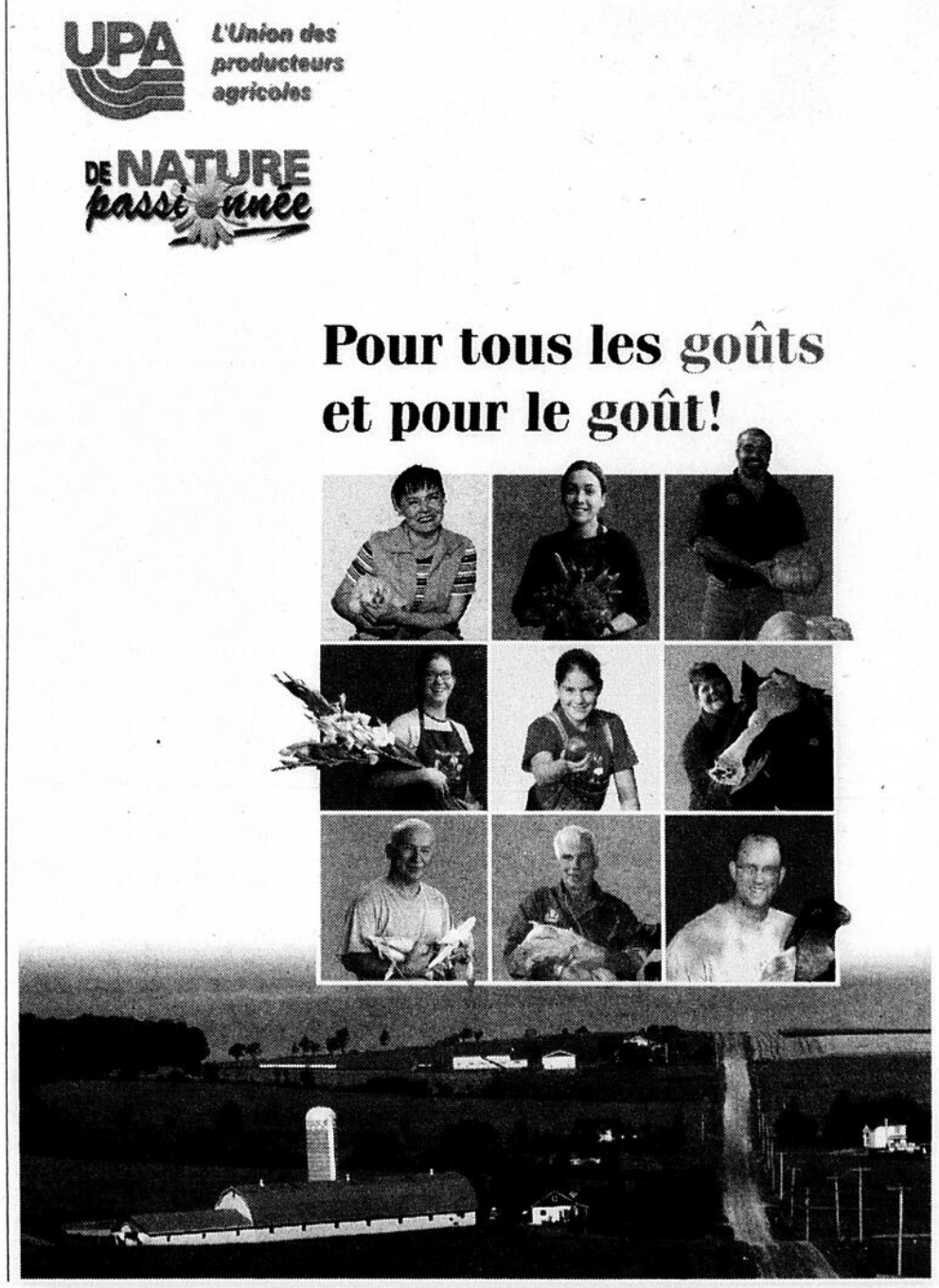
L'huile partiellement hydrogénée et le shortening demeurent pourtant très utilisés par les transformateurs alimentaires. Troquer ce type de gras pour un autre, moins dommageable, n'est pas simple. L'hydrogénation, un procédé qui permet de transformer l'huile végétale liquide en graisse solide, augmente la durée de conservation des produits, a une meilleure résistance à la friture et confère une texture et un goût particuliers. « Les fabricants doivent trouver un substitut offrant les mêmes propriétés, ce qui est un défi technologique », résume **Christine Jean,** directrice technique au **Conseil de la transformation agroalimentaire et des produits de consommation**.

Leclerc peut en témoigner. Pour sa gamme Vital, l'entreprise a opté pour l'huile de tournesol. Récemment, elle a reformulé la recette des barres de céréales *Les p'tits bonjours* avec de l'huile de canola au lieu du shortening d'huile végétale. Plusieurs de ses produits contiennent toutefois encore des gras trans. « Nous cherchons des solutions pour tous nos produits et, dans certains cas, c'est plus difficile, admet le président, **Jean Leclerc**. Le changement ne doit pas s'effectuer au détriment du goût et de la texture. »

Il n'est pas toujours facile pour l'industrie alimentaire de différencier une mode d'un changement en profondeur. « Les produits à faible teneur en glucides, qui se multiplient présentement, relèvent probablement davantage d'une mode, pense Mme Jean. Les régimes faibles en glucides sont d'ailleurs très controversés. »

Il semble toutefois que la chasse aux gras trans soit là, elle, pour de bon. Tous les fabricants devront donc embarquer dans le bateau s'ils ne veulent pas voir leurs produits mis de côté par les consommateurs, qui auront un plus grand choix de produits meilleurs pour la santé. ■

Les diététistes ont longtemps prêché dans le désert à propos des gras trans, mais, depuis peu, le vent a tourné.



Des yogourts allégés et gourmands à la fois

Nathalie Vallerand
dossiers@transcontinental.ca

Se gâter... sans se sentir coupable. C'est un peu ce que proposent certaines nouveautés apparues au rayon des produits laitiers au cours des derniers mois. La gamme de yogourts *Yoplait Délicieux*, des **Aliments Ultima** (**Agropur**), et le *Silhouette Smoothie* de **Danone,** par exemple, comportent un élément de gâterie dans un produit sain pour la santé.

Dans la gamme *Délicieux*, il y a des mousses, des yogourts fermes et même une variété fraises avec copeaux de chocolat ! Et ces produits contiennent 2,5 % de matières grasses ou moins. De son côté, le *Smoothie* de Danone, inspiré par les comptoirs à smoothies que l'on trouve aux États-Unis, est sans gras et ne renferme que 80 calories. Danone a aussi lancé plus tôt cette année les yogourts desserts *Silhouette Delicioso* aux saveurs de gâteau au fromage, de tarte aux pommes, de crème brûlée et autres variantes du genre, avec 0 % de gras et 60 calories par portion. Dans le même esprit, Ultima vient d'ajouter la saveur de croustade aux pommes à ses yogourts sans gras *Source*. **Lucie Rémillard,** vice-présidente au marketing chez Ultima, explique que ces nouveautés répondent à deux grandes tendances du marché canadien. « D'une part, les yogourts allégés ont la plus importante croissance de leur catégorie et, d'autre part, la demande augmente pour les aliments dits « indulgents ». D'où l'avènement de produits plus gourmands pour un plaisir quotidien. »

La gamme de yogourts *Délicieux* de Yoplait et le *Silhouette Smoothie,* de Danone, des gâteries santé.

Sean Surkis, chef de groupe chez Danone, fait valoir de son côté que les nouveaux yogourts-desserts sont un bon compromis par rapport aux collations élevées en matières grasses et caloriques. « Les gens recherchent de plus en plus des aliments sains, mais ils veulent aussi se faire plaisir. »

Jusqu'à tout récemment, l'offre de produits gourmands dans la catégorie des yogourts était concentrée sur des produits riches en matières grasses (plus de 4 %). Or 90 % des Canadiens recherchent des yogourts contenant un maximum de 3 % de matières grasses pour leur consommation régulière, peut-on lire dans le journal interne de juin d'Agropur. Avec *Yoplait Délicieux*, qui ne dépasse pas le taux raisonnable de gras accepté par les consommateurs, Ultima espère occuper une part importante du segment des « indulgents ».

Et si les consommateurs prennent l'habitude de troquer la part de tarte pour un yogourt-dessert, les fabricants auront atteint leur but : augmenter la consommation de yogourts. « Ce genre de produits peut en effet inciter les gens à manger du yogourt à différents moments de la journée, et pas uniquement au petit déjeuner », constate M^me^ Rémillard.

Bien que la consommation de yogourt au Québec et au Canada soit en croissance constante (environ 8 % par année), elle est encore loin de celle des pays européens. « Avec environ sept kilos par personne, le Québec est la province canadienne où il se consomme le plus de yogourt, précise M. Surkis. Mais c'est toujours quatre fois moins qu'en France. »

Les fabricants promettent donc que le comptoir des yogourts n'a pas fini de se renouveler, au grand plaisir des gourmands ! ■

Le nombre de fermes offrant des paniers bio en hausse de 40 %

Sylvie Lavoie
dossiers@transcontinental.ca

L'offre de produits biologiques est en hausse. Le nombre de participants au réseau de distribution *Agriculture soutenue par la communauté* (ASC), géré par **Équiterre,** le montre : il y a 40 % de plus d'exploitations agricoles participantes qu'en 2003. Elles sont 84 fermes à offrir des récoltes biologiques. La demande a suivi : en un an, les clients sont plus nombreux de 20 % à s'approvisionner auprès de la ferme.

Selon un sondage **CROP**-Équiterre réalisé en juin 2003, la proportion de gens qui ont déjà acheté des produits bio est passée de 50 à 60 % en un an. Le ministère de l'**Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec** évalue que la demande pour les produits issus de l'agriculture biologique croît d'environ 20 % par an au Québec.

Trente et un pour cent (31 %) des répondants au sondage mentionné plus haut ont dit que des préoccupations à l'égard de leur santé, celle de leurs enfants et la qualité des aliments étaient les principles raisons pour lesquelles ils achetaient des aliments bio. Ils étaient 25 % en 2001.

« La sensibilité plus grande des consommateurs quant à la qualité de leur alimentation se reflète dans la croissance de la formule de l'Agriculture soutenue par la communauté » affirme **Isabelle Joncas,** coordonnatrice du Réseau québécois des projets d'ASC chez Équiterre.

De 25 à 430 partenaires par ferme

Ce réseau de distribution de produits bio est particulier, en ce sens qu'il demande un engagement de la part des partenaires, explique M^me^ Joncas. En effet, le consommateur devient un partenaire financier d'une entreprise agricole biologique en achetant, à l'avance, une part de la récolte à venir. Le prix d'un panier pour un couple peut être de 15 à 25 $ pour une période d'approvisionnement variant de 15 à 23 semaines, parfois plus dans le cas de certaines fermes qui offrent des paniers même en hiver.

Pour les entreprises agricoles participantes, la formule de l'ASC offre une un revenu stable, à l'abri des fluctuations de prix. **Chantal Vaillancourt,** de la ferme **Aux pleines saveurs,** à Saint-André Avellin, dit apprécier la possibilité de pouvoir mieux planifier ses récoltes et les obligations financières qui en découlent ainsi que le contact direct avec sa clientèle.

À sa deuxième année de participation à l'ASC, cette entreprise s'est même démarquée en remportant, en juin dernier, le *Premier prix national* au *Concours québécois en entrepreneurship, volet Création d'entreprise dans la catégorie agroalimentaire*.

En 2004, Aux pleines saveurs a approvisionné 130 partenaires de Hull et de Gatineau avec sa soixantaine de sortes de légumes (plus de 200 variétés).

Forte de ses 430 partenaires, la ferme **Campanipol,** située en Mauricie, est la plus importante participante du réseau d'ASC. Elle offre du travail à une dizaine de personnes de la région. Elle en est aussi la doyenne qui « donne maintenant du soutien aux nouveaux adhérents sous forme d'échange et de mentorat », indique **Danielle Lefebvre,** propriétaire avec son conjoint des 61 acres de l'entreprise. Le couple distribue ses paniers bio à Trois-Rivières, Québec et Montréal, et cela représente près de 90 % de ses ventes.

Il y a 190 points de livraison dans 14 régions au Québec. Chaque semaine, ceux-ci permettent d'approvisionner environ 12 000 personnes en produits bio frais locaux; fruits et légumes, viandes, œufs, pains, confitures et fines herbes. Ces points de chute peuvent être un centre communautaire, un commerce ou la résidence d'un partenaire. Le contenu des paniers bio varie au gré des récoltes, offrant des occasions de découverte.

Question de se bâtir une crédibilité, les entreprises agricoles sélectionnées par l'ASC sont invitées à offrir un petit nombre de paniers bio pour commencer. « La formule d'ASC demande plus de travail que la distribution conventionnelle en magasins d'aliments naturels, supermarchés ou marchés publics », indique M^me^ Joncas. Une bonne partie du travail effectué normalement par le distributeur est fait par le producteur qui trie et remplit les paniers, les transporte et en assure la distribution aux points de chute. « L'absence d'intermédiaire explique que les prix de ces produits bio soient inférieurs de 50 % à ce qui se retrouvent dans les magasins d'aliments biologiques », ajoute M^me^ Joncas.

Le rôle d'Équiterre est de gérer le réseau ASC, épauler les fermes membres, réaliser un bulletin de liaison, sensibiliser les consommateurs et soutenir des projets pilotes. Le dernier en date, *Garderie bio*, a permis à 19 centres de la petite enfance de s'approvisionner en aliments biologiques par le biais du réseau d'Agriculture soutenue par la communauté. ■

Isabelle Joncas, du Réseau québécois des projets d'Agriculture soutenue par la communauté

La certification est un gage de qualité pour les entreprises

La *Loi sur les appellations réservées* au Québec contrôle l'usage du mot biologique

Sylvie Lavoie
dossiers@transcontinental.ca

Selon un sondage du **Conseil des appellations agroalimentaires du Québec** (CAAQ), 88 % des consommateurs estiment que la provenance québécoise des produits biologiques est importante et que la certification est un gage de qualité et de sécurité alimentaire.

La même tendance chez les consommateurs québécois a été observée par le **Groupe AGECO**, un cabinet-conseil en agroalimentaire de Québec. Un rapport sur *L'identification des produits biologiques du Québec,* publiée en juin 2004 par cet organisme, indique que les détaillants exigent que les produits biologiques qu'ils vendent soient certifiés.

Le secteur biologique, toutes catégories confondues, est en croissance au Québec. Selon le rapport annuel 2003 du CAAQ, 945 entreprises agroalimentaires étaient certifiées bio au Québec. De ce nombre, on compte 421 fermes en production végétale ou animale, 372 entreprises acéricoles, 141 transformateurs industriels et artisanaux ainsi que 11 autres types d'entreprises mettant en marché des produits biologiques en leur nom à la suite d'opérations de conditionnement ou de courtage. En 2002, il y en avait 774 et la certification par le CAAQ se maintient à plus d'une centaine d'entreprises par année pour les fermes productrices seulement.

La police du bio

Depuis 1996, la province dispose d'une *Loi sur les appellations réservées* au Québec et le CAAQ a été créé en 1999 pour contrôler l'usage de l'appellation biologique dont la réservation a pris effet en février 2000. Selon **Thierry Boyer**, responsable des communications au CAAQ, « en 2004, le petit budget de 55 000 $ a permis à huit agents de faire deux blitz et de contrôler 20 000 produits dans environ 350 magasins ». Le nombre de points de vente de produits bio est passé de quelques centaines en 2000 à plusieurs milliers en 2003.

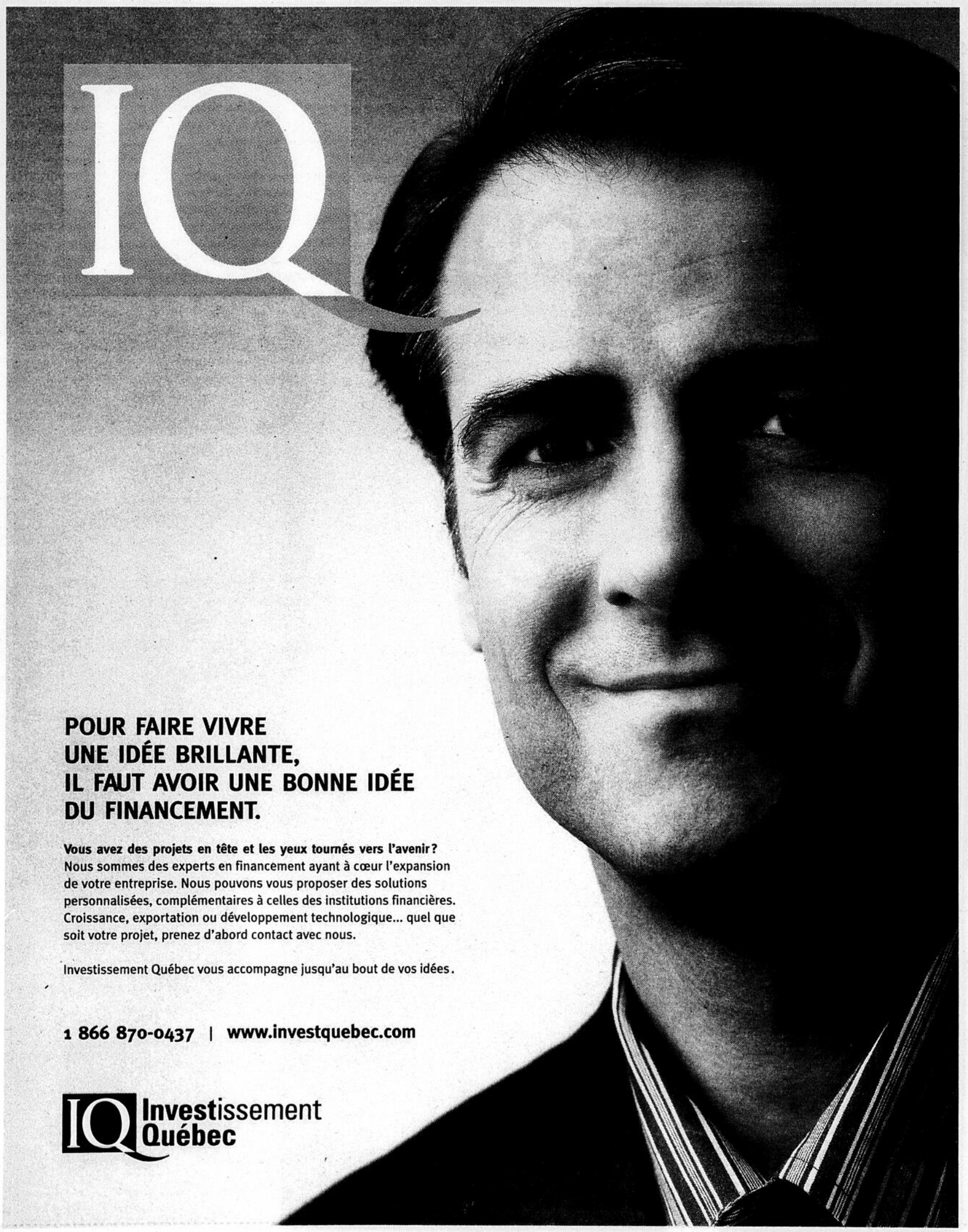
Au Québec en 2003, 945 entreprises étaient certifiées biologiques.

De plus, le CAAQ reçoit de 40 à 50 plaintes par an et plusieurs centaines d'appels de demande d'information sur la fiabilité de la certification ainsi que sur la Marque de commerce bio *Choix du président* de Loblaw.

Appellations contrôlées

Il y a 6 certifications biologiques québécoises et 51 certifications étrangères reconnues par le CAAQ, de la Grèce au Costa Rica en passant par la France. Au Québec, plus de 70 % des produits bio offerts sur le marché sont importés. Depuis le 1er juillet 2003, ils doivent être certifiés par un organisme reconnu par le CAAQ.

La dénomination biologique recouvre également les termes « organique », « écologique » et « biodynamique » ainsi que leurs diminutifs. La certification assure que le produit se conforme à des règles de production sévères contenues dans la loi. Parmi celles-ci figure l'interdiction des pesticides et herbicides chimiques, des fertilisants de synthèse et des semences issues d'OGM, des antibiotiques et hormones de croissance, des colorants chimiques et des préservatifs. « Seuls les produits contenant au moins 70 % d'ingrédients biologiques peuvent se prévaloir de l'appellation biologique » indique M. Boyer. De plus, l'étiquette apposée sur l'emballage doit clairement indiquer le nom du certificateur. Son logo, lui, est optionnel. ■



IMMOBILIER COMMERCIAL

LES GRANDS DE L'IMMOBILIER

Les capitaux canadiens anglais reprennent goût au Québec

Desjardins demeure le plus grand propriétaire de la province, pour une troisième année consécutive

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le Canada anglais revient en force sur le marché immobilier de Montréal et du Québec. Notre palmarès des plus grands propriétaires immobiliers témoigne de ce phénomène (voir tableau en page 53).

Les capitaux en provenance du reste du Canada investis dans l'immobilier le sont surtout sous la forme de fiducies de placement immobilier (PFI, ou *Reits*), ou encore par l'entremise de caisses de retraite.

Dans la première catégorie, on trouve **RioCan**, spécialiste des centres de type *Power Centers*, au 16e rang de notre classement.

Présenté en exclusivité par LES AFFAIRES, le Top 50 des plus importants propriétaires d'immeubles non résidentiels (tours de bureaux, bâtiments industriels, centres commerciaux) au Québec est établi selon la superficie détenue dans les immeubles et non selon la superficie totale des immeubles dans lesquels les sociétés ont des participations.

Par exemple, on considère que le propriétaire qui possède 20 % d'un immeuble de 1 M de pi2 détient 200 000 pi².

Parmi les autres fiducies, **Dundee Reit** suit au 19e rang. Dundee a acheté des immeubles de 323 000 pi² du Technoparc de Saint-Laurent en 2004. Puis, on retrouve **Summit Reit**, au 21e rang, **H&R Reit**, au 22e rang, **Canadian Reit**, au 41e rang et **Calloway Reit**, au 43e rang. Calloway finance la construction du **Wal-Mart** de Saint-Jérôme. Il a des options pour acquérir 50 % des participations. De ces proprios, seul Dundee figurait dans notre Top 50 en 2000.

« L'année 2004 a été bonne pour les *Reits*, dit **Jules Dallaire**, président et fondateur du **FPI Cominar**. Je m'attends à ce que 2005 soit comparable. »

Cominar, tout comme **FPI Alexis Nihon**, a connu une croissance notable en 2004. La taille du portefeuille a bondi de 21 %, pour atteindre 9,5 M de pi² répartis en 118 immeubles. Cominar, de Québec, a acheté un premier immeuble près du centre-ville de Montréal en 2004, *Le 300 Viger* actuellement occupé par **Vidéotron**.

Cominar s'attend à ce que 2005 soit aussi bonne que 2004 pour les fiducies de placement immobilier.

Cominar est toujours à la recherche d'un vaisseau amiral au centre-ville de Montréal. « Je pense que ce sera plus facile de faire des acquisitions en 2005, parce qu'on constate qu'il y a plus de vendeurs qui reviennent sur le marché », explique M. Dallaire.

De son côté, Alexis Nihon, de Montréal, a augmenté la taille de son portefeuille de 80 % en un an, passant de 3 769 741 pi² à 6 761 379 pi². Le FPI possède 50 propriétés.

L'apport d'argent passe aussi par les caisses de retraite. La **British Columbia Investment Management Corporation** (bcIMC) a acheté le très convoité Marché Central pour 300 M$ en octobre.

Arca Investments, gestionnaire de la caisse de retraite des employés de l'Alberta, a acquis 50 % des participations dans 1-5, Place Ville-Marie, un complexe de 2,7 M pi².

Desjardins en tête... par accident

Si les Canadiens anglais ont renforcé leur position, ce sont encore des institutions à 100 % québécoises qui occupent le devant de la scène. Le **Mouvement des caisses Desjardins** mérite le titre du plus important propriétaire immobilier au Québec pour une troisième année de suite.

« C'est par accident. Nous sommes le plus gros parce qu'on est le plus important employeur privé du Québec et qu'il faut bien loger nos employés », explique humblement **Jean Richard**, directeur des services immobiliers à la **Fédération des caisses Desjardins**.

Desjardins a ajouté environ un demi-million de pi² à son portefeuille en 2004, dont 380 000 pi² en provenance du Réseau des caisses. L'accroissement provient, entre autres, de l'ouverture de centres de financement aux entreprises.

À noter qu'environ 4 % du parc immobilier du réseau des caisses a été offert en location. Est-ce que d'autres caisses se tourneront vers la location en 2005 ? « Ce sera du cas par cas. Il n'y pas d'orientation particulière », dit M. Richard.

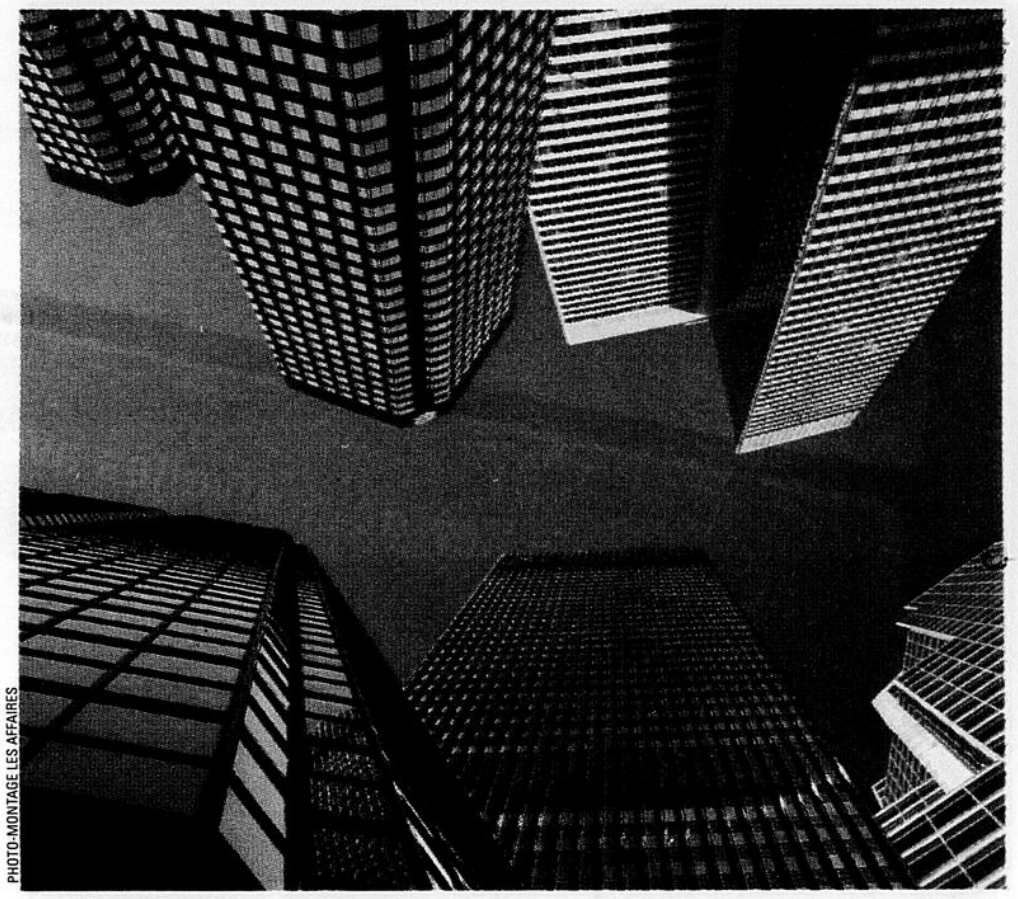


PHOTO-MONTAGE LES AFFAIRES

Si les Canadiens anglais ont renforcé leur position, ce sont encore des institutions québécoises qui occupent le devant de la scène.

Derrière Desjardins, c'est l'organisme chargé de loger les fonctionnaires provinciaux qui occupe la 2e place. Le portefeuille de la **Société immobilière du Québec** (SIQ) a connu peu de changement en 2004; la SIQ est propriétaire de 10,7 M pi². La conjoncture pourrait changer en 2005 : l'État veut vendre certains de ses immeubles.

SITQ se classe troisième. Depuis l'établissement de ce classement, la filiale Bureaux et parcs d'affaires de la **Caisse de dépôt et placement du Québec** a vendu sept centres commerciaux de la province à **Canadian Austin Group**. Elle a remis le Complexe Sphère-tech, de Saint-Laurent, à Alexis Nihon, et elle s'est départi de 50 % de ses participations dans le complexe Place Ville-Marie.

Il est à prévoir que SITQ glissera de quelques rangs dans le classement de l'an prochain. « L'épuration de notre portefeuille à Montréal est pour ainsi dire terminée », dit **Yvon Tessier**, premier vice-président, Investissements. SITQ se positionne clairement comme un propriétaire de tours de bureaux A et AAA au centre-ville. Sa croissance se fera à l'extérieur de Montréal et du Québec, où elle prévoit investir 1 milliard de dollars par année en 2005 et 2006. ■

POUVEZ-VOUS VOUS PERMETTRE
DE PASSER À CÔTÉ D'UNE OCCASION ?

Constructo

Le **seul** média où vous trouverez **tous** les projets de construction au Québec.

Contactez-nous pour un essai gratuit.

Info abonnement **(514) 856-6606**
Sans frais **1 800 363-0910** poste **6606**
ou visitez notre site Constructo.ca

4112

L'INFORMATION AU SERVICE DE LA CONSTRUCTION

VENDU

CENTRE D'ACHAT CARREFOUR DE LA POINTE POINTE-AUX-TEMBLES

15 300 000 $
à
Creccal Investments Ltd.

Pour le vendeur
Courtier immobilier agréé
Immeubles BesTrust inc.
Gilles N. Besner, LL. L., Président
500, Place d'Armes, bureau 1900
Montréal, Québec H2Y 2W2
Tél.: (514) 237-6060

Pour l'acheteur
Courtier immobilier agréé
Immeubles Trans-National (2001) ltée
Guy Sauvé, Président
1130 Sherbrooke ouest, bureau 920
Montréal, Québec H3A 2M8
Tél.: (514) 843-6838

Olymbec songe à s'inscrire en Bourse

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Le plus important propriétaire de locaux industriels au Québec, la **Société immobilière Olymbec**, jongle avec l'idée de devenir une entité publique inscrite à la Bourse.

Ce scénario amène cette entreprise appartenant à la famille **Stern** à sortir de l'ombre et à participer pour la première fois à notre palmarès des plus grands propriétaires immobiliers au Québec.

Fondée par **Edward Stern** en 1975, à la veille des Jeux olympiques de Montréal, Olymbec – nom formé de la contraction des mots « olympiques » et « Québec » – possède plus de 10 M de pi² dans 118 immeubles.

Sur ce lot, elle possède 100 immeubles industriels d'une superficie de 9,3 M de pi².

« Depuis 1995, nous augmentons notre portefeuille de 1 M de pi2 par année, et ce sera encore le cas en 2005 », dit **Richard Stern,** vice-président et fils d'Edward. Olymbec possède une masse critique d'immeubles dans l'ouest de l'île de Montréal et à Trois-Rivières, où elle est l'acteur dominant au centre-ville.

« Nous voulons occuper la même position au centre-ville de Sherbrooke », précise M. Stern. Des acquisitions sont à prévoir dans cette ville l'an prochain, tout comme aux États-Unis.

RioCan au quatrième rang

Dans le secteur commercial, c'est toujours le même trio de tête qui domine l'industrie, soit, respectivement **Ivanhoé Cambridge, Westcliff** et **Développements Iberville.** La nouveauté, cette année, vient de **RioCan**, une fiducie de placement immobilier (FPI), de Toronto, qui souffle la quatrième position à **Cadillac Fairview**.

Du côté des tours de bureaux, le changement le plus notable est l'arrivée du **FPI Alexis Nihon** dans le Top 10, au sixième rang avec 19 immeubles et une superficie de 2,8 M pi². Alexis Nihon a multiplié les acquisitions à Gatineau, à Laval et à Saint-Laurent.

La position de tête revient au **Mouvement Desjardins,** qui se classe devant la **Société immobilière du Québec**, le bras immobilier du gouvernement provincial, et **SITQ,** filiale de la **Caisse de dépôt et placement.** ■

Les principaux propriétaires d'immeubles au Québec

	Nom	Superficie réellement détenue (pi²)	Nombre d'immeubles
Immeubles Industriels			
1	**Société immobilière Olymbec**	9 295 000	100
2	**Ville de Montréal – Direction des immeubles**	6 274 452	333
3	**Immeubles Vista**	5 878 000	71
4	**Fonds de placement immobilier Cominar**	5 059 734	86
5	**Hydro-Québec – direction Immobilier**	5 009 621	220
6	**Groupe Rosdev**	4 586 986	38
7	**Monit International**	4 258 000	36
8	**Summit REIT**	3 032 252	43
9	**Développements Iberville**	3 000 000	7
10	**Dundee REIT**	2 712 853	46
11	**Gestion Remer/Investissements Asperdev**	2 700 000	15
12	**Groupe d'Investissements Luger**	2 600 000	40
13	**Fonds de placement immobilier Alexis Nihon**	2 531 938	27
14	**H&R REIT**	2 434 854	9
15	**Frank J. Motter Construction**	1 482 501	17
Immeubles de bureaux			
1	**Mouvement des caisses Desjardins**	14 228 771	n.d.
2	**Société immobilière du Québec (SIQ)**	10 653 957	105
3	**SITQ**	8 419 698	26
4	**Hydro-Québec – direction Immobilier**	4 732 235	185
5	**Groupe Rosdev**	4 577 846	6
6	**Fonds de placement immobilier Alexis Nihon**	2 805 470	19
7	**Industrielle Alliance**	2 626 501	14
8	**Ville de Montréal – Direction des immeubles**	2 369 912	123
9	**Fonds de placement immobilier Cominar**	2 215 350	14
10	**Weloga /Corp. immob. Magil Laurentienne**	2 014 798	6
11	**Standard Life – Immobilier**	1 868 611	15
12	**Oxford Québec**	1 772 696	5
13	**BUSAC Immobilier**	1 628 459	5
14	**Time Equities**	1 479 000	9
15	**Immeubles Polaris (Canada)**	1 188 022	3
Immeubles commerciaux			
1	**Ivanhoé Cambridge** [CDP]	7 353 268	21
2	**Groupe Westcliff**	4 740 000	35
3	**Développements Iberville**	4 100 000	51
4	**RioCan REIT**	4 025 926	29
5	**Corporation Cadillac Fairview**	3 876 000	5
6	**First Capital Realty**	3 871 792	40
7	**Canadian Austin Group/Sandalwood**	3 730 372	26
8	**Fonds de placement immobilier Cominar**	2 276 361	25
9	**Groupe Plaza**	1 567 083	30
10	**Fonds de placement immobilier Alexis Nihon**	1 423 971	4
11	**Investissements Canpro**	1 270 000	3
12	**SITQ**	1 219 056	8
13	**Calloway Real Estate Investment Trust**	990 245	4
14	**Place Fleur de Lys**	977 434	1
15	**Monit International**	867 000	13

RENSEIGNEMENTS COLLIGÉS PAR GAËLLE FONTAINE
TÉLÉPHONE : (514) 392-2042 – GAELLE.FONTAINE@TRANSCONTINENTAL.CA

Un parc industriel de 90 M$ à Vaudreuil-Dorion pour Giffels

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

La filiale québécoise du constructeur **Giffels**, de Toronto, vient d'acquérir des terrains d'une superficie de 4 M de pi² le long de l'autoroute 540, à Vaudreuil-Dorion, dans le but d'y aménager un parc industriel. Son développement entraînera des investissements d'au moins 90 M$.

Ce n'est que le dernier fait d'armes de cette société, qui est partie de zéro au Québec il y tout juste trois ans.

Pour en savoir plus sur **Giffels Design & Construction Québec**, LES AFFAIRES ont rencontré son directeur, région de l'Est, **Tony Aksich**.

Selon lui, le succès s'explique par l'autonomie de sa division québécoise, laquelle n'a pas hésité à aller dans des créneaux de marché où peu de promoteurs s'aventurent.

Des exemples ? Giffels a bâti en 2003 un immeuble industriel de 215 000 pi² sans l'avoir loué avant d'entreprendre sa construction. Cet immeuble est situé au 117, boulevard Hymus, à Pointe-Claire.

La construction dite « spéculative » est rare à Montréal, et la taille des projets est habituellement modeste. Mais le pari s'est avéré payant. Cet automne, Giffels a revendu l'immeuble à la société **Lumen**, un grossiste spécialisé dans le matériel électrique.

Et Giffels construira un immeuble locatif de 200 unités, sur le boulevard Cavendish, à compter d'avril 2005. Les logements, comptant de 1 à 3 chambres, seront loués à 1 100 $ et plus par mois. « Nous ciblons les *empty nesters* de 60 ans et plus qui cherchent la qualité d'un projet de *condominium*, mais qui ne veulent pas devenir propriétaires », explique M. Aksich, qui a travaillé pour la division immobilière du **Canadien Pacifique** (CP) avant de se joindre à Giffels.

Les logements locatifs qui sont construits sont surtout des résidences pour personnes âgées en perte d'autonomie ou encore des logements abordables subventionnés.

Quitter le Québec ? Pas question !

Si l'histoire de Giffels au Québec est jeune, son principal lieutenant a du métier. Au CP, M Aksich a travaillé au redéveloppement des terrains Angus. C'est lors de son passage au CP qu'il a connu le constructeur Giffels.

Quand la direction du CP a quitté Montréal pour Calgary, M. Aksich est resté à la gare. « J'ai mis assez de temps à apprendre le français, je ne voulais pas partir », dit-il.

Il a alors appelé les gens de Giffels. « Je leur ai demandé : "Quand voulez-vous lancer une division québécoise ?" » Giffels Québec venait de naître.

Pour assurer son succès, M. Aksich s'est entouré de **Patrice Tremblay**, estimateur principal, et de **Tim Fitzpatrick**, chef de la construction.

M. Aksich a aussi noué des partenariats avec des acteurs québécois, comme les architectes **Cardinal-Hardy**, la caisse de retraite des employés d'**Hydro-Québec**, **Ipso Facto** (appartenant à **Pierre Bourgie**), **Maestro** (appartenant à la **Caisse de dépôt**) et **Toptech**, une firme de Québec.

Et l'avenir ? « D'abord, on se fait connaître dans l'industriel *spéculatif* et dans la livraison clés en main d'usines avec chaîne de production. Ensuite, on aborde le secteur résidentiel. Puis, ce sera le marché institutionnel », précise M. Aksich.

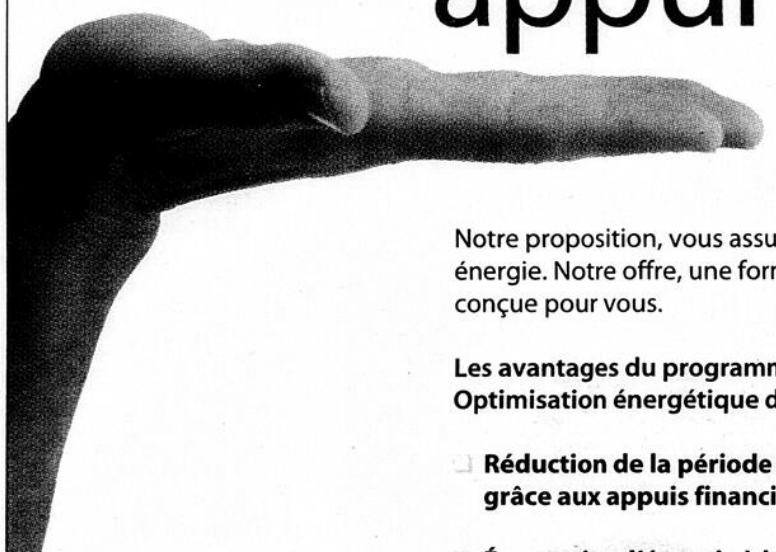
À ce propos, Giffels Québec reconstruira au coût de 10 M$ le campus du collège privé **Charles-Lemoyne** situé à Côte-Sainte-Catherine, sur la Rive-Sud, dans les prochains mois. ■

commerce
ABONNEZ-VOUS !
12 numéros pour seulement 15 $ + taxes
(514) 392-2030
1 800 361-7215

MIEUX CONSOMMER

Notre appui votre réussite !

Optimisation énergétique des bâtiments



Notre proposition, vous assurer une utilisation optimale de votre énergie. Notre offre, une formule intégrée de services-conseils conçue pour vous.

Les avantages du programme Appui aux initiatives - Optimisation énergétique des bâtiments*:

- **Réduction de la période de récupération de l'investissement grâce aux appuis financiers qui peuvent atteindre 150 000 $.**
- **Économies d'énergie à long terme et réduction des coûts d'exploitation du bâtiment.**

Bénéficiez des avantages de notre programme dès maintenant en communiquant avec nos représentants ou consultez notre site :

Clientèle affaires : **www.hydroquebec.com/affaires**
Clientèle grandes entreprises : **www.hydroquebec.com/grandesentreprises**

* Certaines conditions s'appliquent.

Notre expertise à votre service.

Hydro Québec

Des subventions pour diminuer la facture d'énergie

André Dubuc
andre.dubuc@transcontinental.ca

Les sociétés immobilières ont tout à gagner à faire appel aux programmes d'efficacité énergétique subventionnés.

Par exemple, **Redbourne** a reçu 300 000 $ en subventions pour améliorer l'efficacité énergétique de la *Tour Telus* (630, boul. René-Lévesque Ouest), au centre-ville de Montréal. Après les travaux, les coûts d'énergie du gratte-ciel sont passés de 2,79 $ le pi² à 2,27 $ le pi², ce qui se traduit par des économies totales d'environ 315 000 $ par année.

L'immeuble de bureaux, construit dans les années 60, coûtait jusqu'à 1,8 M$ en énergie chaque année, a dit **Christine Lambert,** de Redbourne, au cours d'un atelier d'information sur l'efficacité énergétique organisé récemment par **BOMA Québec**, l'**Association des propriétaires et des administrateurs d'immeubles du Québec**.

De l'aide financière

Redbourne a profité du *Programme d'optimisation énergétique des bâtiments* offert par **Hydro-Québec** à ses clients des secteurs institutionnel et commercial. Il existe d'autres programmes d'aide financière aux propriétaires, comme ceux offerts par **Gaz Métro.**

En vertu de ce programme, Hydro verse en moyenne 0,125 $ du kilowattheure économisé. L'argent versé permet au propriétaire d'abaisser le coût d'équipements favorisant l'efficacité énergétique. Il peut s'agir de récupérateurs de chaleur, de matériaux d'isolation, de détecteurs d'occupation pour l'éclairage, entre autres.

L'aide maximale est plafonnée à 150 000 $ par projet, ou 40 % des coûts de celui-ci. Mais un bâtiment peut faire l'objet de plus d'un projet.

De janvier à octobre 2004, Hydro a participé à la réalisation d'une centaine de projets dans les secteurs commercial et institutionnel, entraînant l'économie de 43 gigawattheures (GWh). L'objectif de 50 GWh fixé en début d'année sera dépassé, puisqu'il est prévu que les économies d'énergie atteignent 60 GWh en 2004, dit **Daniel Bazinet,** chef, commercialisation clientèle affaires. Hydro-Québec a engagé la somme de 5,8 M$ dans le cadre de ce programme.

Rappelons que la société d'État vient de déposer devant la **Régie de l'énergie** un nouveau plan global d'efficacité énergétique qui entraînera des investissements de 1 milliard de dollars (G$) et une réduction de la consommation d'énergie de 3 terawattheures, soit la consommation annuelle de 180 000 résidences.

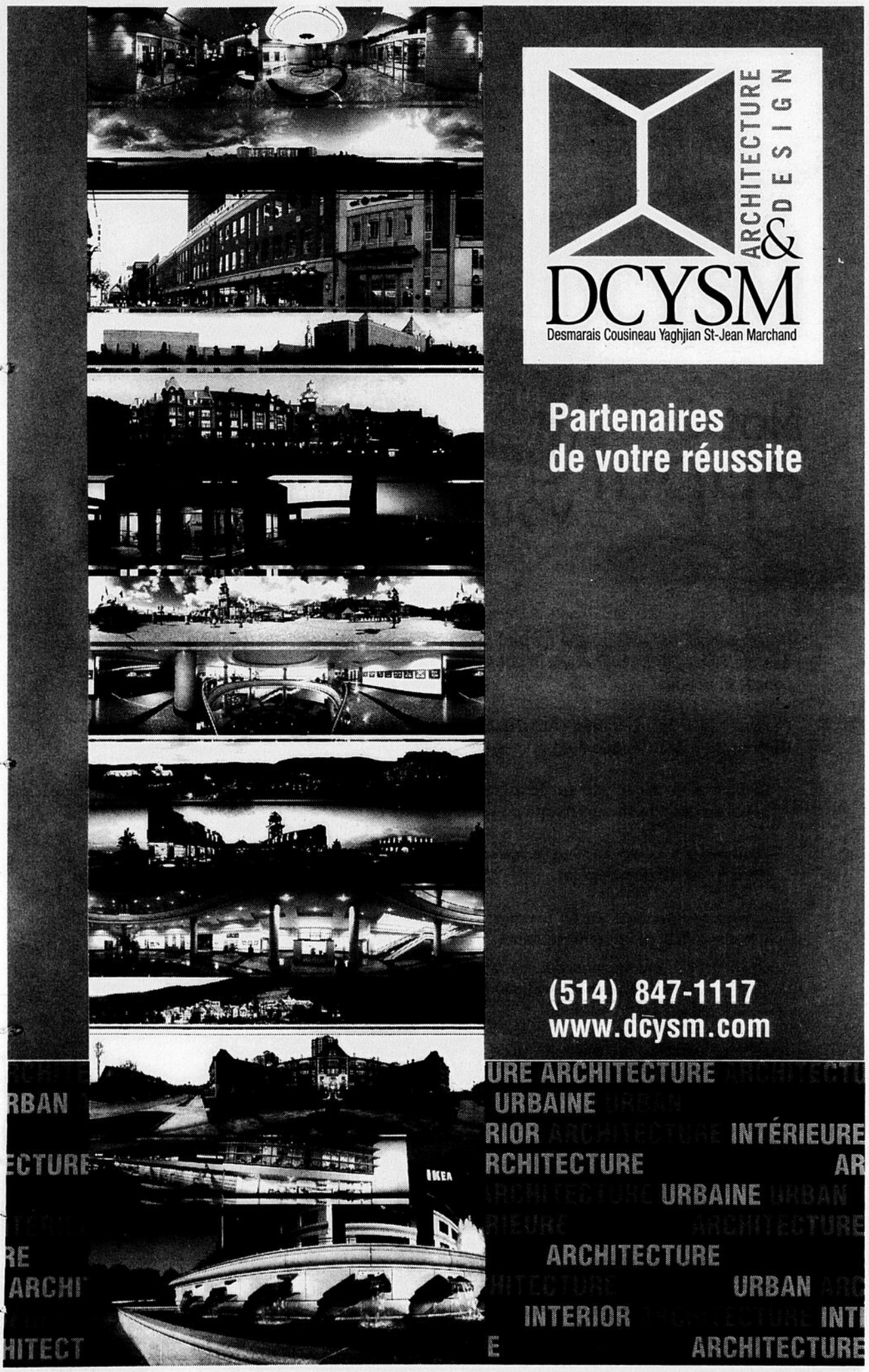
Une chaudière efficace à moitié prix

De son côté, depuis 2001, Gaz Métro a aidé financièrement 800 clients à acheter de l'équipement plus efficace, comme une chaudière à rendement énergétique élevé.

Le distributeur gazier paie la moitié de la facture de son client jusqu'à un maximum de 20 000 $, selon les appareils.

Depuis quatre ans, Gaz Métro a ainsi investi 13 M$ chez ses clients. En 2004-2005, 3,7 M$ seront versés en subventions à la clientèle, précise **Isabelle Gendron,** conseillère en efficacité énergétique.

De 2001 à 2004, les programmes de Gaz Métro ont permis de réduire de 43 M de m³ la consommation de gaz naturel, soit l'équivalent de la consommation annuelle de 15 000 résidences. ■



La Caisse vend 50 % de la Place Ville-Marie

La *Place Ville-Marie* (PVM) a un nouveau copropriétaire : **SITQ,** qui possédait la totalité de l'immeuble le plus connu de Montréal, a vendu la moitié de sa participation à **Arca Investments,** le gestionnaire de la caisse de retraite des employés du gouvernement de l'Alberta (**Alberta Pension Fund**).

Le partenariat entre les deux investisseurs institutionnels est dans l'air depuis longtemps. Il s'est conclu le mois dernier, précise **Yvon Tessier**, premier vice-président, investissements, de SITQ, laquelle conserve la gestion de cet ensemble immobilier comptant plus de 2,7 M de pi².

SITQ a mis la main sur PVM en mars 2000, quand elle a acheté le portefeuille du centre-ville montréalais de **TrizecHahn** au coût de 689 M$. Outre PVM, quatre immeubles étaient compris dans la transaction. Ils ont été revendus depuis pour 292 M$. ■ **A.D.**

Fernand Perreault honoré

Fernand Perreault, premier vice-président, immobilier, de la **Caisse de dépôt et placement du Québec,** a reçu le *Prix ImmoCarta 2004* pour sa contribution exceptionnelle à l'industrie immobilière du Québec.

M. Perreault est l'un des fondateurs de **SITQ.** Il a oeuvré à la création du Groupe immobilier de la Caisse, qu'il dirige aujourd'hui.

Se classant parmi l'un des 10 plus grands acteurs immobiliers du monde, avec un actif de 28 milliards de dollars, le Groupe comprend SITQ, **Ivanhoé Cambridge** et **CDP Capital-Conseil immobilier** (**Cadim** et **CDP Hypothèques**). ■ **A.D.**

Proprio Solutions
Spécialiste de la gestion de petits immeubles
Formule très économique personnalisée à vos besoins.
Marcelle Corbeil | (514)845-0029
marcelle.corbeil@propriosolution.com

Les plus grands propriétaires du Québec[1]

		Superficie réellement détenue (pi²)	Superficie totale du portefeuille (pi²)	Taux moyen de propriété (pi²)	Nombre d'imm.	Taux moyen d'occupation	Principaux immeubles	Principaux actionnaires
1	**Mouvement des Caisses Desjardins**	14 228 771	16 603 000	86 %	n.d.	96 %	**Montréal:** Complexe Desjardins – immeubles de bureaux des Caisses, de la Fédération et des filiales	5,2 millions de membres (au 31 décembre 2003)
2	**Société immobilière du Québec (SIQ)**	10 760 896	10 760 896	100 %	106	97 %	Palais de justice – édifices gouvernementaux (Marie-Guyart, Parthenais, «H», «J», Cyrille-Duquette, etc.) – Place Québec (mixte)	Gouvernement du Québec (100%)
3	**SITQ [CDP]**[3, 4]	10 415 740	12 748 000	82 %	40	89 %	**Montréal:** PVM, 1000, de La Gauchetière O – Centre CDP – Édifice Sun Life (50 %) – 1981, Mc Gill College – Centre de commerce de Montréal	CDP, Ass. policiers Mtl, Mouv. Desjardins, Université Laval, STM, Alcan
4	**Société imm. Olymbec**	10 030 000	10 030 000	100 %	118	91 %	**Montréal:** 465, St-Jean – 1955, Côte-de-Liesse; **Trois-Rivières:** 1350, Royale; **Laval:** 12345, Albert-Hudon	Famille Stern
5	**Hydro-Québec direction Immobilier**	9 741 856	9 741 856	100 %	279	99 %	**Montréal:** 75, René-Lévesque O.; **Québec:** 2625, Lebourgneuf; **St-Hyacinthe:** 7300, Choquette – 4825, Pinard	Société paragouvernementale
6	**Fonds de placement immobilier Cominar**	9 551 445	9 551 445	100 %	125	95 %	**Montréal:** 255, Crémazie E. – 300, Viger – Mégacentre St-Bruno; **Québec:** Place de la Cité – 150, René Lévesque – 979, de Bourgogne – Carr. Charlesbourg – Halles Fleur de Lys	Famille Jules Dallaire (22,9%)
7	**Groupe Rosdev**	9 438 940	10 585 686	89 %	52	99 %	**Gat.:** 105, H.-de-ville – 15-25, Eddy – 1, P. du Portage – 10, Wellington – 200, Sacré-Coeur; **Mtl:** 600, J-Talon E. – 1801-1855, O'Brien – 4810, J-Talon – 7101-7077, du Parc – 4750, Jarry, 101-105, Louvain	Michael Rosenberg et famille
8	**Ville de Montréal Direction des immeubles**	8 866 741	8 866 741	100 %	466	97 %	**Montréal:** Hôtel de Ville de Montréal – (Edifices: Gosford; Jacques-Viger; Lucien-Saulnier; Marché Jean-Talon; 7075, Casgrain) – Usine de filtration Des Baillets – 8585, de la Vérendrye	Ville de Montréal (100%)
9	**Ivanhoé Cambridge [CDP]**	8 133 879	11 656 180	70 %	25	91 %	**Montréal:** 1500, University – Ctre Eaton – Pl. Vertu – Ctre Rockland, Gal. d'Anjou – Fairview Pte-Claire; **Qué.:** Pl. Laurier – Pl. Ste-Foy; **Laval:** Centropolis; **Longueuil:** Mail Champlain; **Repentigny:** Gal. Rive Nord	Caisse de dépôt et placement (95%), quatre caisses de retraite
10	**Développements Iberville**	7 580 000	7 580 000	100 %	68	99 %	**Québec:** Gal. de la Capitale – Compl. Dufferin – Maison des Communications; **Sherb.:** Carr. de l'Estrie; **Victoriaville:** Pl. des Bois-Francs	Famille Adams (100%)
11	**Fonds de placement immobilier Alexis Nihon**[4]	6 761 379	6 761 379	100 %	50	91 %	**Montréal:** Pl. Alexis Nihon – 1080, Côte Beaver Hall – 777, Ste Catherine O. – Ctre corporatif Cavendish; **Laval:** Centre Laval	Robert A. Nihon, Paul J. Massicotte
12	**Immeubles Vista**	6 203 000	6 203 000	100 %	78	90 %	Grande région de Montréal	Les associés du Groupe
13	**Groupe Westcliff**	6 081 000	11 385 000	53 %	46	93 %	**Montréal:** Pl. Bonaventure (20%) – OACI – Ctre corp. Décarie; **Gatineau :** Tour Jos-Montferrant **St-Jérôme:** Carr. du Nord; **Lachine:** Côte de Liesse	Famille Adelson, famille Pencer
14	**Monit International**	5 366 000	5 366 000	100 %	63	n.d.	**Mtl:** Tour Scotia – 1000, Sherbrooke O. – 5760, Royalmount – 1625, Chabanel – 7250, Mile End – etc.	Famille Kotler (100%)
15	**Canadian Austin Group/Sandalwood**[3]	4 130 270	4 130 270	100 %	34	56 %	**Montréal:** 360, Notre-Dame – 321-329, de la Commune – 127-145, St-Pierre – Galeries de l'Érable – Halles d'Anjou; **Longueuil :** Galeries Taschereau; **Sorel:** Place Sorel; etc.	Sandalwood Management USA
16	**RioCan REIT**	4 025 926	5 297 271	76 %	29	94 %	**Montréal:** Ctre Carnaval (aussi à Drummondville et Tr.-Riv.) – RioCan Kirkland; **Québec:** Carr. Neufchatel – Place Quatre-Bourgeois; etc.	Actionnaires multiples
17	**Corporation Cadillac Fairview**	3 876 000	5 100 000	76 %	5	94 %	Carr. Laval; Fairview Pointe-Claire; Gal. d'Anjou; Prom. St-Bruno; **Lévis:** Gal. Chagnon	Régime de retraite des enseignants de l'Ontario (100%)
18	**First Capital Realty**	3 871 792	3 967 000	98 %	40	93 %	Porte de Gatineau; Porte de Châteauguay; Gal. de Repentigny; Prom. du Parc – Gal. Normandie – Pl. Vilamont – Pl. Viau – Centre Domaine	Gazit Group (67%), Alony Hetz (19%), autres (14%)
19	**Dundee REIT**	3 790 184	3 790 184	100 %	76	91 %	**Montréal:** 8200-8250, Décarie – 7400-7450, boul. Galeries d'Anjou – Technopole St-Laurent – Dorval – Rive-Sud – Laval	Actionnaire multiples
20	**Standard Life Immobilier**	3 435 357	3 435 357	100 %	27	n.d.	**Montréal:** 1245, Sherb. O. – 1001-5252, de Mais. – 1600-1616, René Lévesque O. – 2039-2047, Stanley – 12225, boul. Industriel; **Lachine:** 1100, Norman; Carr. Bois-Franc	Les mutualistes de la Standard Life
21	**Summit REIT**	3 418 513	3 418 513	100 %	50	94 %	**Montréal:** 1575-1645/1628-1692/1700-1764, 50e Avenue – 1825/1876/1950/2000, 32e Av. **Boucherville:** 1500, Nobel; **LaPrairie. :** 975, Tasch.	Actionnaires multiples
22	**H&R REIT**	3 170 723	3 170 723	100 %	11	100 %	**Gatineau:** 720, Maloney; **Mtl:** 20600, Clark-Graham – 10300, Henri-Bourassa – 2300, Senkus – 9201, de l'Innovation; **Québec:** 7000, Armand	
23	**Industrielle Alliance**	2 932 192	3 308 668	89 %	17	98 %	**Québec:** Éd. Marly – 925-1080-1122-1126-1134, St-Louis; **Mtl:** Tour L'Ind.-Vie – 680, Sherbrooke O., 1611, Crémazie E. – 2200, McGill College – Carrefour L'Ind.-Alliance	Actionnaires multiples
24	**Gestion Remer/ Investissements Asperdev**	2 835 000	2 860 000	99 %	23	99 %	**Montréal:** 2200-2350, Transcanadienne – 300, Berge du Canal – rue J.B. Deschamps – Henri-Bourassa – Ste-Catherine Est	Aaron Remer et associés
25	**Groupe d'Investissements Luger**	2 738 000	2 738 000	100 %	44	99 %	**Pte-Claire:** Boul. Hymus; Delson; Boisbriand; Granby; Boucherville	Famille Luger et Michael Mikelberg
26	**Oxford Québec**	2 080 494	2 671 393	78 %	7	88 %	**Mtl:** 1100-1250, R-Lévesque O. – 600, de Maisonneuve O. – 4010, Tupper – 4900, Jean-Talon O.	OMERS (100%)
27	**Weloga /Corp. Immo. Magil Laurentienne**[5]	2 051 451	2 051 451	100 %	7	n.d.	**Montréal:** Tour de la Bourse – Le Windsor –1800, René-Lévesque; **Québec:** Compl. St-Amable – Façades de la Gare	Groupe Weloga (75%), Desjardins Sécurité financière, cie d'assurance-vie (25%)
28	**Financière Sun Life**	2 007 532	2 480 356	81 %	24	88 %	**Mtl:** 1155, Metcalfe (Édifice Sun Life) (50 %) – 4855-4885, J.-Talon O. – 10000-10390, LH-Lafontaine – 10201-10391, R.-Lapointe – 350-390, McArthur – 351-381/880-900, McCaffrey – 7007-7407, H-Bourassa	Actionnaires multiples
29	**Groupe Petra**	1 900 000	1 900 000	100 %	14	95 %	**MTL:** Pl. Carillon/7101-7151, J-Talon E. – 8000/8822, Langelier – 6715-6755, Jarry E. – 4555-6325-6475, Gr.-Prairies – Club Price/7373, Bombardier; **Laval:** Tours Triomphe/2500-2540, D-Johnson	Giuseppe Borsellino et dirigeants
30	**BUSAC Immobilier**	1 700 578	1 700 578	100 %	6	98 %	**Montréal:** 5100, Sherbrooke E. – Place Dupuis – 888-800, de Maisonneuve E. – 1200, McGill College	Morris Bailey Enterprises
31	**Investissements Canpro**	1 586 250	1 586 250	100 %	7	91 %	**Montréal:** 6100, Route Trans-Canada – 6900, Décarie; **Westmount:** 376, Victoria; **Gatineau:** 85, de la Savanne – 1100 et 920, Maloney	David J. Azrieli (100%)
32	**Time Equities**	1 571 000	1 878 000	84 %	11	67 %	**Montréal:** 276-288-360-390, St-Jacques – 4200, St-Laurent – 5850, Côte de Liesse – 750, Pl. d'Armes; **Laval:** 800, Chomedey – 1225, Bergar; **Gaspé:** Place Jacques-Cartier	Francis J. Greenburger (100%)
33	**Groupe Plaza**	1 567 083	1 815 855	86 %	30	n.d.	Gal. du Cap; **Long.:** Plaza R.-Therrien; **D-d-O:** Centennial Plaza, Marché de l'Ouest, Pl. du March	Earl Brever, Richard Hamm, Michael Zakuta
34	**Frank J. Motter Construction**	1 482 501	1 482 501	100 %	17	95 %	**Pte-Claire:** 3300, Trans-Canada; **Long.:** 730-830, Delage – 2099-2177-2199-2525, F.-Lafontaine – 789-845-877, J-Paul-Vincent – 2044-2068-2109, de la Province; **Farnham:** 1200, Industrie	Frank J. Motter (100%)
35	**Immeubles Polaris (Canada)**	1 206 766	1 206 766	100 %	4	82 %	**Montréal:** 800, R-L O. – 1253-1501, McGill College – 712-724, Ste-Catherine O.	Famille Herz [Allemagne]
36	**La Capitale immobilière MFQ**	1 162 000	1 400 000	83 %	12	96 %	**Montréal:** 425, de Maisonneuve O.; **Québec:** 525, R.-L. – 1075, de l'Amér. française – 2875, boul. Laurier	La Capitale groupe financier (100%)
37	**Thibault Messier Savard & Associés**	1 158 781	1 506 359	77 %	52	87 %	**Saguenay:** 3885, Harvey; **Boucherville:** 204, Montarville; **Trois-Riv.:** 1500, Royale	Bernard Thibault (33,3%), Mario Messier, (33,3%), Serge Savard (33,3%)
38	**Société immob. Dupont**	1 150 000	1 150 000	100 %	11	97 %	**Qué.:** Compl. Place Iberville – Carr. de la Capitale – Carr. Ste-Foy – 2323-2333/2366-2376, Galvani	Famille Dupont
39	**Canderel**	1 109 190	1 788 211	62 %	19	86 %	**Mtl:** 7100, J-T E. – 555, R-L O – 2020, Univ. – 1257, Guy – 1856-66, Des Sources – 49-57, Hymus – 16869-16895, Hymus; **I-d-S:** 14-20, Pl. du Com.; **Laval:** 2550-2560, D-Johnson; **Bross.:** 6205-6305, Auteuil	Jonathan Wener (100%)
40	**Société immobilière Bruno Roussin**	1 093 005	1 095 000	100 %	10	100 %	**Qué.:** Galeries Duplessis – 3291, chemin Ste-Foy – 2335-2555-2930-2950-3200-3220, Watt	Bruno Roussin (100%)
41	**CREIT**	1 083 204	1 270 104	85 %	15	97 %	**Mtl:** 1010, Sherbrooke O. – 100, Alexis-Nihon – Plaza Baie d'Urfé – Centre d'achats Blue Bonnets	Actionnaires multiples
42	**Solim [FSTQ]**	1 045 816	1 510 398	69 %	23	95 %	**Mtl:** 1801, de Maisonneuve – 9001, L'Acadie; **Qué.:** 1145, Lebourgneuf Cárrefour LaSarre – Parcs techno.	n.d.
43	**Calloway REIT**	990 245	1 100 272	90 %	4	100 %	**Mascouche:** Wal-Mart; **Beauport:** Wal-Mart; **Laval:** Laval Power Centre	First Pro Shopping Centres
44	**Marcarko**	985 803	985 803	100 %	1	90 %	**Montréal:** 555, Chabanel Ouest	Marcarko ltée agissant en prête-nom (100%)
45	**Place Fleur de Lys**	977 434	977 434	100 %	1	98 %	Place Fleur de Lys	Wilfred Posluns
46	**Bombardier, Services immobiliers**	874 000	874 000	100 %	10	96 %	**Dorval:** 500, Côte-Vertu; **St-Bruno:** 1101, Parent; **Mtl:** Grand Place St-Laurent – Projet Challenger	Division de Bombardier
47	**Société de développ. de Montréal**	820 989	1 063 900	77 %	22	61 %	**Montréal:** Complexe Chaussegros-de-Léry – Cité Multimédia Phase VIII – 1401, St-Patrick (Agmont)	Ville de Montréal (100%)
48	**L'Immobilière Banque Nationale**	769 864	769 864	100 %	3	99 %	**Montréal:** 600, de La Gauchetière O.; **St-Hyacinthe:** 1955, Cascades O.; **Chicoutimi:** 1180, Talbot	Banque Nationale du Canada
49	**Investissements Mirlaw (Gestion can. Alpha)**	750 000	750 000	100 %	4	77 %	**Montréal:** 50 et 110, Crémazie Ouest – 1134, Ste-Catherine Ouest – 507, Place d'Armes	Société privée
50	**Société d'investissement Kesmat**	746 000	746 000	100 %	24	95 %	**Montréal:** Ste-Catherine – Place d'Armes – Crémazie – St-Laurent; Dorval; Pointe-Claire; Laval	Société d'investissement Kesmat

1 Notre classsement concerne les immeubles détenus au Québec. Les immeubles uniquement en gestion (0% de propriété) n'ont pas été additionnés au total de chacun des propriétaires. **2** Nous avons classé les entreprises selon le nombre de pi² réellement détenus. Par «nombre de pi² réellement détenus» on entend le nombre de pi² des immeubles de leur portefeuille multiplié par le taux de propriété moyen de ces immeubles. **3** Sept centres commerciaux de SITQ ont été rachetés par Canadian Austin Group. **4** Le Complexe Sphèretech a été racheté par le FPI Alexis Nihon. **5** Weloga /McGill laurentienne a vendu des participations dans la Tour de la Bourse à un groupe d'invetsisseurs mené par Lino Saputo. Elle a aussi vendu l'immeuble des Façades de la Gare à Skyline, de Toronto.

RENSEIGNEMENTS COLLIGÉS PAR GAËLLE FONTAINE - TÉLÉPHONE : (514) 392-2042 – GAELLE.FONTAINE@TRANSCONTINENTAL.CA

TABLEAU : LES AFFAIRES

Un FPI de résidences spécialisées réduit ses distributions de 25 %

Un fonds de placement immobilier (FPI) spécialisé dans les résidences de personnes âgées a réduit ses distributions annuelles de 25 % en raison d'un marché défavorable aux propriétaires en Ontario.

La distribution annuelle de **Retirement Residences REIT** (TSX, *RRR.UN*, 9,70 $) passe de 1,15 $ à 0,84 $ par part.

Le FPI distribuait à ses détenteurs d'unités un montant supérieur à son bénéfice distribuable par part, une situation insoutenable à long terme. Suivant l'annonce de la réduction de la distribution, le titre a perdu 0,37 $ dans la journée du 11 novembre, glissant à 9,75 $. Au 31 août, la part se vendait 11,08 $.

Ces dernières années, il s'est ajouté 20 000 lits en Ontario dans les résidences pour personnes âgées autonomes et en perte d'autonomie, ce qui a créé un déséquilibre dans le marché.

Retirement possède 10 propriétés au Québec dont la *Résidence du Parc*, à Saint-Lambert. ■ **A.D.**

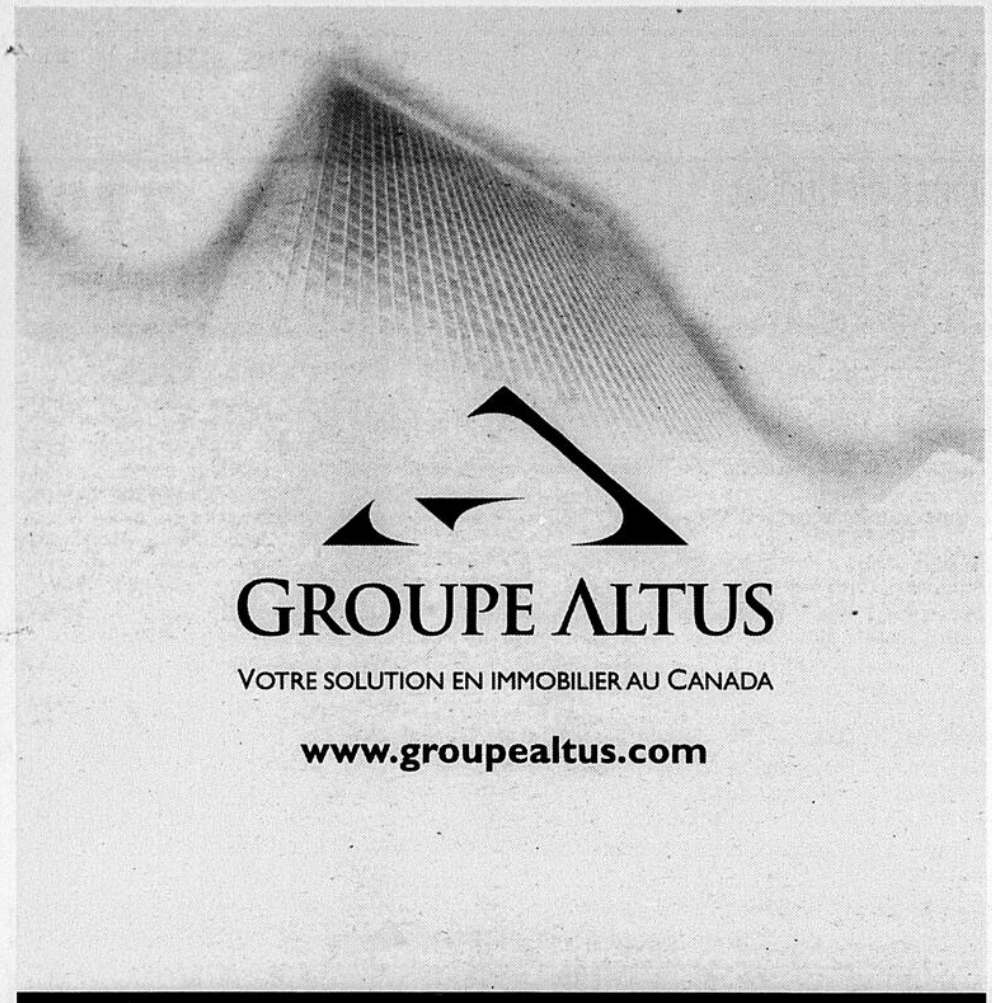
Trois transfuges de Staubach passent chez Colliers

Martin Pupil devient vice-président directeur général du bureau du courtier **Colliers,** au centre-ville de Montréal.

Conseiller *senior* chez **Staubach**, M. Pupil est passé chez Colliers, le 10 novembre, avec deux autres de ses collègues, **Pierre Houle** et **Danièle Chouinard**. M. Houle occupe maintenant le poste de vice-président chez Colliers.

Martin Pupil, 33 ans, détient une licence en droit de l'**Université d'Ottawa** et un MBA de **HEC Montréal**. Avant son séjour de quatre ans chez Staubach, il a été avocat au cabinet **De Grandpré Chait**.

Le bureau de Colliers au centre-ville compte désormais 17 personnes. Le courtier a aussi un bureau à Saint-Laurent, sous la direction de **Michael Friedleb.** ■ **A.D.**



GROUPE ALTUS

VOTRE SOLUTION EN IMMOBILIER AU CANADA

www.groupealtus.com

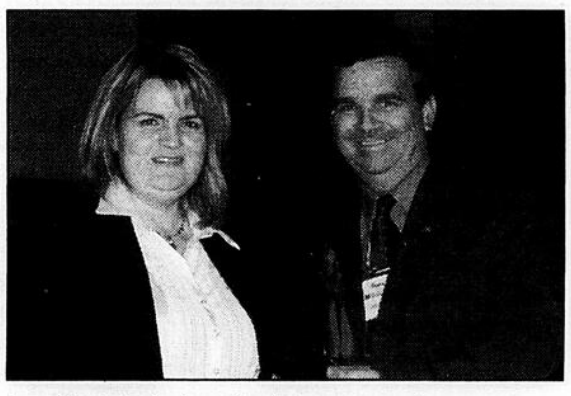
ÉVALUATION
- FINANCEMENT
- ACQUISITION/DISPOSITION
- EXPROPRIATION
- TÉMOIN EXPERT
- ÉVALUATION DE PORTEFEUILLES
- RÉVISION D'ÉVALUATION

FISCALITÉ MUNICIPALE
- GESTION DE TAXES DE PORTEFEUILLES IMMOBILIERS
- ÉTUDE DE CONFORMITÉ
- DEMANDE DE RÉVISION
- APPEL DE DÉCISION
- PRÉPARATION ET PRÉSENCE À L'AUDITION

CONSEILS
- VÉRIFICATION DILIGENTE
- ÉTUDE SUR L'USAGE LE MEILLEUR ET LE PLUS PROFITABLE
- ÉTUDE DE FAISABILITÉ
- ARBITRAGE/LOCATION
- ANALYSE ÉCONOMIQUE ET DE MARCHÉ
- ARBITRAGE EN MATIÈRE D'ÉVALUATION
- ÉTUDE DE REDÉVELOPPEMENT
- ANALYSE/DIAGNOSTIC OPÉRATIONEL
- SUIVI/ANALYSE DES BUDGETS DE CONSTRUCTION

Vancouver ⌟ Edmonton ⌟ Calgary ⌟ Toronto ⌟ Ottawa ⌟ Montréal ⌟ Québec ⌟ Frédéricton ⌟ Moncton ⌟ Halifax ⌟ Charlottetown ⌟ St-John

LEAders de l'immobilier



Anne-Marie Pepin, boursière du programme du Certificat en immobilier de l'UQAM et Michel Raymond, É.A., président de l'OEAQ

DANIEL SYLVESTRE, É.A., leader de l'immobilier
ANNE-MARIE PEPIN et JOSÉE FECTEAU futures leaders de l'immobilier

Josée Fecteau, boursière du programme en Gestion urbaine et immobilière de l'Université Laval et Michel Raymond, É.A. président de l'OEAQ

Daniel Sylvestre, É.A., récipiendaire du Prix Engagement 2004 et Michel Raymond, É.A., président de l'OEAQ

Anne-Marie et Josée sont les deux récipiendaires d'un programme de bourses créé par l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec pour encourager la relève et saluer la qualité de la formation académique de ses futurs professionnels.

À la fin de leurs études, elles se verront offrir des postes enviables dans des entreprises d'envergure tant privées que publiques.

Joignez-vous à elles : la profession a un urgent besoin de relève!

De plus, l'Ordre désire souligner l'apport important de Daniel Sylvestre, É.A. à la profession. Il s'est illustré parmi les grands de l'immobilier grâce à son sens de l'éthique, sa rigueur et son dévouement envers l'Ordre et la profession. Il s'est donc vu décerner le Prix Engagement 2004.

ORDRE DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC

CARREFOUR

(514) 392-7782
Jour de tombée : lundi avant 17h
Sans frais : 1-800-361-7210 Fax : (514) 392-2056

FRANCHISES page 55

OCCASIONS D'AFFAIRES pages 55 et 56
Antiquités / œuvres d'art
Appels d'offres
Associés demandés
Bateaux et voiliers
Billets hockey / spectacles
Commerces
Développements résidentiels
Distributeurs demandés
Divers
Divers à vendre
Échanges immobiliers
Entreprises à vendre
Entreprises demandées
Équipement de bureau
Événements
Formation
Hors frontières
Informatique
Investisseurs demandés
Manufacturiers
Offres d'emploi
Offres de services
On demande
Partenaires
Placements
Services aux entreprises
Services financiers
Services spécialisés
Voyages

IMMOBILIER COMMERCIAL pages 56 et 57
Abris fiscaux
Bureaux à louer
Condos commerciaux
Construction
Déménagement
Divers à vendre / à louer
Entreposage
Entrepôts à louer
Entretien / réparations
Espaces à bureaux demandés
Espaces commerciaux à louer
Espaces industriels à louer
Financement
Gestion immobilière
Hors frontières
Immeubles à revenus
Immeubles commerciaux à louer
Immeubles commerciaux à vendre
Immeubles industriels à louer
Immeubles industriels à vendre
Investissements
On demande à louer
Semi-commercial
Services spécialisés
Terrains
Transactions immobilières diverses

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL pages 57 et 58
Aménagement paysager
Appartements de luxe à louer
Cantons de l'Est
Chalets
Condos à louer
Condos à vendre
Condos vacances
Construction / rénovation
Déménagement / entreposage
Développements résidentiels
Divers à vendre / à louer
Domaines
Fermes et fermettes
Hors frontières
Laurentides
Lofts à vendre
Maisons de campagne
Maisons de ville
Mont-Tremblant
Propriétés à louer
Propriétés à revenus
Région de Québec
Résidences
Résidences de prestige
Studios à louer
Terrains résidentiels

CARREFOUR DE L'AUTO page 58
Automobiles de prestige
Services
Véhicules commerciaux
Véhicules récréatifs
Véhicules utilitaires – sport

Nous acceptons Visa, Master Card et American Express

AVIS : Nos annonceurs sont priés de vérifier leurs annonces lors de la première parution. Advenant qu'une annonce soit reproduite incorrectement, l'annonceur doit nous aviser avant 17h00 le vendredi de la première semaine de parution.

FRANCHISES

LA CRÉMIÈRE MD

La crème des bars laitiers !

FRANCHISES DISPONIBLES

CENTRES COMMERCIAUX :
- **Place Vertu** (Ville St-Laurent)
- **Les Halles d'Anjou** (Anjou)
- **Galeries d'Anjou** (Anjou)
- **Galeries des Laurentides** (St-Antoine) (Combo avec Croissant Plus)
- **Province de l'Ontario**
- **Provinces des Maritimes**

PIGNONS SUR RUE :
- **Laval**
- **Vaudreuil-Dorion**
- **St-Bruno**
- **Montréal**
- **Rive Sud Montréal**
- **Rive Nord Montréal**
- **Québec**

Avis à tous les bars laitiers indépendants désireux de devenir membre du réseau de bars laitiers **#1** au Québec.
Contactez-nous ! Nous avons une formule intéressante pour vous !

RENSEIGNEMENTS : André Casavant **1-866-891-6633, poste 243**

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES DEMANDÉES

RECHERCHE D'ENTREPRISE – SOCIÉTÉ DE COURTAGE D'ASSURANCE

Notre client est une firme de courtage dynamique de taille moyenne située dans l'Ouest canadien. Puisque les affaires augmentent dans la province de Québec, l'entreprise cherche à investir dans une firme de courtage déjà existante au Québec. Le portefeuille de l'acheteur actuel au Québec sera ajouté au portfolio du vendeur. Cette possibilité unique représente une occasion en or pour une jeune et dynamique firme. Notre client considère également investir dans un cabinet établi en tant qu'élément composant un forfait de retraite. L'entreprise préfère posséder 50 % des fonds propres dans la firme, mais considérera toute autre possibilité.

Toutes les soumissions seront considérées; toutefois, un intérêt particulier sera porté sur les firmes ayant une spécialité dans les sociétés d'assurances multirisques commerciales.

Toutes les offres seront traitées selon la plus grande confidentialité.

Veuillez faire parvenir votre soumission à **Murray Pinsky** par courriel à **mpinsky@wsbg.com,** par téléphone au **(514) 906-4644** ou par télécopieur au **(514) 861-9446**.

WSBG
1155, boul. René-Lévesque Ouest
Bureau 2010
Montréal (Québec) H3B 2J8

RECHERCHE PME 5 à 10 M$ DE REVENU
Pour acquisition totale ou partielle.
Confidentialité assurée.
Serge Pelletier
(418) 681-9339 • (514) 246-6167

URGENT ! Cherchons entreprises rentables
GROUPE QUADRO
L'expertise en vente d'entreprises
(514) 894-0557
www.groupequadro.ca

GA B
COURTIER EN ENTREPRISES
BUSINESS BROKER
Gilles A. Boulet, CA
(1 888) (514) 932-3030
Membre de l'IBBA
Acheteurs sérieux en attente
d'acheter votre PME.

Synesis cherche à effectuer l'acquisition d'entreprises dans les domaines suivants :
- Formation informatique
- Consultation informatique
- Formation softskills – capital humain
- Placement de personnels informatiques

Minimum de 150 000 $ de revenus annuels
SYNESIS **Contactez Ugo Dionne**
ud@synesis.ca • (514) 861-9550

OCCASIONS D'AFFAIRES

COMMERCES

DEVENEZ DAY TRADER
www.daytradercanada.com

Apprenez à vivre de la Bourse au jour le jour, à la hausse comme à la baisse, et gagner des revenus de professionnel en $ US.

• Maison ou bureau, temps plein / partiel. • Accès direct aux NASDAQ, NYSE, TSX. • Coût de départ et opération minime. • Contôle du risque à 100 %. • **Formation professionnelle.** • Cours de 63 h + manuel de 400 pages. • **40 hrs de pratique en temps réel.** • Ordinateur et logiciels boursiers fournis. • Entièrement déductible d'impôt.

Cours intensif (7 jours) :
du 11 au 17 décembre 2004 (places limitées)
Info/réservation : (514) 529-2073 1 (866) 529-2073

Cantons de l'Est
Centre de vacances réputé
Établi depuis 44 ans, site de villégiature exceptionnel de 300 acres. Spécialité équestre et autres activités plein air. Classifié 4 étoiles, excellent achalandage, raison de vente : retraite. Correspondre :
audirecteur@yahoo.ca

RÉSIDENCES D'AÎNÉS
- 50 unités, prix 1 300 000 $
- 100 unités, Rive-Sud
- 35 unités, rev. 420 000 $
- 70 unités, rev. 1 350 000 $
- 75 unités, Prix 2 800 000 $
- Rive-Sud, 40 unités 725 000 $
- Rive-Nord 60 unités 3,2 M $
- Rive-Nord 30 unités 925 000$

Plusieurs autres dossiers
(514) 644-4444
Re/Max Métro, CRTR
www.richardperreault.ca

Mont-Tremblant
Bar établi depuis 10 ans, très bon chiffre d'affaires, opportunité d'affaires incroyable. Emplacement N°1, potentiel inexploité, 1 800 000 $ fixe, cause santé, 3.5 % de commissions
Patrick Bohemier (819) 681-7478
(819) 429-1621

En Montérégie
Rés. pers. âgées, 10 ch., constr. 1999, loué 100 %, terrain 290 pi x 385 pi. Poss. faire centre santé.
J. Fréchette
(819) 752-7200
Groupe Sutton, CRTR

Marché aux puces
À vendre, terrain de 165 000 pi², bâtiment de 37 000 pi², en opération depuis 20 ans, 250 emplacements, 350 stat., situé à 3 min. du pont de Québec.
1 877 725-5556

***Vous recherchez une entreprise ou un commerce. Vous voulez vendre votre entreprise. Toute catégorie et tout genre.* Appelez-moi.**
Re/Max 2001 Inc
courtier immobilier agréé
SERGE BOUCHARD
(514) 707-9581
schard@videotron.ca

Camping à vendre
Cantons de l'Est, 280 sites, très bien situé, comptant requis 500 000 $.
(819) 348-5672

Supermarché en Estrie
Bannière majeure, bon chiffre d'affaires, très bon prix et excellente condition.
Roger Raymond
Immeuble R. Fournier, CRTR
(819) 572-0999

Franchise domaine animalerie à vendre
Rive-Sud de Mtl, meilleure vente du réseau depuis 2002, bail avantageux, très rentable, cause : maladie.
Stéphane (514) 916-7819

Lavaltrie
Commerce et bâtiment 550 000 $. Chif. d'aff. du dépanneur 1,4 M $, revenu locatif du bâtiment 32 460 $. Bien situé aut. 40 et 131. Secteur achalandé, potentiel de croissance
Nicole Bernard
1 (800) 265-3008
Re/Max Lanaudière

2 garages de vente d'autos à Blainville
Établis depuis 18 ans, salle de montre, atelier de mécanique avec équipement, chambre à peinture, excellent chiffre d'affaires, 859 000 $.
(514) 947-5759

- **St-Jérôme**, centre-ville, restaurant 50 pl., cuisine familiale, bâtiment + équip., le tout en bon état, 249 000 $.
- **St-Jérôme**, dépanneur avec maison 5 1/2 pièces, occasion incroyable, 179 000 $ + inventaire.

Daniel Duquette
Gr. Sutton Laurentides, CRTR
(450) 438-6868

Résidence à usages multiples aujourd'hui en opération comme résidence de personnes âgées, appartement privé pour le propriétaire. Près de l'hôpital, vue partielle sur le fleuve .
MARIO AUDET A.I.A.
(418) 834-5300
Royal Lepage Inter-Quebec

Auberge 78 chambres, construction récente, bordant lac, à 2 h de Québec, salle de réception 425 personnes, salle à manger, centre santé.
Marc-François Savard et Guy Proulx
(418) 622-7537
Royal LePage Inter-Québec courtier immobilier affilié

Québec, 2 salons funéraires, bien situés, bonne rentabilité. Colombarium.
MARC-FRANÇOIS SAVARD ET GUY PROULX
(418) 622-7537
Royal LePage Inter-Québec courtier immobilier affilié

Commerce à vendre
Aménagement intérieur
Haut de gamme, située dans le Centre Laval, bonne clientèle, cause retraite. Idéal pour jeune designer ambitieux. Prix demandé plus qu'abordable.
(450) 654-7575

Commerce Informatique
Dans centre commercial depuis 1998, près de Mirabel, 50 000 $
Mireille
(450) 562-2326

Commerce de meubles très rentable
À vendre 150 000 $, prix de l'inventaire. Possibilité d'achat du bâtiment.
Regen (514) 605-1427 ou (450) 886-1821

DISTRIBUTEURS DEMANDÉS

Distributeurs
Nouveaux produits de détection de faux billets, marché en croissance **$$$**. Démarrez votre entreprise, investissement requis 1 000 $ seulement.
ERGA-DISTRIBUTION
(514) 313-9616

Vous voulez prendre votre retraite bientôt ?
Achat immédiat, fabrication, distribution ou importation, chiffre d'affaires de 750 000 $ à 2,5 M$
(514) 258-1244

SERVICES FINANCIERS

FINANCEMENT
commercial, industriel, R/D, 100 000 $ et plus. Subventions, réorganisation. Implantation
Qualité Totale, ISO
Tél. : (450) 419-9712
www.groupeleroyer.com

PARTENAIRES

CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILES
Bien établi depuis 20 ans, recherche partenaire d'affaires avec expérience, pour prendre part à la gestion et à la continuité du développement de cette entreprise. Ce partenaire aura des notions administratives de vente et devra jouer un rôle important dans la gestion des opérations générales en partenariat avec l'administrateur déjà en place. Ce concessionnaire est situé dans la région de Lac Mégantic. Cause : retraite d'un actionnaire.
Pour toutes personnes intéressées, communiquez
(819) 583-0298 • (819) 583-4545

OCCASION D'AFFAIRES
Recherchons partenaires. Promoteurs immobiliers. Licence exclusive. Design protégé - Droit d'auteur. Nouveau concept constr.
Chalets modèles
1800, chemin Georges, Lavaltrie
AUTOROUTE #40 est
Sortie #122, direction Joliette.
Tél : (450) 753-1933

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
COMMERCES
« Une annonce 30 x 2, 2 fois en 2 mois, a généré d'excellents contacts. 3 acheteurs sérieux en négociation. Très satisfait des résultats. »
Georges Gilbert, LE NATURALISTE, QUÉBEC (QC)

OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISES À VENDRE

PME - Fabricant de plancher de bois franc

Entreprise ayant un bon potentiel de production. Bien située sur un grand terrain avec bâtiment industriel et service de séchage de bois. Capacité de production annuelle de 5 000 000 pi² de plancher de bois franc. Prix à discuter.

Michel Doiron, Agent immobilier affilié
(514) 609-1421
Groupe immobilier Luc Lévesque
groupelevesque@citenet.net

GROUPE CONSEIL CERCA

Courtier en entreprises

Vous désirez acquérir une entreprise manufacturière, de services, etc., ou dans la restauration et l'hôtellerie. Notre banque d'entreprises répondra certainement à vos projets.

Tél. : (514) 876-1355 Téléc. : (514) 871-0874
Courriel : oligny@generation.net

Plus de 200 entreprises à vendre

Century 21

CENTURY 21 IMMO / NORD, CTR
DENIS DUVAL
Tél. : (514) 571-0757
denisduval@videotron.ca

pmemultiservices.com

COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

VENTE / FUSION / ACQUISITION
SPÉCIALISTES EN VENTE COMMERCES ET ENTREPRISES
VISITEZ NOTRE SITE INTERNET :
www.pmemultiservices.com
- **Sans frais : 1 866 449-1300**
- **Courriel : informations@pmemultiservices.com**
- **Bureau : (450) 923-5959**

Pierre Pepin (agent autorisé)

ASSOCIÉS DEMANDÉS

La Corporation des Restaurants Le Four

RESTO Le Four ...une cuisine Italienne Four midable

Établie depuis 16 ans, est en pleine expansion et est à la recherche d'un partenaire d'affaires pour sa succursale du boulevard Clémenceau à Beauport. Le candidat devra superviser l'opération et aura à investir un capital de 80 000,00 $. Une connaissance dans la restauration et/ou dans le domaine des musiciens "live" serait un atout. Le candidat communiquera avec :

Monsieur Daniel Massé (514) 252-6789

SERVICES AUX ENTREPRISES

SITE ENCHANTEUR POUR VOS PARTY DE BUREAU / RÉUNION D'AFFAIRE

Domaine privé, bord de lac. Salle de conférence et de réception UNIQUE au Québec. Forfait avec salle de réunion ou réception, hébergement et repas. Prix plus qu'abordable

contactez Terry Beaulieu
Sans frais 1-(888) 637-2643 ou (514) 944-3587

INVESTISSEURS DEMANDÉS

Investisseurs pour un projet de **première mondiale** en médecine avec copyright. **Profits potentiel** sur capital de **10 fois par année** à la mise en marché. Minimun de 1 M$ US avec 10 % d'intérêt garanti

linerichard@sympatico.ca

Attention aux investisseurs

À Laval projet neuf de condos locatifs, face au golf, loyer garantie, 20 % de rendement estimé.

M. Rioux
(514) 953-7446

OFFRES DE SERVICES

CUBA

ACCROÎTRE VOS EXPORTATIONS
CENTRE QUÉBÉCOIS À L'IMPORT-EXPORT
BUREAU À CUBA. OFFRE SERVICES DÉMARCHAGE, REPRÉSENTATION ET ÉTUDE DE MARCHÉ.

MANTA INTERNATIONAL
(514) 223-2402 andremor@videotron.ca

Avions éxécutifs

Déplacez-vous en avion privé éxécutif.

Francis Roberge
(514) 816-2121

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

« Chalet au lac Connely. Une parution avec photo nous a permis de générer une cinquantaine d'appels, 30 visites et 8 acheteurs potentiels. Au delà de nos attentes, excellente visibilité, clients très sérieux. »

Érick Pilon, ST-JÉRÔME

ACTIF COURTIER D'ENTREPRISES

CONSULTATION · COURTAGE · FINANCEMENT

Pour des résultats... soyez pro-ACTIF !

5 000 entreprises vendues depuis 1957
7 250 acheteurs potentiels
250 commerces et entreprises de 50 000 $ à 10 millions $

Contactez-nous : (514) 735-2488
Sans frais : 1-877-428-1978
info@actifcourtierdentreprises.biz

IMMOBILIER COMMERCIAL

BUREAUX À LOUER

MÉTIVIER GRASSI.com

514.879.1597 Courtier immobilier agréé

LAVAL - Bureaux à louer

- 150 à 13 000 pi²
- **Prix très compétitifs**
- Bail court et long terme

Claude Gatien • (514) 779-8162
BELDEX IMMOBILIER
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

Le Plateau

De Lorimier / Gilford, emplacement comm. type bureau avec r-de-ch de 2100 pi² & s-s de 450 pi², chauffage au mazout, éclairé, syst. d'alarme, desservie par bus/métro, à ± 10 min. du quartier des affaires. Libre imm. 2 500 $ / mois.

(514) 235-3480

Bureaux à louer - GATINEAU

5059 pi², 1207 pi² et 457 pi²

Chauffés, éclairés, climatisés
(819) 568-5151 • www.etasse.com

1770 R.Lévesque O.

Centre-ville, idéal professionnels, bureaux exécutifs, 2300 à 5000 pi². Rdc avec entrée privée, stationnement int., prix compétitif

Sequoia Immobilia inc.
(514) 954-1212

Bois Francs, place des Nations.

Magnifique espace de bureau 1 800 pi². Moderne et confortablement aménagé. Idéal pour prof., notaire, avocat, médecin, ing. ou autres. Peut être loué avec ou sans meubles. Situé à 5 minutes des aut. 13, aut. 40, aut. 15, des voies rapides de communication du centre-ville, adjacent au parc industriel et technoparc de Saint-Laurent. Site prestigieux. Une visite s'impose. Pour information, appelez

Monsieur Charles
Bur.: (514) 744-0575 Cell.: (514) 570-1836

À partager espace de bureau

Bureau de graphiste situé au centre-ville de Montréal

Normand
(514) 288-7414
ndubuc@studiodelamontagne.com

Arrondissement St-Laurent

Immédiatement de 500 pi² à 2 000 pi². Grand stationnement.

Sonia Assioun
(514) 212-2675

Montréal-Est

Bureau 2 300 pi², 11000-A, rue Sherbooke, 2e étage.

(514)640-4155

CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

Bureaux prestigieux à partager avec professionnels. Meublés, luxueux, spacieux, salle de conférences, services, penthouse, vue imprenable sur Montréal.

(514) 288-5828

IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMEUBLES INDUSTRIELS À VENDRE

INSCRIVEZ **GRATUITEMENT** VOTRE IMMEUBLE DANS :
carrefour-immobilier.com • (450) 430-6666

BÂTIMENT INDUSTRIEL À VENDRE OU À LOUER
De 23 754 pi ca.
Pour information :
Marvin Knopp, agent imm. agréé
Les Immeubles Michael White
(514) 488-5111 poste 217

CLD de l'Ouest de l'Île / West Island (514) 694-0260

À vendre ou à louer

3 Bâtiments industriels
St-Pamphile, L'Islet
Entre 10 000 et 43 000 pi²
Pour plus de détails, visitez notre site au
www.industrietroie.ca
ou téléphonez au (418) 356-3387

À vendre ou à louer, Repentigny

Bâtiment de 26 000 pi², indivisible, 22 pi de hauteur clair, pas de colonne.

(450) 585-8400

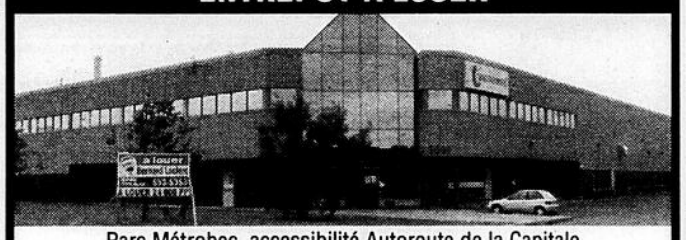
St-Jean-sur-Richelieu

Dans le parc industriel, 21 600 pi², 8 quais de chargement, 3 000 pi. de bureaux. À vendre ou à louer.

(450) 263-7636

ENTREPÔTS À LOUER

RÉGION DE QUÉBEC ENTREPÔT À LOUER



Parc Métrobec, accessibilité Autoroute de la Capitale

Superbe local industriel de 24 000 p.c.,
26 pi de hauteur, portes débarcadères, giclés, section bureaux aménagés. Coût 4.75 $ p.c. net. Pour location à long terme, libre immédiatement.

BERNARD LECLERC, CA (418) 653-5353
Remax Fortin Delage BL, courtier immobilier

PERRY WONG (418) 658-5856
Trans-Action de Choix enr, courtier immobilier

Entrepôt à louer

Boucherville
- Visibilité sur l'auto. 20
- 42 000 pi²
- 20 pi libre
- 9 quais de chargement

Secteur Anjou-St-Léonard
- Locaux industriels à louer
- 3 000 à 16 000 pi²

(514) 494-7336

Annoncez vos occasions d'achat ou de location d'espaces commerciaux et de bureaux dans la section

Immeuble commercial du Carrefour Les Affaires

et adressez vous directement aux décideurs !

(514) 392-7782

Anjou, à vendre

Bâtiment de 12 576 pi², terrain de 27 276 pi².

Serge Nault
Intercap Immobilier Inc.
(514) 703-7731

TERRAINS

Stoneham

Région de Québec, terre à vendre, 1 300 000 pi² prêt à construire. Voisin des pentes de ski. Zonage condos, chalets et résidentiel. Services d'aqueduc et égout passe à la longueur de la terre. Cause de la vente : RETRAITE.

(418) 670-2920

Drummondville

Terrain commercial situé derrière resto St-Hubert, superficie 90 500 pi², idéal pour construire hôtel, restaurant, place d'affaires. Visible de l'autoroute 20.

Info (819) 314-3112

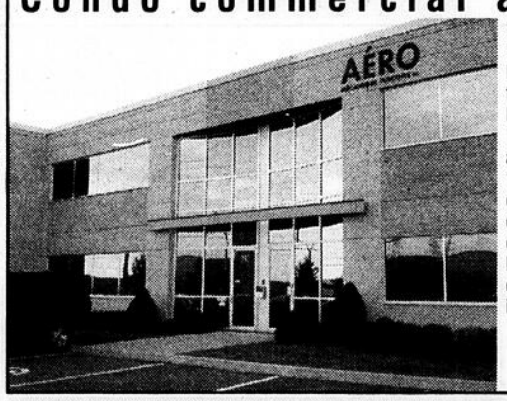
Chertsey (Secteur beau-lac)

70 arpents,
14 longeur X 5 largeur

(450) 441-6660
(450) 653-2711

CONDOS COMMERCIAUX

Condo commercial à louer



Parc industriel à Laval, voisin d'Aéro Mécanique Turcotte, très bien situé (coin Dagenais/boul. Industriel), près des autoroutes 440, 13 et 15. Environ 1 600 pi² de bureau et 4 800 pi² d'entrepôt. 2 quais de déchargement à l'arrière. Système d'alarme inclus. Libre immédiatement.

Contactez :
Éric Longpré
(450) 625-2627

ESPACES COMMERCIAUX À LOUER

Québec

Boul. Pierre-Bertrand, à l'étage jusqu'à 7 000 pi², secteur achalandé.

(418) 569-0923
www.axoie.com

FINANCEMENT

PRÊTS QUÉBECO

FINANCEMENT IMMOBILIER

- Prêts de type Mezzanine et Constructions.
- 2ièmes hypothèques / retenues S.C.H.L.
- 1ères jusqu'à 90 % de la valeur marchande.
- Condos, appartements, résidences personnes âgées, commercial, bureaux, etc.

250 000 $ à 15 000 000 $ Montréal et les environs
Prêts Québeco (514) 933-0320
fonds@pretsquebeco.com • www.pretsquebeco.com

ESPACES INDUSTRIELS À LOUER

À Lasalle

7220 rue Cordner
Nouveau édifice, près du carrefour Angrignon, 4500 pi², 3300 à 19 500 pi², bureaux A/C, porte / quai et drive-in

(514) 367-5072
ou (514) 363-9037

Région de Québec

Parc industriel de Saint-Augustin, bâtisse neuve de 17 510 pi² aménagée avec mezzanine, show room et entrepôt, 5,5 $ / pi². Disponible immédiatement

(418) 570-3865
(418) 651-7774

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

OCCASIONS D'AFFAIRES

« Le meilleur moyen de rejoindre un grand nombre d'investisseurs québécois. »

M. Normand Choinière, ROYAL LEPAGE

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES

ENTREPRISES DEMANDÉES

« Permis d'être mis en contact avec propriétaires d'entreprises désirant vendre. »

M. Daniel Chartrand

IMMOBILIER COMMERCIAL

IMMEUBLES COMMERCIAUX À VENDRE

REPENTIGNY
174, rue Notre-Dame
- Bâtiment de 7 960 pi²
- Terrain de 13 250 pi²
- Éval. muni. 330 000 $

Prix : 449 000 $,
RÉDUIT à 389 000 $.
Cause de la vente : départ hors Québec.
(514) 942-2175

Lanauraie
Autoroute 40 directement sortie 130, 8200 pi², const. 1997, bâtiment en parfait état, salle de montre, 3 bureaux, cafétéria, 3 portes 14X14, 3 portes 10X12, cloturé, système alarme, libre immédiatement.
Nicole Bernard
1 (800) 265-3008
Re/Max Lanaudière

Banlieue Ouest de Montréal
Immeuble à bureaux sur la transcanadienne
70 000 pi² approx, 3 étages, excellente visibilité, 5 min. de l'aéroport de Dorval, accessible aux autoroutes. Près des restaurants, hôtels et magasins. 3 500 000 $
Davidson Realty Consultants Inc. CRTR
Tel. (514) 393-8872 Fax : (514) 393-4128
davidsonrealty@sprint.ca

VILLE MONT-ROYAL
Bâtiment commercial entièrement rénové en 1996-97, 8 lofts, superficie de 24 900 pi², 18 stat. ext., plafond de 10 pi, gicleurs. Poss. commercial et résidentiel. Revenu de 185 975 $. Secteur recherché. Prix : 1 850 000 $.

Monique Beaufort (514) 272-1010
Groupe Sutton Immobilia, CRTR

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
ENTREPRISES À VENDRE
« M'a permis de rejoindre des investisseurs européens. »
M. Normand Choinière
ROYAL LEPAGE

TERRAINS ET BÂTIMENTS COMMERCIAUX
À vendre, Ste-Agathe-des-Monts, le plus bel endroit stratégique, angle autoroute 15 et route 117, porte d'entrée de Ste-Agathe, idéal pour chaîne de restaurants ou d'hôtels, 62 000 pi².
M. Martin • (819) 324-1409

Mont-Tremblant
Bâtiment avec restaurant, cachet style normand, sur artère principale, inclus logis 5 1/2, grand terrain, grand stat., secteur St-Jovite.
(819) 429-6311

Montréal-St-Michel
Local comm. refait à neuf 5600 pi² avec 765 pi² de mezz., plafond de 16 pi. dans l'entrepôt, 8 stat. et grande porte de garage à l'avant. près A40. 3500 $ / mois
Michel (514) 593-3568
(514) 953-3539

IMMEUBLES INDUSTRIELS À LOUER

DRUMMONDVILLE
BÂTIMENT INDUSTRIEL À LOUER
Entre 5 000 et 63 000 pi ca.
Espace disponible immédiatement
Prix très compétitif sur le marché : entre 2,25 $ et 4,00 $ du pi ca.
Pour information, contactez
M. Jacques Tremblay
1-800-363-2158

À Mtl-Est, USINE avec ponts roulants
- Jusqu'à 26 000 pi², 20 pi et 29 pi de haut, (2) 10 t., (2) 6 t., (1) 4 t., 800 A, gaz naturel, bureaux neufs.
- Adjacent, bâtiment sans pont roulant, jusqu'à 30 000 pi² add. + bureaux.

Possibilité de vente.
(514) 645-5363

Parc industriel Terrebonne
Rue Joseph-Monier, local 4 000 pi², libre. 3 nouveaux locaux 4 000 pi², boul. des Entreprises, dispon. fin nov. 04.
(514) 943-7095

IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

LOFTS À VENDRE

Dans superbe immeuble construit en 1856
Au 15 Notre Dame Ouest, Vieux Montréal. De 800 a 2000 pi²., mûrs de briques, foyer au gaz, entrée laveuse/sécheuse, cachet exceptionnel, idéal pour résidence ou bureau. **Visite libre dimanche entre 14:00 et 16:00.** Fin de chantier prévue 15 décembre 2004
Info: (514) 524-8105

CONDOS À VENDRE

ST. SAUVEUR
Résidence unique plain-pied avec toit-jardin asise au dessus d'un ruisseau vue sur le village & vallée. 4 c. à c., 4 balcons, foyer du bois à la grandeur offert à 399 000 $
1-866-333-6787 code 9116
Roméo LaBranche
Re Max Performance
(514) 766-1002

Penthouse 2 240 pi²
Situé au coeur de Laval, une vue splendide sur Montréal, 2 immenses terrasses, const. 2004. 2 900 $ en location ou 599 000 $ à la vente nég. Occupation décembre
(514) 238 0317

Obtenez une liste informatisée gratuite des 10 MEILLEURS achats dans VOTRE échelle de prix. Message enregistré
1 800 754-0569 #5140
Re Max Signature

St-Sauveur
Luxueux penthouse, 2300 pi², vue panoramique sur pentes de ski et lac, 3 c. à c., plancher en terracota, vendu par le propriétaire
(450)227-5102

Île-des-Soeurs
Club Marin I, vue fleuve et centre-ville, 2 ch. à c., 2 s. de b., terrasse, 1 280 pi brute, a/c, 298 000 $
P. P. Beaudoin
Groupe Sutton CRTR
(514) 983-5494
www.ppbeaudoin.com

Vieux-Montréal
loft de 900 pi², jamais habité, balcon vue sur parc, piscine sur le toit, A/C, 268 000 $ négociable
(450) 625-9678

Vous voulez vendre votre résidence de luxe à des individus qui possèdent les ressources financières nécessaires pour l'acheter? Annoncez sous la rubrique immobilière du Carrefour LES AFFAIRES.

CHALETS

Chalet champêtre à la saison
Sur le bord du lac Noir à St-Jean-de-Matha à 1 h de Mtl. Près de piste VTT, motoneige, ski,
(450) 654-9022
(450) 657-0251

À louer à Tremblant
Maison de campagne luxueuse, 3 chambres à coucher, 2 salles de bain, foyer, bord d'un lac, à la saison.
(819) 688-6006

TERRAINS RÉSIDENTIELS

SHEFFORD (5 min. de BROMONT)
Érigez votre domaine sur 251 acres, prairies et érablières, vues imprenable sur les monts Sutton et Bromont, 495 000 $
(819) 821 0617

Terrain prestigieux
Haut de montagne, Ste-Agathe, 47 000 pi², 2 $/pi², vue lac des Sables, accès au lac. Élect. souterraine.
M. Martin
(819) 326-6429

Les Cours Cosmopolis
Luxueux condominiums au coeur du centre-ville de Laval. Ascenseur, piscine et garage int.
info: (450) 681-1184
(514) 388-4560
www.groupecholette.com

MONT-TREMBLANT

À louer
Semi-détaché neuf dans le village, 3 chambres, 2,5 salles de bain, tout équipé. Libre du 1er décembre au 1er avril. 11 000 $ pour la saison.
(819) 665-7436

WYNDHAM CAP TREMBLANT
HÔTEL DE MONTAGNE
Phase III *Maintenant en vente!*
À Cap Tremblant
1 888 425-3777
www.captremblant.com

CONDOS À LOUER

Brossard
4 1/2, luxueux condo neuf, foyer, salle à diner, plancher chauffant salle de bain, face au terminus Chevrier, 1 050 $ / mois
(514) 917-4277

RÉSIDENCES

PIERREFONDS
Nichée dans magnifique jardin, maison Décormag, 3 ch. à c., grand garage-atelier 16 x 29 www.sia.ca # MLS 712209.
S. Lacasse-Gareau • (514) 990- 0833
Groupe Sutton Sélect, CRTR

HORS FRONTIÈRES

Floride
Pied-à-terre idéal
Vivez à bord d'un Motoryacht (48 pi h.t.) complètement meublé/équipé, 2 ch. privées (bain, douches, laveuse-sécheuse, etc.) Dispon. à 150 000 $ CA. À Tampa Bay.
(727) 501-2844
www.frankboz.com

Attention professionnels
Situé au coeur de St°-Dorothée, spacieux split, 4 ch. à l'étage, salle fam. avec foyer, garage double, piscine creusée, s.-s. avec sortie ext., terrain 11 418 pi².
Huguette Whalen
(450) 682-0101
Re/Max 2000 inc.

Rawdon, lac Pontbriand
3 c. à c., 3,25 acres, 416 pi. de rivage, lac navigable, possibilité de subdivision, garage, quai, foyer, 45 min. Montréal 265 000 $
www.ilanaudiere.com/maison
(450) 803-7633
(450) 834-1752

JARDINS WINDSOR
DÉVELOPPEUR TRUE NORTH PROPERTIES LTD.
CONSTRUCTEUR MAGIL
Pourquoi louer quand vous pouvez devenir propriétaire pour 601,91$ /mois* ?
Le seul et unique jardin privé au coeur de Montréal

PRIX PRÉ-CONSTRUCTION
3 1/2 à partir de 145 000 $
3 1/2 + DEN à partir de 164 500 $
4 1/2 à partir de 197 000 $
4 1/2 + DEN à partir de 219 000 $

INCLUANT :
- Taxes de vente
- Unité de climatisation
- Électroménagers
- Cuisine et salle de bain de style contemporain

SERVICES OFFERTS :
- Piscine intérieure
- Spa et sauna
- Immense jardin privé avec plan d'eau
- Salles d'exercices
- Stationnements intérieurs disponibles
- Service de conciergerie 24/24 – 7 jours

Taux hypothécaire garanti 24 mois

* Base sur le modèle Kingston au prix de 145 000 $, mise de fonds de 25 %. Taux hypothécaire 4,5 % pour 5 ans, période d'amortissement de 25 ans. Exclu les frais de condo, les taxes municipales et scolaires

Nos MAISONS DE VILLE sont maintenant en ventes.
Dépêchez-vous ... seulement 6 unités disponibles.
Bonaventure
Bureau des ventes : Angle St-Jacques et de la Montagne
Lundi au vendredi : 12 h à 19 h 30 - Samedi et dimanche : 12 h à 17 h
T (514) 932-9111 F (514) 932-7518 www.truenorthproperties.com

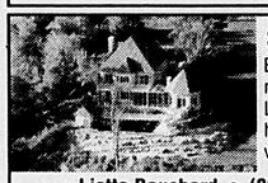
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL

RÉSIDENCES DE PRESTIGE

1.2.3... CLIC!... VENDU!... C'EST GARANTI
Oui, vous pouvez vendre vous-même et économiser la commission. **Avec www.clicmaison2000.com** ,achetez, vendez rapidement grâce à nos 45 000 visiteurs par mois. (Maison, terrain, commerces etc.) Notre concept : 17 photos, texte complet, pancarte, annonces dans 130 journaux. À partir de 399,99 $...
(514) 990-2542 ou sans frais : 1 866 990-2542

Propriété de prestige
Adossée au club de golf Le Parcours du Cerf à Longueuil. Surface habitable de 8 200 pi². Résidence unique à tout point de vue. Découvrez par vous-même.
www.1952alfredpellan.com
Richard Néron (450) 449-4499
Royal Lepage Distinction RCN

Les Constructions RAYMOND ET FILS
Un service personnalisé
(450) 419-9904
(514) 992-0769
www.unemaison.com



Superbe domaine
Bord rivière St-François, région Drummondville. Luxueuse, cette rés. haut de gamme saura vous séduire. Faut voir !
Liette Bouchard • (819) 475-9149
Les Immeubles Bouchard & Therrien, CRTR

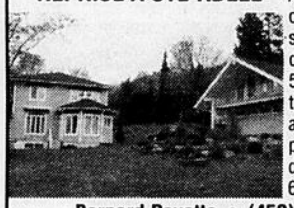
LIBRE IMMÉDIATEMENT À FONTAINEBLEAU

Résidence de 4 ch. et 2 s. de b., salle familiale avec foyer au gaz, salon, salle à manger, lattes partout et pas de voisin en arrière : BOISÉ : 499 000 $.
Jocelyne St-Pierre & Robert Allaire au (450) 434-4400
Groupe Sutton Select, courtier immobilier agréé
www.residence-prestigieuse.com

Mls 712 947 : Résidence tout en pierre, style manoir 12 900 pi² de terrain à Richelieu 399 000 $

Mls 722 602 : Authentique centenaire en pierre, 93 000 pi², poss. subdivisé, 2 bâtiments, très privé 399 000 $
Alain Paré (514) 990-4311 apare@royallepage.ca
Agent Immobilier Affilié, Royal Lepage Du fort

REPRISE À STE-ADÈLE



Architecture originale avec vue sur la vallée et centre de ski St-Sauveur, 5 ch. à c., 4 s. de b., tennis double, pisc., avec immense patio privé, loft au dessus du garage. 699 000 $.
Bernard Payette • (450) 229-9911
Groupe Sutton Laurentides, CRTR

Port-au-Persil
Charlevoix, maisons de prestige classées 4 étoiles **à louer**, à partir de 600 $ (hors-saison) et 1 200 $ (haute saison) par sem.
(514) 926-0764
www.port-au-persil.com

EN BORDURE DU RICHELIEU
Spacieux cottage, avec quai de 60 pi. 550 000 $.
Gilles Gauthier
Groupe Sutton Action, CRTR
(450) 445-3132

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR DU JOURNAL LES AFFAIRES
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
« Service excellent. Qualité du client supérieure »
Mme Marie-Andrée Dupras
SUTTON COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ

APPARTEMENTS DE LUXE À LOUER

LÉVIS, QC
Condo neuf « Le Monastère » # 510. Vue fleuve / Château Frontenac / ponts, 2 ch. à c., bain thérapeutique, douche-massage, air climatisé, plancher bois franc, stationnement int. Prix 1 950 $/mois. Possibilité bail à long terme.
(418) 833-3231 # 217

Condo de luxe
4 1/2, Quai des Éclusiers; près du Marché Atwater, disponible 1er décembre, 1 800 $/mois.
(514) 856-2025

Vous avez besoin d'un professionnel en immobilier ? Consultez aussi la section en page 34 de ce journal

PROPRIÉTÉS À REVENUS

120 logis Rev. 740 640 $
Site exceptionnel sur la Côte-Nord. Chauffage payé par locataires. Renové en 2004. Prix 6 X les revenus,
(450) 531-2108

Estrie-Sherbrooke
Près Université de Sherbrooke, 25 studios + 1 maison attachée, élec./loc., plancher béton, toujours loué 12 mois, comptant 385 000 $, rentable.
Richard Blain
Gr. Sutton de l'Estrie, CRTR
(819) 823-7474

TÉMOIGNAGE D'UN ANNONCEUR
IMMOBILIER RÉSIDENTIEL
Deuxième appel reçu et la propriété est vendue. Ma stratégie de marketing dans votre journal fut excellente.
Daniel levesque, agent ROYAL LEPAGE

CANTONS DE L'EST

LAC MEMPHREMAGOG

Une rareté ! Directement sur les rives du lac, côté ouest, 100 pi. de façade, terrain ± 40000 pi², Magnifique rés., const. supérieure, 3 c. à c., poss. de 4, 3 s. de b. complètes, 2 foyers au gaz, chauffage par les planchers, bi-énergie, climatisation centrale, pl. et escalier en noyer, syst. alarme, intercom, sauna, spa. Garage triple. SIA 050393 1 835 000 $
Mario Doyon (819) 868-6666
ou (819) 678-0543 Remax D'Abord

Cantons de l'Est
Votre petit château, zone comm., 5 ch. à c., 4 s. de b., 3 salons, grand stat., 355 000 $.

St-Césaire
Vaste canadienne en brique, garage, atelier à part 70 x 30, étang, 195 000 $.
Anne Ouellet
Royal Lepage Avantage, CRTR
(450) 378-8085
(450) 531-0949

Sutton
Condos et maisons de ville
Domaine Saint-Bernard
Directement sur les pistes de ski
Un incontournable pour les inconditionnels du Mont-Sutton !
www.domainesaintbernard.com
(450) 538-2062

Investisseurs, distributeurs et agents manufacturiers recherchés ? Ils lisent la section **Occasions d'affaires du Carrefour LES AFFAIRES** pour trouver les meilleures propositions.
Annoncez-vous! Pour info: (514) 392-7782

DOMAINES

ST-BERNARD DE MICHAUVILLE

Domaine de 90 arpents drainés, lac artificiel, maison 10 pièces, garage double isolé, écurie 17 stables neuf. Arbres matures, chalet de chasse, 1 h de Montréal. Cause décès 400 000 $
(514) 235-4522
jlst@videotron.ca
Pour photos

LAURENTIDES

ST-SAUVEUR

114 pi sur la rivière à Simon. Chaleureuse suisse, 4 ch. à c., secteur privilégié du Mont-Maribou terrain, 32 099 pi², 349 000 $.
www.visitenet.com/dupras
Marie-Andrée Dupras
Groupe Sutton Laurentides
(514) 239-1939

CARREFOUR DE L'AUTO

AUTOMOBILES DE PRESTIGE

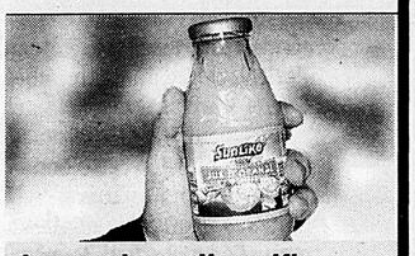
Mercury Grand Marquis 2002
Couleur argent, 30 000 km, tout équipé, avec console de vitesse au plancher, siège en cuir, démarreur à distance, etc. Prix : 23 500 $.
(514) 329-1011
PM et soir seulement

CARREFOUR DE L'AUTO
Faites-vous de la location d'automobiles ?
Annoncez sous la rubrique Carrefour de l'auto et rejoignez un groupe cible très sélectif !

Pour annoncer : (514) 392-7782 **carrefour@transcontinental.ca**

INVESTIR

SOMMAIRE



Lassonde se diversifie avec Alfresh
L'acquisition de la société connue pour ses jus *Sunlike* et *Everfresh* augmentera les revenus de Lassonde de 66 M$
p. 60

TIW revient dans la mire des investisseurs institutionnels
Cele société fondée par Charles Sirois revient de loin
p. 73

Fiducies de revenu : la stabilité est préférable à la croissance
Les six fiducies préférées de deux spécialistes
p. 86

TABLEAUX

Assemblées des actionnaires	**75**
Baromètre des ressources	**64**
Caisses communes	**84**
Déclarations de dividendes	**75**
Devises	**74**
Fonds communs	**86**
Indices boursiers	**75**
Marchés monétaires	**75**
Rendements des obligations	**63**
Résultats financiers	**62, 63**
Taux d'intérêt	**82**
Transactions boursières	**75**

Choisir ses technos avec soin pour 2005

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Sans déborder d'optimisme, trois experts consultés par LES AFFAIRES sont convaincus qu'il sera possible de faire de l'argent avec les titres technologiques en 2005, à condition disent-ils, de sélectionner les titres avec soin.

« Nous entrevoyons 2005 un peu de la même façon que 2004. Les rendements en technologie dépendront de l'habileté des gestionnaires à sélectionner les titres plus que les secteurs », dit **André Desautels,** de **Trilogy Advisors,** à New York, qui, avec **François Campeau,** gère le fonds secteur Science & technologie mondiales **CI.**

Si 2003 a été une année marquée par une remontée généralisée du secteur, 2004 aura été beaucoup plus mitigée.

À l'instar d'**ebay** (NASDAQ, *EBAY,* 109,42 $ US), qui a grimpé de 69 % en 2004, les titres Internet ont connu une bonne année, tout comme les titres des fabricants de produits électroniques grand public. Grâce au succès de son *iPod,* **Apple Computers** (NASDAQ, *APPL,* 55,24 $ US) a ainsi bondi de 158 % en 2004.

Preuve que les investisseurs ont de l'appétit pour les titres technologiques, plusieurs recrues du secteur ont aussi connu une entrée fulgurante en Bourse. **Google** (NASDAQ, *GOOG,* 171,52 $ US) reste dans une classe à part : son titre a doublé par rapport à son prix de vente initial.

Mollesse dans les TI

L'année n'a pas jusqu'ici été aussi spectaculaire pour d'autres pans importants de la technologie. Les fabricants de semi-conducteurs et d'équipement de communication, ainsi que certains éditeurs de logiciels, souffrent de la faiblesse de la demande pour leurs produits.

La croissance prévue des investissements en technologie de l'information (TI) des entreprises pour 2004, de 3,4 %, est peu reluisante pour une année de reprise, note dans un récent rapport **Laura Conigliaro,** de **Goldman Sachs.**

« Nous sommes dans une période de ralentissement temporaire marquée par une correction des stocks. Mais les entreprises n'entrevoient pas une période de récession prolongée », observe **Peter Hofstra,** analyste en titres technologiques chez **Fonds AIC.**

Il n'empêche que les perspectives pour 2005 ne sont guère encourageantes. **Cisco Systems** (NASDAQ, *CSCO,* 19,38 $ US) a récemment émis de modestes perspectives pour les mois à venir.

Selon M^me^ Conigliaro, les budgets consacrés par les entreprises aux investissements en TI croîtront d'environ 2,5 % en 2005. « En l'absence d'innovation changeant la donne, les directeurs des achats ne voient pas l'urgence de dépenser », avance-t-elle.

Le secteur des semi-conducteurs semble vulnérable. La **Semiconductor Industry Association** (SIA) prévoit que les ventes de puces ne connaîtront aucune croissance en 2005. Cela se compare à une croissance prévue de 28,5 % cette année.

Ces prévisions pessimistes n'impressionnent pas pour autant **Keith McLean,** gestionnaire de fonds chez **Groupe Investors.** Celui-ci croit que, dans les prochains mois, les entreprises vont dépenser les liquidités accumulées en 2004.

« Maintenant que les élections [américaines] sont passées et que les risques terroristes se sont estompés, les entreprises commenceront, dans les prochains mois, à investir dans les projets de croissance », prévoit-il.

À l'inverse, il entrevoit un ralentissement des dépenses chez les consommateurs. Il favorise donc les titres des sociétés qui dépendent des investissements d'autres entreprises plutôt que des consommateurs. Estimant qu'il y a encore un surplus de stocks, il sera patient avant d'acheter des titres de semi-conducteurs.

Bonbons pour actionnaires

Admettant qu'elles ne connaîtront plus les taux de croissance d'autrefois, les grandes coqueluches américaines redistribuent de plus en plus une partie de leur richesse. « Cela devrait être positif pour certains titres », croit M. Campeau.

Microsoft (NASDAQ, *MSFT,* 27,12 $ US) vient de verser un dividende spécial de 3 $ US, en plus de hausser son dividende régulier et d'amorcer un important programme de rachat d'actions. **Intel** (NASDAQ, *INTC,* 23,84 $ US) vient pour sa part d'élever son dividende pour la deuxième fois cette année, en plus de bonifier son programme de rachat d'actions.

Même s'ils favorisent une approche de sélection de titres plutôt qu'une approche par secteur, MM. Campeau et Desautels tiennent compte de la faiblesse des dépenses en TI. « Ça nous amène à identifier les priorités de dépenses des entreprises, à cerner les sociétés qui gagnent des parts de marché et à trouver celles dont le potentiel de redressement est sous-estimé par le marché », explique M. Desautels.

Les experts s'attendent par ailleurs à une poursuite de la consolidation dans le secteur des logiciels, en raison du trop grand nombre d'acteurs en présence. « Toute société à forte croissance et dont la valeur boursière se situe entre 2 et 5 G$ US a des chances d'être acquise », soutient M. McLean. **Cognos** (Tor., *CSN,* 46,50 $) et **Open Text** (Tor., *OTC,* 22,10 $) pourraient donc participer à cette vague. ■

TROIS GESTIONNAIRES, TROIS CHOIX

Peter Hofstra, d'AIC, mise notamment sur la vigueur du sans-fil en 2005.

> Nokia (NY, *NOK,* 16,34 $ US). Le titre est attrayant sur le plan de l'évaluation, dit-il. Fabricant efficace de cellulaire, il devrait pouvoir regagner des parts de marché.

Keith McLean, d'Investors Group, juge que les grands équipementiers de TI sont sous-évalués.

> EMC (NY, *EMC,* 12,88 $ US). En plus de trouver le titre attrayant sur le plan de l'évaluation, il croit que la société bénéficiera de ses initiatives de diversification dans les logiciels de stockage de données.

André Desautels, Trilogy Advisors.

> Interactive (NASDAQ, *IACI,* 23,89 $ US). Le titre de l'exploitant de sites Internet s'échange à moins de 15 fois les flux monétaires de 2005, ce qu'il juge très attrayant. La société a plus de 3 milliards de dollars américains d'encaisse et possède un fort potentiel de croissance.

Pour le plaisir des sens

Offrez-vous le forfait « Moment de douceur »
(incluant soin du visage avec mini-massage des pieds, massothérapie de 60 minutes, lunch santé, pause tisane et accès au hammam, pour 165 $ p.p. taxes en sus)

et obtenez un laissez-passer pour 2 personnes dans la chaleur du hammam (valeur de 60 $)*.

Faites vite… et doublez le plaisir!
*Valide du 20 novembre au 20 décembre 2004.

Vivez l'expérience…
www.spaconcept.ca (450) 534-2717 | 800 567-SPAS

Spa Concept Bromont

Lassonde récolte une bonne diversification avec Alfresh

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

En cueillant le producteur de jus ontarien **Alfresh Beverages** pour 21,9 M$, **Industries Lassonde** (Tor., *LAS.A,* 26 $) diversifie ses activités à bon prix, jugent les experts.

L'acquisition de cette société bien connue pour ses jus *Sunlike, Everfresh* et *Fairlee,* fera augmenter les revenus annuels de Lassonde de 66 M$. Mais, avant tout, elle lui permettra de pénétrer des marchés dans lesquels elle était peu représentée, et de gagner du poids en Ontario.

« Cette transaction lui donne une présence importante dans le milieu institutionnel comme dans les hôpitaux et les aires de restauration, et offre un potentiel intéressant en termes de ventes croisées », a indiqué **Martin Goulet,** de la **Financière Banque Nationale.**

Christian Godin, de **Montrusco Bolton,** croit que cette acquisition est une aubaine pour Lassonde sur le plan stratégique, puisqu'elle lui offre la possibilité de se diversifier dans des marchés naturels tout en payant un prix raisonnable pour acquérir des marques de commerce établies.

Le marché institutionnel représente environ 40 % des revenus d'Alfresh. Lassonde tire pour sa part à peine 15 % de ses revenus de ce créneau. « L'intérêt premier d'Alfresh est sa forte pénétration dans le domaine des services alimentaires, où nous cherchions à accroître notre présence », a dit **Jean Gattuso,** président et chef de la direction de Lassonde.

Devant Minute Maid

Lassonde disputait à **Minute Maid,** filiale du géant **Coca-Cola** (NY, *KO,* 41,48 $ US), le titre de deuxième plus important producteur de jus en Ontario. Mais avec l'acquisition d'Alfresh, elle consolide sa deuxième place et, du coup, se rapproche du no 1 au pays, **Tropicana,** filiale de **Pespi** (NY, *PEP,* 51,40 $ US).

Lassonde réalisera dorénavant environ 35 % de ses revenus en Ontario, par rapport à 28,8 % en 2003, estime M. Goulet. En cinq ans, la société de Rougemont y a plus que doublé ses activités.

Une meilleure répartition géographique des ventes permet à Lassonde de diminuer sa dépendance envers le marché québécois et lui procure de nouvelles sources d'approvisionnement, dit M. Goulet.

Alfresh ne contribuera pas à la rentabilité de Lassonde pour l'exercice qui se termine le 31 décembre, mais elle devrait ajouter 0,19 $ à son profit par action en 2005, note M. Goulet, qui prévoit une valeur de 2,44 $.

Pour atteindre cet objectif, Lassonde devra augmenter la rentabilité d'Alfresh à un niveau comparable au sien. Celle-ci dégage en effet une marge bénéficiaire avant intérêts, impôt et amortissement de l'ordre de 8 à 9 %, par rapport à 10 % pour Lassonde.

On peut réaliser des économies d'échelle en jumelant la production et la distribution, ainsi qu'en éliminant des postes administratifs chez Alfresh, estime M. Godin. Celui-ci ne s'attend pas à voir de progrès notables avant six à neuf mois.

Avant son acquisition, Alfresh éprouvait des difficultés financières en raison notamment d'ententes de distribution peu avantageuses. M. Goulet croit même que certains contrats n'étaient pas rentables.

SIGNES VITAUX[1]

Activités : Chef de file canadien de la production et la commercialisation de jus et boissons aux fruits et aux légumes. Il met en conserve plusieurs produits alimentaires spécialisés tels que le maïs sur épis, des marinades, etc.

Symbole : LAS.A **Valeur boursière :** 177 M$ **Cours boursier :** 26 $

Ratio cours/bén. 2004 : 10,2 X **Variation du titre sur 12 mois :** 23 %

	2005	2004[1]	2003	2002	2001
Ventes nettes (M$)	337,80	269,60	248,00	229,00	208,00
Bénéfice net (M$)	16,60	13,90	13,00	11,10	9,60
Bén. par action	2,44	1,96	1,94	1,66	1,45
Marge bén nette (%)	4,91	5,16	5,27	4,85	4,62
Rendement de l'avoir (%)	13,62	13,80	14,5	12,75	11,20
Rendement du dividende (%)	n.d.	1,90	1,84	1,92	2,21

1 Prévision de la Financière Banque Nationale

SOURCE : SOCIÉTÉ, RAPPORTS D'ANALYSTES TABLEAU : LES AFFAIRES

Lassonde devra donc renégocier les contrats de ses clients pour qu'ils soient plus rentables.

Profil défensif

Lassonde a dévoilé des résultats inférieurs aux attentes au troisième trimestre, en raison du temps froid et des rabais de volume accordés à ses clients, lesquels doivent être directement déduits de ses ventes.

La société a ainsi vu ses revenus reculer de 1,5 % à 60,8 M$, tandis que son bénéfice net a fléchi de près de 14 %, à 2,7 M$. Elle devrait toutefois connaître un meilleur quatrième trimestre, prévoit M. Goulet.

Lassonde ne connaîtra qu'une légère amélioration de sa rentabilité cette année : son bénéfice par action devrait atteindre 1,96 $, comparativement à 1,94 $ en 2003. Néanmoins, elle a réalisé une croissance annuelle composée de son bénéfice par action de près de 26 % entre 2000 et 2003, et ses ventes ont crû de 10 % par an.

La société pourrait réaliser d'autres acquisitions qui contribueront à stimuler sa croissance. Les occasions se font rares au Canada, mais elle pourrait lorgner le marché de la Nouvelle-Angleterre. M. Gattuso se montre toutefois très prudent. « Nous oeuvrons dans une industrie où les marges de profit sont minces. Il n'y a donc pas de place à l'erreur. »

Même si la croissance de Lassonde reste modeste, **Réjean Petitclerc,** gestionnaire chez **Fonds Diamant,** a acheté des actions pour son fonds Contrecourant, plus tôt cette année. « Il ne s'agit pas d'une société dont les profits s'emballent, mais elle affiche tout de même une croissance régulière et procure un aspect défensif à un portefeuillle. » Il conserve ses titres à ces niveaux-ci.

M. Godin conserve aussi les actions qu'il détient. Mais il croit que Lassonde mérite un multiple plus élevé que celui qui lui est présentement accordé. La société se négocie à 12,8 fois le profit par action prévu pour 2004 et à 10,2 fois celui prévu l'an prochain.

Lui accordant un multiple de 12 fois le profit par action prévu pour 2005 et considérant le rendement en dividende de 1,9 %, M. Goulet voit le titre à 29,25 $ d'ici 12 mois. ■

Nous avons établi les normes de sécurité.
Établissons maintenant les normes en matière de prix.

► **LA CLASSE M ÉDITION SPÉCIALE 2005.** Grâce à un équipement de série incluant le Programme de stabilité électronique (ESP), le Système de traction électronique aux 4 roues (4-ETS+), le Freinage d'urgence assisté (BAS), la traction intégrale et huit coussins gonflables, il n'a jamais été aussi facile d'affronter les rigueurs de l'hiver. Alors faites vite un essai routier et profitez de notre taux de location de 3;9 % avec acompte de 0 $. Agissez sans tarder car il s'agit d'une offre de durée limitée, valide jusqu'au 31 décembre 2004. www.mercedes-benz.ca/classem. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

Mercedes-Benz

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ontario, 2004. *Offres de location-bail basées sur une nouvelle ML350 Édition Spéciale. 699 $ par mois pendant 39 mois. Aucun acompte requis. Première mensualité et dépôt de garantie de 1 399 $ dûs à la date d'entrée en vigueur du bail. Kilométrage limité à 18 000 km (frais de 0,25 $/km supplémentaire). Frais de transport, de préparation, d'immatriculation, d'assurance et d'enregistrement, ainsi que taxes en vigueur et frais RRPMR en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Approbation de crédit requise.

SANS COMPROMIS

Toute information n'a pas la même valeur

Bernard Mooney
bernard.mooney@transcontinental.ca

Il y a un vieux dicton en médecine qui dit qu'un peu de connaissance est beaucoup plus dangereux que l'ignorance totale. C'est aussi vrai à la Bourse.

Cela m'est apparu clairement en lisant la lettre d'un lecteur qui réagissait à un article paru dans le lournal LES AFFAIRES (édition du 30 octobre). Dans son message qu'il n'a pas signé, ce monsieur s'indignait que l'on puisse recommander le titre de **Groupe Jean Coutu** (Tor., *PJC.A,* 17,66 $).

Avant de répondre à l'essentiel de ce message, il est bon de le répéter : comme dans tous les textes publiés dans le Journal, il ne s'agissait pas là d'une recommandation. Nous faisions simplement l'exercice d'opposer le titre de Jean Coutu à celui de **Shoppers Drug Mart** (Tor., *SC*, 36,98 $).

Or, les spécialistes consultés nous ont mentionné qu'ils préféraient Jean Coutu en raison de son potentiel de gains plus élevé, si la société québécoise réussit l'intégration de la plus importante acquisition de son histoire. Le « si » mérite d'être écrit en lettres majuscules.

En outre, les experts étaient tous d'accord pour affirmer que le titre de Jean Coutu comportait le plus de gains potentiels, mais avec des risques plus élevés aussi.

Maintenant, en lecteur avisé et critique, vous pouvez conclure que la conclusion des experts est la mauvaise. C'est votre droit, et les arguments pour appuyer ce jugement sont nombreux.

Dans sa lettre, notre lecteur mentionne justement quelques inquiétudes, dont voici les principales :

> Jean Coutu a acheté les pharmacies **Eckerd** en payant le gros prix ;

> Eckerd était la propriété de **J.C. Penney**, une entreprise qui n'est pas dirigée par des « deux de pique ». Si ces gens ont été incapables de gérer Eckerd de façon rentable, comment Jean Coutu peut-il prétendre faire mieux ?

> Jean Coutu fait face à des poursuites de la part de médecins.

Si l'on examine ce dernier point, il faut noter que ce genre de poursuites (le lecteur mentionne un montant de l'ordre de quelques millions de dollars) est monnaie courante dans le monde des affaires. L'investisseur ne devrait pas à s'en préoccuper.

Lorsque le lecteur dit que Jean Coutu a payé cher, il fait peut-être référence au montant absolu (2,2 milliards de dollars US), car il est très difficile de déterminer si c'est vraiment le cas. En effet, la chaîne de pharmacies a acheté 1 549 établissements Eckerd aux États-Unis en payant environ 1,5 M$ US par magasin. En décembre 2001, Jean Coutu a acheté 80 pharmacies **OSCO** situées dans le Nord-Est des États-Unis, payant 4,8 M$ US chacune. Pourtant, cette dernière acquisition s'est avérée un beau succès.

De toute évidence, les pharmacies achetées récemment sont beaucoup moins rentables et c'est pourquoi le prix payé est plus bas.

Cela dit, le prix payé n'est pas si crucial; ce qui l'est, c'est ce qu'en fera la direction de Jean Coutu.

Des leçons

Enfin, le lecteur fait référence au propriétaire précédent, J.C. Penney. Un coup d'oeil à sa performance à long terme est loin de nous convaincre de la compétence de la direction. Les profits par action du détaillant ont reculé au rythme annuel composé de 10 % depuis 10 ans (de 20 % depuis cinq ans). La croissance des ventes a été anémique depuis 10 ans (3 %). L'achat d'Eckerd s'est avéré un fiasco pour la société texane, qui tentait de se diversifier dans le secteur pharmaceutique. De l'aveu de tous les spécialistes, les dirigeants de J.C. Penney n'ont jamais su vraiment quoi faire avec Eckerd.

Si je prends le temps d'expliquer les erreurs de faits de ce lecteur, c'est qu'investir en Bourse demande au moins deux choses : avoir de l'information exacte et se concentrer surtout sur ce qui est important (et avoir le jugement nécessaire pour discerner l'important du trivial). Ce lecteur est fautif sur ces deux plans.

La grande ironie, c'est que la conclusion du lecteur peut être correcte, car Jean-Coutu pourrait s'avérer un mauvais placement. Mais ce ne sera pas en raison des éléments d'information proposés, c'est certain !

Les investisseurs qui étudient Jean Coutu se préoccupent de considérations comme son niveau d'endettement, sa capacité à intégrer les pharmacies acquises et sa résistance face à la concurrence accrue au Canada. Voilà ce qui devrait inquiéter l'actionnaire.

Mais la plus grande ironie demeure que le ton de la lettre de notre lecteur trahit un grand niveau de confiance et de certitude. Ce qui n'est pas sans me rappeler que les dieux donnent d'abord la confiance à ceux qu'ils veulent détruire. ■

Le « Advanced Management Course » de l'Université McGill – Votre gage de réussite

Le « Advanced Management Course » de l'Université McGill est conçu pour les gestionnaires qui n'ont pas de formation officielle dans le domaine des affaires ou qui en ont peu. Le cours vous aidera à acquérir ou à raffiner les compétences requises pour œuvrer au sein d'une équipe multidisciplinaire efficace et à assumer de plus grandes responsabilités de gestion. Ce programme enseigné en anglais, au rythme d'un soir semaine, dure trois mois et touche :

Les relations humaines : Vous apprendrez tout... de la constitution d'une équipe à la gestion des conflits, faire des présentations efficaces et négocier habilement.

La comptabilité et la finance : Vous apprendrez à utiliser les données comptables comme outil de gestion pour prendre de meilleures décisions.

Le marketing : Vous apprendrez les techniques et les modes d'application qui distinguent les gagnants des perdants tant sur les marchés intérieurs que mondiaux.

La stratégie d'affaires : Vous apprendrez comment équilibrer les tactiques et la stratégie afin de devancer vos concurrents dans un marché en évolution constante.

Tout réussir en seulement trois mois
Le « Advanced Management Course » a été repensé de sorte que vous puissiez l'achever beaucoup plus vite. Au rythme d'un soir semaine pendant 10 semaines, soit le lundi (plus deux séances d'un week-end chacune), vous acquerrez une gamme étendue de compétences en affaires que vous pourrez utiliser dans votre quotidien sur-le-champ.

Qui peut s'y inscrire?
Tous ceux qui ont completé avec succès le « Executive Development Course » de McGill sont admissibles au « Advanced Management Course ». Sont aussi admissibles les gestionnaires qui possèdent un diplôme universitaire en administration (BAC commerce) et une expérience de travail pertinente, ou ceux qui détiennent un MBA.

Un investissement dans votre potentiel
Le « Advanced Management Course » de l'Université McGill offre un excellent rapport coût-durée. Le programme peut être terminé en trois mois seulement et tous les manuels, documents imprimés et séances de week-end sont inclus dans les frais de scolarité. De plus, ce cours vous enseignera à utiliser toute la gamme de concepts, de compétences et de pratiques qui, de nos jours, mènent les entreprises à la réussite. Si vous pensez que le « Advanced Management Course » peut vous aider, nous vous suggérons de vous informer sans attendre. Le programme 2004-2005 débute le 31 janvier et cette occasion ne se présentera à nouveau que dans un an.

Si vous désirez en savoir davantage sur le Programme de formation des cadres, veuillez appeler au **514 398 3970, poste 200**, ou télécopiez votre carte de visite à l'attention du coordonnateur du programme au **514 398 7443** et vous recevrez par retour du courrier une trousse d'inscription complète. Vous pouvez aussi vous inscrire sur Internet à www.executive.mcgill.ca.

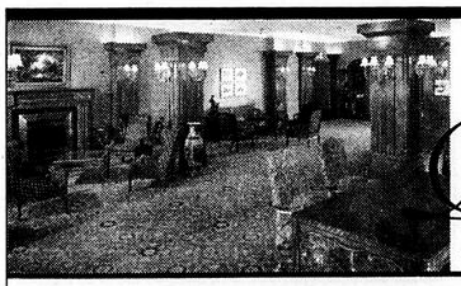
McGill - Institut international de formation des cadres

Faculté de gestion
Université McGill
1001, rue Sherbrooke Ouest, 6e étage
Montréal (Québec) Canada H3A 1G5

T 1 514 398 3970
1 888 419 0707

F 1 514 398 7443
1 888 421 0303

E executive@mcgill.ca
www.executive.mcgill.ca



AU CŒUR DU VIEUX-QUÉBEC
FORFAIT RÉUNIONS
10 CHAMBRES ET PLUS

- Chambre de catégorie supérieure avec 1, 2 ou 3 repas
- Salle de réunion
- 2 pauses-café par jour
- Appels locaux sans frais
- Frais de service
- 8 salles de réunions jusqu'à 175 personnes
- Restaurant fine cuisine à « La Table du Manoir »
- Resto-bistro « Le Saint-James »
- Piscine intérieure / Nouveau – Le Spa du Manoir / sauna
- Stationnement intérieur avec service de valet
- Accès Internet haute vitesse gratuit

À PARTIR DE 78$* PAR PERSONNE, PAR JOUR EN OCCUPATION DOUBLE

*Taxes en sus.

44, côte du Palais, Vieux-Québec (Québec) Canada G1R 4H8 Tél.: 418.692.1030
Fax: 418.692.3822 Courriel: admin@manoir-victoria.com www.manoir-victoria.com

HÔTEL MANOIR VICTORIA

PROGRAMME CORPORATIF À PARTIR DE 105 $ PAR CHAMBRE, PAR NUIT 1 800 463.6283

Nombre de société cette semaine : 244 **Améliorations : 117** **Détériorations : 88**

Société	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
180 Connect (1)	3 851	(4 814)	0,18	(0,25)	149 635	60 553	9 m.	25 sept. 04
	2 920	3	0,12	0,00	60 466	24 757	3 m.	25 sept. 04
Adeptron Technologies	(2 193)	(1 429)	(0,06)	(0,05)	25 008	10 656	9 m.	30 sept. 04
	(438)	(466)	(0,01)	(0,02)	9 447	3 667	3 m.	30 sept. 04
Advantage Energy Income	25 836	45 890	0,51	1,44	124 918	101 510	9 m.	30 sept. 04
	7 102	9 560	0,13	0,28	48 255	34 483	3 m.	30 sept. 04
Aecon Group	(1 101)	(10 997)	(0,04)	(0,46)	758 199	688 612	9 m.	30 sept. 04
	(1 004)	414	(0,04)	0,02	291 662	265 184	3 m.	30 sept. 04
Ag Growth Income	5 673	3 877	n.d.	n.d.	37 144	31 789	6 m.	30 sept. 04
	4 216	2 908	n.d.	n.d.	21 154	20 074	3 m.	30 sept. 04
AirBoss of America	2 491	1 413	0,11	0,06	145 723	130 714	9 m.	30 sept. 04
	927	133	0,04	0,01	50 841	39 471	3 m.	30 sept. 04
AirIQ	(7 543)	(6 004)	(0,10)	(0,11)	12 739	6 054	9 m.	30 sept. 04
	(2 904)	(1 825)	(0,03)	(0,03)	7 763	2 077	3 m.	30 sept. 04
Alexis Nihon REIT	8 714	19 184	0,37	1,10	69 496	57 836	9 m.	30 sept. 04
	3 075	11 358	0,12	0,64	25 425	24 161	3 m.	30 sept. 04
Algo (Groupe)	(2 720)	(1 635)	(0,03)	(0,02)	49 065	57 048	9 m.	30 sept. 04
	(889)	(612)	(0,01)	(0,01)	14 037	15 712	3 m.	30 sept. 04
Algonquin Power Income	22 900	38 100	0,33	0,56	119 800	107 900	9 m.	30 sept. 04
	11 500	10 000	0,16	0,15	90 700	38 100	3 m.	30 sept. 04
AltaGas Income	40 027	26 295	0,82	0,57	547 460	531 546	9 m.	30 sept. 04
	17 099	9 247	0,33	0,20	178 540	158 869	3 m.	30 sept. 04
AMR Technologies	(541)	(302)	(0,03)	(0,02)	14 321	10 705	9 m.	30 sept. 04
	(574)	108	(0,03)	0,01	40 951	34 348	3 m.	30 sept. 04
AnorMED	(10 398)	(9 191)	(0,33)	(0,35)	2 321	34	6 m.	30 sept. 04
	(6 584)	(4 212)	(0,21)	(0,16)	11	s.o.	3 m.	30 sept. 04
APF Energy Trust	18 701	45 783	0,34	1,50	118 086	101 442	9 m.	30 sept. 04
	4 461	11 118	0,06	0,32	46 776	32 737	3 m.	30 sept. 04
Aquest Energy	841	3 831	0,03	0,23	20 497	15 240	9 m.	30 sept. 04
Art In Motion Income	2 628	s.o.	n.d.	s.o.	15 498	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Associated Brands Income	5 888	4 896	0,45	0,37	115 768	112 453	9 m.	02 oct. 04
	1 251	2 177	0,10	0,17	37 125	38 607	3 m.	02 oct. 04
Atlas Cold Storage Income	(12 499)	(40 965)	(0,20)	(0,70)	364 543	367 211	9 m.	30 sept. 04
	(6 123)	(54 713)	(0,09)	(0,89)	123 334	120 555	3 m.	30 sept. 04
Automodular Corp.	1 647	3 079	0,09	0,16	74 915	79 962	9 m.	30 sept. 04
Axcan Pharma (1)	48 728	19 925	1,08	0,44	243 634	179 084	9 m.	30 sept. 04
	13 320	(1 904)	0,29	(0,04)	60 872	48 740	3 m.	30 sept. 04
Badger Income	9 858	2 095	0,94	0,21	58 208	45 296	9 m.	30 sept. 04
	4 193	1 685	0,39	0,17	20 133	17 216	3 m.	30 sept. 04
Baytex Energy Trust	(28 070)	26 188	(0,43)	0,48	169 741	232 960	9 m.	30 sept. 04
	(12 604)	(46 245)	(0,19)	(0,84)	47 837	76 540	3 m.	30 sept. 04
Bear Creek Energy	4 786	1 473	0,25	0,11	18 508	11 366	9 m.	30 sept. 04
	2 771	401	0,14	0,02	6 870	3 048	3 m.	30 sept. 04
Bioniche Life Sciences	(4 715)	(2 075)	(0,14)	(0,07)	10 132	9 797	3 m.	30 sept. 04
BlackRock Ventures	6 075	3 035	0,08	0,04	27 927	17 736	9 m.	30 sept. 04
	3 436	870	0,04	0,01	11 929	6 262	3 m.	30 sept. 04
Blizzard Energy	1 936	(74)	0,03	(0,20)	10 558	1	9 m.	30 sept. 04
	843	(24)	0,01	(0,07)	3 975	1	3 m.	30 sept. 04
BMTC (Groupe)	34 627	22 754	0,90	0,54	589 252	590 246	9 m.	30 sept. 04
	16 422	10 644	0,43	0,27	215 737	220 376	3 m.	30 sept. 04
BNN Investments	(74)	1 038	(1,08)	(1,21)	9 221	8 435	9 m.	30 sept. 04
	(308)	339	(0,37)	(0,40)	3 340	2 871	3 m.	30 sept. 04
Bonavista Energy Trust	153 582	130 739	1,87	1,99	431 908	362 821	9 m.	30 sept. 04
	51 169	41 972	0,61	0,63	150 021	102 241	3 m.	30 sept. 04
Borealis Retail REIT	4 790	4 997	0,16	0,20	29 932	15 581	3 m.	30 sept. 04
Bow Valley Energy	(3 464)	5 543	(0,05)	0,09	24 080	31 238	9 m.	30 sept. 04
	(1 794)	(812)	(0,03)	(0,01)	6 575	7 109	3 m.	30 sept. 04
BPO Properties	47 500	66 400	1,38	1,99	110 700	144 400	9 m.	30 sept. 04
	14 100	24 900	0,41	0,77	34 800	52 400	3 m.	30 sept. 04
Breakwater Resources	8 961	2 028	0,02	0,01	178 755	156 201	9 m.	30 sept. 04
	2 386	(5 741)	0,01	(0,03)	66 109	41 624	3 m.	30 sept. 04
Brick Group Income	5 824	s.o.	0,11	s.o.	269 029	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Bridges Transitions	(261)	(413)	(0,02)	(0,03)	3 240	2 899	3 m.	30 sept. 04
Burmis Energy	1 250	279	0,05	0,02	9 425	4 197	9 m.	30 sept. 04
	561	104	0,02	0,01	4 085	1 637	3 m.	30 sept. 04
C1 Energy	(612)	(601)	(0,04)	(0,03)	2 065	2 578	3 m.	30 sept. 04
Calfrac Well Services	22 496	12 313	1,50	1,26	158 902	108 494	9 m.	30 sept. 04
	11 771	7 525	0,67	0,77	60 538	47 514	3 m.	30 sept. 04
Calpine Power Income	33 544	26 884	0,59	0,52	48 131	28 813	9 m.	30 sept. 04
	14 721	10 165	0,24	0,20	21 307	11 318	3 m.	30 sept. 04
Campbell Resources	(5 163)	(3 858)	(0,05)	(0,09)	16 259	17 119	9 m.	30 sept. 04
	(1 267)	540	(0,01)	0,01	5 397	6 160	3 m.	30 sept. 04
Canadian Apartment REIT	7 386	22 377	0,19	0,78	142 712	96 426	9 m.	30 sept. 04
	3 103	7 842	0,06	0,27	65 420	32 261	3 m.	30 sept. 04
Canadian Hydro Developers	3 051	2 671	0,04	0,05	17 849	15 943	9 m.	30 sept. 04
	1 379	1 481	0,02	0,02	7 064	6 386	3 m.	30 sept. 04
Canadian Tire	191 100	155 200	2,32	1,90	5 057 700	4 645 500	9 m.	02 oct. 04
	69 400	59 200	0,84	0,72	1 715 500	1 561 700	3 m.	02 oct. 04
Canadian Zinc	(449)	(247)	n.d.	n.d.	s.o.	s.o.	9 m.	30 sept. 04
Canam Manac (Groupe)	(11 143)	(19 223)	(0,36)	(0,58)	496 364	423 984	9 m.	30 sept. 04
	5 199	(7 114)	0,14	(0,22)	201 175	169 675	3 m.	30 sept. 04
Canlan Ice Sports	(1 471)	(2 253)	(0,02)	(0,02)	32 766	31 636	9 m.	30 sept. 04
	(1 589)	(1 876)	(0,02)	(0,02)	8 767	8 540	3 m.	30 sept. 04
Cedara Software	3 189	1 686	0,10	0,07	12 341	10 103	3 m.	30 sept. 04
Chai-Na-Ta	252	(53)	0,01	0,00	2 700	500	3 m.	30 sept. 04
Chamaelo Energy	16	s.o.	0,00	s.o.	1 614	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Chartwell Seniors REIT	(3 856)	s.o.	(0,13)	s.o.	92 374	s.o.	9 m.	30 sept. 04
	(144)	s.o.	0,00	s.o.	38 691	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Churchill Corp.	(2 458)	(3 175)	(0,20)	(0,27)	232 841	203 608	9 m.	30 sept. 04
	(982)	1 070	(0,08)	0,09	82 673	84 229	3 m.	30 sept. 04
Clarke	23 957	3 974	3,44	0,57	92 535	114 903	6 m.	02 oct. 04
	21 124	2 051	3,03	0,29	45 379	55 869	3 m.	02 oct. 04
Claude Resources	(315)	1 534	(0,01)	0,03	18 563	21 774	9 m.	30 sept. 04
	209	931	0,00	0,02	5 980	7 758	3 m.	30 sept. 04
Clean Power Income	9 456	(12 019)	0,26	(0,36)	33 923	33 240	9 m.	30 sept. 04
	(5 287)	3 493	(0,15)	0,10	10 199	9 506	3 m.	30 sept. 04
Clear Energy	2 301	583	0,07	0,07	29 666	19 701	9 m.	30 sept. 04
	1 308	(359)	0,03	(0,01)	11 512	4 704	3 m.	30 sept. 04
Clearly Canadian Beverage (1)	(1 935)	(2 086)	(0,26)	(0,31)	9 338	10 888	9 m.	30 sept. 04
	(645)	(781)	(0,09)	(0,12)	3 273	3 849	3 m.	30 sept. 04
Collicutt Energy Services	(647)	(325)	(0,06)	(0,03)	84 668	93 408	9 m.	30 sept. 04
	389	(445)	0,04	(0,04)	31 046	30 303	3 m.	30 sept. 04
Cominar REIT	23 643	21 606	0,74	0,82	82 341	72 353	9 m.	30 sept. 04
	8 034	7 951	0,25	0,30	27 108	24 119	3 m.	30 sept. 04
Connacher Oil & Gas	(2 826)	3 024	(0,06)	0,10	9 229	7 129	9 m.	30 sept. 04
	(869)	2 815	(0,02)	0,08	2 383	2 491	3 m.	30 sept. 04
Connors Bros. Income	8 754	13 379	0,37	0,86	393 631	110 120	9 m.	25 sept. 04
	10 627	5 136	0,35	0,32	220 192	35 771	3 m.	25 sept. 04
Corporation Financière Power	1 154 000	1 705 000	1,57	2,35	17 653 000	9 180 000	9 m.	30 sept. 04
	381 000	1 127 000	0,52	1,58	5 456 000	-59 000	3 m.	30 sept. 04
CPI Plastics Group	4 199	6 510	0,32	0,52	142 911	116 206	9 m.	30 sept. 04
	1 059	2 364	0,08	0,19	50 062	41 202	3 m.	30 sept. 04
Crew Energy	5 590	s.o.	0,23	s.o.	24 981	s.o.	9 m.	30 sept. 04
Crispin Energy	3 769	1 778	0,07	0,04	20 078	11 179	9 m.	30 sept. 04
	1 384	674	0,02	0,02	7 232	3 809	3 m.	30 sept. 04
CryoCath Technologies	(22 563)	(27 177)	(0,68)	(0,96)	24 336	11 884	12 m.	30 sept. 04
	(5 032)	(7 315)	(0,15)	(0,26)	7 043	4 010	3 m.	30 sept. 04
Crystallex International (1)	(12 582)	(23 415)	(0,07)	(0,23)	15 209	6 675	9 m.	30 sept. 04
	(9 441)	(24 322)	(0,05)	(0,21)	5 632	2 809	3 m.	30 sept. 04
Deer Creek Energy	(1 282)	(150)	(0,04)	0,00	1 074	735	9 m.	30 sept. 04
Denison Mines	(1 572)	(2 219)	(0,08)	n.d.	25 728	18 487	9 m.	30 sept. 04
	(52)	(1 034)	0,00	n.d.	10 311	3 059	3 m.	30 sept. 04
Destiny Resource Services	1 696	851	0,03	0,02	26 200	22 220	9 m.	30 sept. 04
	1 057	777	0,02	0,01	12 200	10 154	3 m.	30 sept. 04
Duvernay Oil	14 041	6 175	0,35	0,22	66 934	32 729	9 m.	30 sept. 04
	5 881	1 486	0,14	0,05	25 243	10 172	3 m.	30 sept. 04
Dynetek	(926)	(4 000)	(0,05)	(0,20)	17 809	14 767	9 m.	30 sept. 04
	(370)	(204)	(0,02)	(0,01)	6 003	5 817	3 m.	30 sept. 04
E3 Energy	2 774	1 147	0,10	0,06	12 969	4 366	9 m.	30 sept. 04
Energy Savings Income	(94)	(7 735)	0,00	(0,10)	300 363	238 396	6 m.	30 sept. 04
	(4 235)	(8 504)	(0,05)	(0,10)	114 290	106 096	3 m.	30 sept. 04
eNGENUITY Technologies	107	10	0,01	0,00	2 552	3 316	3 m.	30 sept. 04
Ensign Resource Service	81 684	51 362	1,08	0,68	751 572	664 164	9 m.	30 sept. 04
	18 002	19 177	0,24	0,26	220 058	221 328	3 m.	30 sept. 04
Enterra Energy Trust	11 347	10 184	0,51	0,55	74 700	56 499	9 m.	30 sept. 04
	4 138	962	0,17	0,05	25 466	16 012	3 m.	30 sept. 04
Environmental Management	(20 346)	39	(0,58)	0,00	71 199	20 917	9 m.	30 sept. 04
	(18 095)	181	(0,50)	0,01	30 744	11 155	3 m.	30 sept. 04
Epcor Utilities	40 500	39 700	n.d.	n.d.	642 200	670 000	3 m.	30 sept. 04
Equitable Group	10 677	8 129	0,96	0,82	48 686	43 028	9 m.	30 sept. 04
	3 934	2 674	0,34	0,27	17 681	14 937	3 m.	30 sept. 04
Esprit Exploration	15 920	30 220	0,10	0,19	106 039	98 147	9 m.	30 sept. 04
	(185)	7 528	0,00	0,05	34 419	32 001	3 m.	30 sept. 04
Fairborne Energy	9 544	8 015	0,25	0,35	83 534	35 397	9 m.	30 sept. 04
	3 463	3 069	0,08	0,10	35 349	15 712	3 m.	30 sept. 04
Find Energy	1 945	(610)	0,07	(0,06)	19 821	2 044	9 m.	30 sept. 04
	1 398	(476)	0,05	(0,04)	6 977	1 236	3 m.	30 sept. 04
Finning International	94 765	103 872	1,22	1,35	3 086 707	2 660 342	9 m.	30 sept. 04
	43 115	36 574	0,56	0,48	1 085 865	924 985	3 m.	30 sept. 04
First Calgary Petroleum	(5 266)	(4 419)	(0,03)	(0,04)	904	323	9 m.	30 sept. 04
First Capital Realty	27 123	34 632	0,30	0,82	155 500	111 100	9 m.	30 sept. 04
	10 739	10 824	0,13	0,19	54 400	38 100	3 m.	30 sept. 04
Flint Energy Services	9 697	14 595	0,59	0,89	538 417	480 496	9 m.	30 sept. 04
	4 747	5 198	0,29	0,32	187 815	157 967	3 m.	30 sept. 04
Flowing Energy	75	2 041	0,00	0,08	18 437	8 167	9 m.	30 sept. 04
	(313)	651	(0,01)	0,02	6 085	3 272	3 m.	30 sept. 04
Focus Energy Trust	44 177	30 627	1,25	1,02	80 384	63 011	9 m.	30 sept. 04
	13 546	10 429	0,37	0,33	27 303	20 569	3 m.	30 sept. 04
Forte Resources	370	106	0,01	0,01	26 464	13 476	9 m.	30 sept. 04
FP Newspapers Income	3 035	4 774	0,44	0,69	76 755	73 159	9 m.	30 sept. 04
	1 394	1 372	0,20	0,20	25 902	23 885	3 m.	30 sept. 04
Freehold Royalty	27 495	31 131	0,87	1,00	58 555	57 297	9 m.	30 sept. 04
	10 306	8 868	0,33	0,28	20 726	17 688	3 m.	30 sept. 04
FRV Media	(795)	(662)	(0,03)	(0,03)	12 097	876	6 m.	30 sept. 04
	(619)	(523)	(0,02)	(0,02)	2 101	300	3 m.	30 sept. 04
Garneau	(256)	(192)	(0,02)	(0,02)	23 178	33 629	9 m.	30 sept. 04
	181	(318)	0,02	(0,03)	7 127	7 793	3 m.	30 sept. 04
Gateway Casinos Income	26 581	23 958	1,01	0,91	72 293	63 054	9 m.	30 sept. 04
	8 044	9 292	0,30	0,35	26 062	22 689	3 m.	30 sept. 04
Gemcom Software	500	425	0,02	0,02	7 700	6 600	6 m.	30 sept. 04
Genesis Land Development	1 822	7 979	0,04	0,17	11 923	33 725	9 m.	30 sept. 04
Global Railway	2 521	2 220	0,18	0,26	24 144	20 180	9 m.	30 sept. 04
	675	1 134	0,05	0,11	7 365	8 921	3 m.	30 sept. 04
Goldfarb Corp.	335	20 953 (2)	0,06	3,55	1 243	32	9 m.	30 sept. 04
Great Canadian Gaming	17 039	13 209	0,65	0,62	119 755	83 077	9 m.	30 sept. 04
	6 285	4 305	0,23	0,19	49 773	28 673	3 m.	30 sept. 04
Groupe Santé Medisys	1 221	(231)	0,09	(0,02)	48 933	36 349	9 m.	30 sept. 04
	21	0	0,00	0,00	15 811	12 349	3 m.	30 sept. 04
H&R REIT	67 763	67 175	0,77	0,92	301 677	243 185	9 m.	30 sept. 04
	22 641	22 740	0,26	0,30	102 678	84 040	3 m.	30 sept. 04
Harfeng Evergreen	6 854	5 123	0,21	0,17	26 868	16 129	9 m.	30 sept. 04
Hawker Resources	1 467	(1 295)	0,04	(0,09)	44 437	6 847	9 m.	30 sept. 04
	614	(477)	0,01	(0,02)	13 502	6 436	3 m.	30 sept. 04
Heritage Oil	28 125 (2)	1 381	1,33	0,07	5 556	2 924	9 m.	30 sept. 04
High Point Resources	1 564	1 191	0,02	0,02	31 974	20 154	9 m.	30 sept. 04
	542	(989)	0,01	(0,02)	10 444	7 633	3 m.	30 sept. 04
Hydrogenics Corp. (1)	(23 201)	(14 831)	(0,37)	(0,28)	11 162	20 778	9 m.	30 sept. 04
	(7 269)	(6 886)	(0,11)	(0,13)	3 509	5 528	3 m.	30 sept. 04
Iamgold (1)	5 057	10 104	0,03	0,07	87 218	71 784	9 m.	30 sept. 04
	(926)	4 587	(0,01)	0,03	28 076	23 763	3 m.	30 sept. 04
IBI Income	643	1 189	0,06	s.o.	7 717	6 279	1 m.	30 sept. 04
Imperial Metals	(2 216)	(1 627)	(0,09)	(0,08)	804	37 585	9 m.	30 sept. 04
	783	(2 828)	0,03	(0,13)	197	13 338	3 m.	30 sept. 04
Indigo Books & Music	(19 578)	(19 138)	(0,81)	(0,80)	324 409	334 328	6 m.	02 oct. 04
	(8 242)	(7 590)	(0,34)	(0,32)	168 462	170 080	3 m.	02 oct. 04
Infowave Software (1)	(8 391)	(3 562)	(0,04)	(0,04)	3 619	1 299	9 m.	30 sept. 04
Innergex Énergie	6 182	s.o.	0,32	s.o.	18 671	s.o.	9 m.	30 sept. 04
	1 540	1 270	0,08	0,07	5 832	4 109	3 m.	30 sept. 04
InnVest REIT	29 705	24 272	0,49	0,45	212 006	173 929	9 m.	30 sept. 04
	22 878	19 712	0,40	0,41	92 995	70 306	3 m.	30 sept. 04
Intrawest Corp. (1)	(6 678)	938	(0,14)	0,02	204 001	272 123	3 m.	30 sept. 04
IPC US Income REIT	8 619	9 286	0,25	0,37	95 858	72 605	9 m.	30 sept. 04
	2 786	3 838	0,08	0,03	32 792	21 107	3 m.	30 sept. 04
Iso Tis OrthoBiologics (1)	(18 248)	(16 717)	(0,26)	(0,40)	19 008	2 297	9 m.	30 sept. 04
	(6 064)	(5 720)	(0,09)	(0,14)	5 966	968	3 m.	30 sept. 04
Isotechnika	(17 467)	(10 667)	(0,23)	(0,16)	1 284	9 527	9 m.	30 sept. 04
	(9 118)	(6 253)	(0,12)	(0,08)	331	415	3 m.	30 sept. 04
KCP Income	13 045	11 138	0,41	0,35	164 987	158 296	9 m.	02 oct. 04
	8 571	2 672	0,27	0,08	59 242	56 849	3 m.	02 oct. 04
Keg Royalties Income	2 169	2 072	0,27	0,25	n.d.	n.d.	3 m.	30 sept. 04
Kensington Energy	(6 579)	1 493	(0,11)	0,04	15 651	7 557	9 m.	30 sept. 04
	(6 872)	436	(0,11)	0,01	5 241	3 051	3 m.	30 sept. 04
Ketch Resources	11 784	8 153	0,40	0,33	59 757	34 100	9 m.	30 sept. 04
	3 810	2 317	0,13	0,09	20 671	11 487	3 m.	30 sept. 04
KeySpan Facilities Income	16 602	4 535	0,52	0,39	452 558	n.d.	9 m.	30 sept. 04
Kick Energy	4 505	6 664	0,11	0,16	30 358	18 064	9 m.	30 sept. 04
	1 114	1 632	0,03	0,04	10 248	5 097	3 m.	30 sept. 04
Kinloch Resources	(672)	170	(0,03)	0,02	7 643	3 099	9 m.	30 sept. 04
	(231)	(77)	(0,01)	(0,01)	2 537	2 452	3 m.	30 sept. 04
Leon's Furniture	29 014	21 995	1,51	1,09	351 511	318 293	9 m.	30 sept. 04
	13 947	11 114	0,73	0,55	131 145	120 615	3 m.	30 sept. 04
Lightning Energy	(274)	206	(0,01)	0,01	27 404	10 443	9 m.	30 sept. 04
	(995)	(238)	(0,02)	(0,01)	13 491	6 384	3 m.	30 sept. 04
Linamar Corp.	68 268	41 851	0,97	0,59	1 369 963	1 107 018	9 m.	30 sept. 04
	24 952	12 689	0,36	0,18	478 740	366 820	3 m.	30 sept. 04
Lions Gate Entertainment (1)	(3 132)	(13 782)	(0,03)	(0,26)	419 788	146 386	6 m.	30 sept. 04
	8 330	(548)	0,09	(0,01)	231 064	93 051	3 m.	30 sept. 04
Luke Energy	622	450	0,02	0,02	7 089	1 290	9 m.	30 sept. 04
	282	396	0,01	0,01	3 073	487	3 m.	30 sept. 04

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 : EN DOLLARS US 2 : INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE N.D.: NON DISPONIBLE S.O.: SANS OBJET

Nombre de société cette semaine : 244 **Améliorations : 117** **Détériorations : 88**

Société	Bénéfices des activités poursuivies 000 $ plus récent	000 $ l'an dernier	par action plus récent	par action l'an dernier	Revenus bruts (000 $) plus récent	Revenus bruts (000 $) l'an dernier	Période mois	Période terminée le
Lundin Mining	3 645	1 327	0,19	0,17	24 493	s.o.	9 m.	30 sept. 04
	3 583	1 039	0,12	0,13	21 525	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Luxell Technologies	(7 029)	(6 824)	(0,19)	(0,18)	3 039	2 852	12 m.	31 août 04
	(1 884)	(699)	(0,05)	(0,02)	1 130	1 455	3 m.	31 août 04
LYRtech	(568)	(746)	n.d.	n.d.	3 451	2 097	9 m.	30 sept. 04
	(240)	(292)	n.d.	n.d.	1 328	781	3 m.	30 sept. 04
Macquarie Power Income	1 954	s.o.	0,09	s.o.	31 592	s.o.	9 m.	30 sept. 04
	876	s.o.	0,04	s.o.	18 650	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Madison Pacific	696	354	0,01	0,01	s.o.	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Magellan Aerospace	3 004	(14 388)	(0,02)	(0,27)	436 509	341 221	9 m.	30 sept. 04
	2 156	143	0,01	(0,02)	142 727	102 179	3 m.	30 sept. 04
Magnifoam Technology	501	(286)	0,02	(0,01)	25 358	21 362	6 m.	30 sept. 04
	82	(298)	0,00	(0,01)	12 578	10 215	3 m.	30 sept. 04
Mainframe Entertainment	600	(3 000)	0,01	(0,17)	9 200	8 500	6 m.	30 sept. 04
	400	(2 000)	0,01	(0,12)	5 000	2 400	3 m.	30 sept. 04
Marsulex	3 021	7 490	0,10	0,24	102 708	103 009	9 m.	30 sept. 04
	1 798	2 608	0,06	0,08	35 117	33 884	3 m.	30 sept. 04
Martinrea International	8 789	13 142	0,16	0,24	432 831	435 431	9 m.	30 sept. 04
	971	4 171	0,02	0,08	125 286	141 423	3 m.	30 sept. 04
MedcomSoft	(489)	4	(0,01)	0,00	212	326	3 m.	30 sept. 04
	(1 303)	(1 248)	(0,04)	(0,04)	875	604	12 m.	30-Juin-04
MediSolution	(1 736)	(2 186)	(0,01)	(0,02)	22 556	21 778	6 m.	30 sept. 04
	(1 170)	(1 513)	(0,01)	(0,02)	10 408	10 078	3 m.	30 sept. 04
Menu Foods Income	17 286	9 054	0,62	0,35	289 378	231 480	9 m.	30 sept. 04
	5 367	668	0,19	0,03	102 030	74 862	3 m.	30 sept. 04
Metallica Resources	(214)	(2 079)	0,00	(0,05)	s.o.	s.o.	9 m.	30 sept. 04
MI Developments (1)	5 268	18 062	0,11	0,02	684 497	648 068	9 m.	30 sept. 04
	(15 937)	1 374	(0,33)	0,02	136 994	133 960	3 m.	30 sept. 04
Milagro Energy	(470)	1 194	(0,01)	0,05	7 219	6 343	9 m.	30 sept. 04
Minacs Worldwide	1 165	(2 716)	0,05	(0,12)	208 423	197 580	9 m.	30 sept. 04
	819	(1 226)	0,03	(0,06)	70 256	67 213	3 m.	30 sept. 04
MINT Income	2 880	2 989	0,63	0,64	3 960	3 703	9 m.	30 sept. 04
Movie Distribution Income	3 600	s.o.	0,19	s.o.	n.d.	s.o.	9 m.	30 sept. 04
NAL Oil & Gas Trust	33 113	45 991	0,64	1,17	123 203	94 178	9 m.	30 sept. 04
	13 279	8 701	0,25	0,21	43 989	33 378	3 m.	30 sept. 04
Newalta Income	27 840	17 619	1,03	0,79	129 328	114 934	9 m.	30 sept. 04
	10 087	9 739	0,37	0,43	45 990	41 981	3 m.	30 sept. 04
Nextair	(921)	(472)	(0,01)	0,00	113	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Niko Resources	12 274	13 466	0,34	0,40	45 331	45 025	6 m.	30 sept. 04
	6 804	6 569	0,19	0,19	22 864	21 199	3 m.	30 sept. 04
North American Palladium	15 553	22 286	0,30	0,44	150 022	132 336	9 m.	30 sept. 04
	6 598	3 535	0,13	0,07	45 154	42 585	3 m.	30 sept. 04
Northern Orion Resources (1)	17 706	(1 089)	0,16	(0,03)	23 384	3 081	9 m.	30 sept. 04
	5 721	1 313	0,05	0,02	7 972	2 793	3 m.	30 sept. 04
Northern Property REIT	7 335	8 768	0,55	0,81	36 204	30 110	9 m.	30 sept. 04
	2 712	3 009	0,20	0,28	12 922	10 245	3 m.	30 sept. 04
Northstar Aerospace	5 800	(5 100)	0,20	(0,18)	122 800	130 200	9 m.	30 sept. 04
	1 200	400	0,04	0,01	44 900	41 200	3 m.	30 sept. 04
O&Y Properties	19 678	12 101	0,40	0,21	252 246	221 775	9 m.	30 sept. 04
	552	7 599	(0,02)	0,16	89 323	76 838	3 m.	30 sept. 04
Onex Corp. (1)	249 000	(484 000)	1,75	(3,13)	12 331 000	8 898 000	9 m.	30 sept. 04
	281 000	(287 000)	2,02	(1,88)	4 008 000	2 892 000	3 m.	30 sept. 04
Optimum General	3 213	903	0,27	0,08	104 693	106 984	9 m.	30 sept. 04
	742	411	0,06	0,04	36 132	39 350	3 m.	30 sept. 04
Orbus Pharma	(3 027)	(2 306)	(0,10)	(0,08)	3 270	1 441	9 m.	30 sept. 04
	(1 137)	(737)	(0,04)	(0,03)	878	323	3 m.	30 sept. 04
Osprey Media Income	12 925	s.o.	0,28	s.o.	98 823	s.o.	6 m.	30 sept. 04
	4 433	s.o.	0,09	s.o.	49 941	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Pan-Ocean Energy (1)	8 463	8 496	0,43	0,47	62 292	56 339	9 m.	30 sept. 04
Paramount Energy Trust	9 821	55 246	0,19	1,30	160 292	166 784	9 m.	30 sept. 04
	2 890	11 993	0,05	0,27	59 156	48 812	3 m.	30 sept. 04
Pareto Corp.	1 292	224	0,04	0,01	21 789	12 654	9 m.	30 sept. 04
	437	185	0,01	0,01	7 588	4 889	3 m.	30 sept. 04
Pason Systems	22 085	16 468	1,19	0,91	85 601	64 029	9 m.	30 sept. 04
	7 856	7 884	0,42	0,43	29 724	24 911	3 m.	30 sept. 04
Pe Ben Oilfield Services	(290)	1 259	(0,09)	0,40	37 839	36 912	9 m.	30 sept. 04
	(619)	465	(0,20)	0,15	12 550	12 162	3 m.	30 sept. 04
Peak Energy Services	3 539	4 514	0,19	0,30	46 437	39 057	9 m.	30 sept. 04
	2 637	1 869	0,13	0,13	16 424	14 398	3 m.	30 sept. 04
Pebercan (1)	8 400	12 500	0,12	0,17	29 400	34 900	9 m.	30 sept. 04
	2 600	2 700	0,04	0,04	9 400	10 500	3 m.	30 sept. 04
Petrobank Energy	(74)	3 549	(0,11)	(0,07)	56 349	46 964	9 m.	30 sept. 04
	210	(573)	(0,03)	(0,07)	18 700	13 962	3 m.	30 sept. 04
Petrofund Energy Trust	23 593	63 011	0,28	1,06	360 158	310 583	9 m.	30 sept. 04
	15 147	15 104	0,15	0,23	147 489	95 976	3 m.	30 sept. 04
Peyto Energy Trust	76 340	42 376	1,67	0,95	163 388	121 034	9 m.	30 sept. 04
	21 649	25 445	0,47	0,56	59 337	40 743	3 m.	30 sept. 04
Pinetree Capital	(10 442)	6 114	(0,92)	0,65	14 144	9 658	9 m.	30 sept. 04
	191	8 991	0,01	0,98	1 429	12 924	3 m.	30 sept. 04
Points International	(6 056)	(3 930)	(0,09)	(0,07)	5 629	4 409	9 m.	30 sept. 04
Power Corporation	717 000	1 067 000	1,54	2,31	17 941 000	9 456 000	9 m.	30 sept. 04
	228 000	680 000	0,49	1,48	5 544 000	21 000	3 m.	30 sept. 04
Precision Assessment Techno.	706	21	0,02	0,01	8 126	7 418	9 m.	30 sept. 04
	460	428	0,02	0,01	2 790	3 017	3 m.	30 sept. 04
Prime Restaurants Royalty	4 584	4 644	0,75	0,76	224 435	214 060	9 m.	30 sept. 04
	1 627	1 584	0,27	0,26	78 889	73 408	3 m.	30 sept. 04
ProMetic Sciences de la Vie	(11 078)	(14 351)	(0,11)	(0,17)	7 335	874	9 m.	30 sept. 04
	(4 598)	(4 790)	(0,05)	(0,05)	1 614	270	3 m.	30 sept. 04
Provident Energy Trust	(4 578)	12 327	(0,13)	0,13	290 480	277 277	9 m.	30 sept. 04
	750	(2 003)	(0,02)	(0,05)	119 775	80 422	3 m.	30 sept. 04
Pulse Data	2 414	4 757	0,06	0,12	31 882	28 427	9 m.	30 sept. 04
	(1 590)	866	(0,04)	0,02	6 139	7 765	3 m.	30 sept. 04
Quadra Mining (1)	(1 754)	(43)	(0,06)	(0,01)	s.o.	s.o.	3 m.	30 sept. 04
RailPower Technologies	(9 470)	(2 308)	(0,35)	(0,15)	273	108	9 m.	30 sept. 04
Rainmaker Income	7 439	5 075	0,66	0,45	22 384	21 898	9 m.	30 sept. 04
	4 684	2 045	0,41	0,17	6 890	8 368	3 m.	30 sept. 04
Rand A Technology	(15 592)	(42 692)	(0,93)	(2,58)	76 335	96 028	9 m.	30 sept. 04
	(12 867)	(10 188)	(0,77)	(0,61)	23 290	27 488	3 m.	30 sept. 04
Retirement Residences REIT	12 968	26 740	0,15	0,34	762 620	677 460	9 m.	30 sept. 04
	2 597	9 328	0,03	0,12	255 402	229 806	3 m.	30 sept. 04
Rider Resources	3 216	4 926	0,07	0,16	27 597	13 964	9 m.	30 sept. 04
	1 636	832	0,04	0,02	10 713	5 777	3 m.	30 sept. 04
Rio Narcea Gold	(13 079)	448	(0,11)	0,00	51 972	45 253	9 m.	30 sept. 04
	(6 379)	321	(0,05)	0,00	19 234	14 880	3 m.	30 sept. 04
Rockwater Capital	3 150	(4 645)	0,02	(0,04)	108 759	76 674	9 m.	30 sept. 04
	514	104	0,00	0,00	34 301	29 995	3 m.	30 sept. 04
Roctest	697	(560)	0,15	(0,13)	15 741	13 505	9 m.	30 sept. 04
	61	87	0,01	0,02	4 721	4 357	3 m.	30 sept. 04
RONA	108 403	56 795	1,88	1,08	2 747 378	1 919 600	9 m.	26 sept. 04
	43 542	24 092	0,75	0,42	1 013 138	748 334	3 m.	26 sept. 04
ROW Entertainment Income	2 016	s.o.	n.d.	s.o.	87 065	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Royal Group Technologies	73 039	(58 211)	0,78	(0,62)	1 914 998	1 885 397	12 m.	30 sept. 04
	24 010	(78 024)	0,26	(0,84)	524 838	526 778	3 m.	30 sept. 04
Royal Host REIT	5 587	1 063	0,02	(0,18)	106 748	102 107	9 m.	30 sept. 04
	4 593	1 387	0,11	(0,01)	40 471	38 801	3 m.	30 sept. 04
SAGE Income	1 205	1 331	1,34	1,26	1 551	1 699	9 m.	30 sept. 04
SCI Income	7 849	7 345	1,01	0,95	98 275	99 805	9 m.	30 sept. 04
	2 821	3 596	0,36	0,47	35 453	37 650	3 m.	30 sept. 04
Senvest Capital	6 894	509	2,70	0,21	11 365	4 545	9 m.	30 sept. 04
	1 424	295	0,55	0,12	2 644	2 085	3 m.	30 sept. 04
Shermag	1 414	9 303	0,10	0,69	100 095	115 200	6 m.	01 oct. 04
	883	4 538	0,07	0,34	49 939	56 699	3 m.	01 oct. 04
Shoppers Drug Mart	230 554	189 407	1,07	0,89	3 510 804	3 215 750	9 m.	09 oct. 04
	92 472	76 315	0,43	0,36	1 408 451	1 305 439	3 m.	09 oct. 04
Sino-Forest (1)	35 002	22 144	0,30	0,23	200 316	183 403	9 m.	30 sept. 04
	16 388	12 105	0,12	0,11	94 715	79 066	3 m.	30 sept. 04
SMTC Corp. (1)	3 814	(37 192)	0,39	(6,48)	196 578	229 220	9 m.	03 oct. 04
	2 884	2 631	0,20	0,46	60 849	76 973	3 m.	03 oct. 04
Softchoice	9 362	1 570	0,55	0,09	465 701	379 594	9 m.	30 sept. 04
	3 178	(493)	0,19	(0,03)	145 581	125 255	3 m.	30 sept. 04
Solutions Mindready	(3 748)	(1 069)	(0,31)	(0,09)	15 574	15 765	9 m.	30 sept. 04
	(10)	32	0,00	0,00	5 756	5 014	3 m.	30 sept. 04
Specialty Foods Group (1)	(9 212)	1 959	n.d.	n.d.	230 905	164 392	9 m.	30 sept. 04
	(8 033)	(875)	n.d.	n.d.	71 918	76 080	3 m.	30 sept. 04
StarPoint Energy	6 547	(387)	0,08	(0,02)	55 375	191	9 m.	30 sept. 04
	2 323	(387)	0,03	(0,02)	20 854	191	3 m.	30 sept. 04
Stelco	64 000	(169 000)	0,62	(1,73)	2 611 000	2 043 000	9 m.	30 sept. 04
	58 000	(42 000)	0,57	(0,44)	953 000	650 000	3 m.	30 sept. 04
Strategic Energy	(775)	(114)	(2,44)	(1,61)	639	419	9 m.	30 sept. 04
Stuart Energy Systems	(14 055)	(15 345)	(0,39)	(0,54)	11 176	6 894	6 m.	30 sept. 04
	(6 709)	(7 961)	(0,19)	(0,28)	5 514	3 846	3 m.	30 sept. 04
Sun Gro Horticulture	15 367	12 145	0,70	0,55	142 205	141 638	9 m.	30 sept. 04
	3 979	3 743	0,18	0,17	39 561	37 026	3 m.	30 sept. 04
Superior Plus Income	78 200	(46 300)	1,09	(0,82)	1 087 600	888 100	9 m.	30 sept. 04
	20 400	11 500	0,28	0,18	401 400	253 500	3 m.	30 sept. 04
Swiss Water Coffee Income	5 219	4 653	0,83	0,85	18 132	17 433	9 m.	30 sept. 04
	1 820	1 720	0,27	0,32	6 026	6 125	3 m.	30 sept. 04
Synex International	(385)	(83)	n.d.	n.d.	424	229	3 m.	30 sept. 04
Techno. Interactives Mediagrif	2 578	3 197	0,14	0,17	22 538	23 679	6 m.	30 sept. 04
	887	1 735	0,05	0,09	10 903	11 962	3 m.	30 sept. 04
Télésystème Mobiles Int'l (1)	50 264	21 423	0,38	0,22	908 746	689 298	9 m.	30 sept. 04
	20 674	3 075	0,14	0,03	328 929	257 217	3 m.	30 sept. 04
Tempest Energy	3 639	2 129	0,20	0,13	40 785	26 186	9 m.	30 sept. 04
	1 058	623	0,06	0,04	15 365	7 784	3 m.	30 sept. 04
TGS North American REIT (1)	22 137	20 553	n.d.	n.d.	37 000	34 281	9 m.	30 sept. 04
	8 228	6 738	n.d.	n.d.	13 684	11 476	3 m.	30 sept. 04
TLC Vision	17 613	(6 473)	0,26	(0,10)	186 480	147 136	9 m.	30 sept. 04
	3 322	(4 090)	0,05	(0,06)	56 644	46 014	3 m.	30 sept. 04
Toreador Resources	25 207 (2)	2 443	2,60	0,22	14 627	13 610	9 m.	30 sept. 04
	1 886	1 071	0,18	0,10	5 631	5 620	3 m.	30 sept. 04
Transition Therapeutics	(2 543)	(2 293)	(0,02)	(0,03)	11	s.o.	3 m.	30 sept. 04
TriNorth Capital	(1 545)	(1 486)	(0,09)	(0,08)	112	153	9 m.	30 sept. 04
Tri-Vision International	125	350	0,00	0,01	n.d.	n.d.	3 m.	30 sept. 04
Tri-White Corp.	13 534	10 725	0,59	0,47	42 229	38 368	9 m.	30 sept. 04
	12 032	9 959	0,53	0,43	27 046	25 298	3 m.	30 sept. 04
Trizec Canada (1)	41 500	86 000	0,69	1,44	581 500	621 900	9 m.	30 sept. 04
	26 200	22 500	0,44	0,38	198 600	207 000	3 m.	30 sept. 04
Trojan Technologies	4 844	(7 285) (3)	0,22	(0,33)	41 245	30 765	9 m.	30 sept. 04
	1 953	(1 026)	0,09	(0,05)	15 534	8 973	3 m.	30 sept. 04
True Energy	6 127	5 045	0,10	0,11	48 479	27 841	9 m.	30 sept. 04
	2 295	2 376	0,04	0,05	17 760	9 967	3 m.	30 sept. 04
Turbo Genset	(17 337)	(13 680)	(0,10)	(0,08)	2 312	2 470	9 m.	30 sept. 04
UE Waterheater Income	25 607	18 331	0,62	n.d.	164 767	154 138	9 m.	30 sept. 04
	11 715	7 253	0,28	n.d.	56 124	50 736	3 m.	30 sept. 04
Vaquero Energy	7 073	2 669	0,16	0,07	35 071	13 049	9 m.	30 sept. 04
	2 278	818	0,05	0,02	12 939	4 371	3 m.	30 sept. 04
Vector Aerospace	4 700	5 400	0,15	0,19	240 100	235 000	9 m.	30 sept. 04
	1 000	2 200	0,03	0,08	75 800	79 200	3 m.	30 sept. 04
Vermilion Energy Trust	99 595	38 512	1,51	0,66	210 441	182 612	9 m.	30 sept. 04
	11 607	9 846	0,17	0,17	81 145	55 073	3 m.	30 sept. 04
Versacold Income	7 561	9 264	0,33	0,42	126 817	104 391	9 m.	30 sept. 04
	3 896	3 567	0,16	0,16	45 730	36 514	3 m.	30 sept. 04
Victhom	(2 358)	(70)	(0,05)	0,00	456	913	3 m.	30 sept. 04
Vicwest	7 400	1 600	0,38	n.d.	93 900	81 866	3 m.	30 sept. 04
Viking Energy Trust	45 643	39 621	0,45	0,49	186 750	173 740	9 m.	30 sept. 04
	17 590	5 883	0,16	0,06	64 819	57 897	3 m.	30 sept. 04
VSM MedTech	(15 174)	(4 506)	(0,35)	(0,13)	3 884	10 717	9 m.	30 sept. 04
	(5 272)	(5 156)	(0,12)	(0,14)	643	1 318	3 m.	30 sept. 04
Warnex	(4 589)	(3 752)	(0,10)	(0,09)	8 239	4 699	9 m.	30 sept. 04
	(1 411)	(990)	(0,03)	(0,02)	3 390	1 748	3 m.	30 sept. 04
Western Forest Products	14 050	s.o.	0,55	s.o.	158 261	s.o.	3 m.	30 sept. 04
Westshore Terminals Income	36 178	28 750	0,51	0,41	26 479	27 818	9 m.	30 sept. 04
	9 395	6 073	0,13	0,09	9 715	8 098	3 m.	30 sept. 04
Wex Pharmaceuticals	(6 636)	(2 069)	(0,20)	(0,09)	458	338	6 m.	30 sept. 04
WFI Industries	2 651	2 163	0,22	0,19	41 411	36 229	9 m.	30 sept. 04
	1 179	1 234	0,10	0,11	14 879	13 730	3 m.	30 sept. 04
Wheaton River Minerals (1)	86 168	29 841	0,15	0,08	305 723	109 213	9 m.	30 sept. 04
	31 377	14 689	0,06	0,03	103 251	63 142	3 m.	30 sept. 04
Workbrain Corp. (1)	(992)	1 424	(0,06)	0,11	39 209	24 321	9 m.	30 sept. 04
	1 243	1 491	0,07	0,11	16 007	8 955	3 m.	30 sept. 04
World Point Terminals (1)	6 440	5 115	0,31	0,28	44 697	34 808	9 m.	30 sept. 04
Zaruma Resources (1)	(1 759)	(1 107)	(0,03)	(0,03)	s.o.	s.o.	9 m.	30 sept. 04
ZCL Composites	1 301	333	0,07	0,02	17 328	15 305	6 m.	30 sept. 04
	1 229	97	0,07	0,01	11 020	7 896	3 m.	30 sept. 04
Zenon Environmental	10 379	6 610	0,35	0,24	168 443	117 697	9 m.	30 sept. 04
	2 583	2 462	0,08	0,09	58 881	40 055	3 m.	30 sept. 04

LES BÉNÉFICES ET PERTES PRÉSENTÉS DANS CE TABLEAU SONT BASÉS SUR LES ACTIVITÉS POURSUIVIES. 1 : EN DOLLARS US 2 : INCLUT UN GAIN NON RÉCURRENT 3 : INCLUT UNE CHARGE NON RÉCURRENTE N.D.: NON DISPONIBLE S.O.: SANS OBJET

Rendements des obligations [1] au 12 novembre 2004

(selon les échéances, en %)

Description	1 an[3]	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	10 ans	20 ans	30 ans
Gouvernement du Canada	3,03	3,27	3,47	3,72	3,93	4,48	4,87	4,96
Province d'Ontario	3,08	3,34	3,56	3,84	4,08	4,76	5,24	5,37
Province de Québec	3,09	3,35	3,58	3,86	4,10	4,85	5,29	5,45
Municipalités du Québec	3,19	3,45	3,68	3,96	4,20	4,95	5,39	5,55
Entreprises canadiennes (A)	3,23	3,57	3,87	4,14	4,38	5,18	5,92	6,18
Obligations démunies Canada[2]	3,08	3,36	3,68	3,99	4,22	4,81	5,29	5,05
Obligations démunies Québec[2]	3,14	3,44	3,79	4,14	4,39	5,18	5,71	5,54
Gouvernement des États-Unis	2,46	2,83	3,09	3,31	3,53	4,20	4,86	4,91

1 Rendements offerts aux institutions. **2** Une obligation démunie est une obligation dont les coupons et le résidu sont vendus séparément sur la base d'une valeur entièrement escomptée. **3** Le rendement pour l'échéance d'un an suppose le versement semi-annuel des intérêts. Sur la base d'un versement annuel des intérêts, le rendement à l'échéance serait alors moins élevé.

SOURCE : FIERA CAPITAL TABLEAU : LES AFFAIRES

Dernier appel pour les accréditives

Métaux précieux Northern est la plus grosse émission disponible présentement

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Les primes payées sur les actions de bonnes sociétés d'exploration ne pénalisent pas les rendements obtenus avec les parts des sociétés en commandite minières.

C'est ce que soutient **Jean-Guy Masse**, président de **Métaux précieux Northern**, le commandité de **Société en commandite métaux précieux Northern 2004** et **Northern 2003**.

« Ce qui est important, c'est le coût de l'unité après le remboursement d'impôt. Et celui de Northern est le plus bas de toutes les commandites », a soutenu M. Masse.

Celui-ci critique l'article des AFFAIRES de l'édition du 16 octobre où l'on faisait état d'un prix de 8,23 $ payé par **Northern 2003** pour les actions accréditives de **Mines Richmont** (Tor., *RIC*, 5,05 $), soit 37 % de plus que le prix du marché au moment de l'annonce du placement.

M. Masse soutient que la prime était en réalité de 28,9 %, puisque le prix de l'action a été négocié longtemps avant l'annonce. Selon lui, la prime est justifiée, étant donné la qualité de l'entreprise et le fait que le coût après les remboursements d'impôt de l'unité de Northern 2003 n'était que de 39,4 % du prix d'achat, pour un contribuable ayant le taux d'imposition marginal maximal.

De plus, soutient M. Masse, la prime moyenne de 8 % payée par Northern 2003 était la plus basse parmi les commandites.

Selon le rapport aux sociétaires émis récemment par **Dominion Equity 2004 Flow-Through Limited Partnership**, la commandite pétrolière admet que la prime payée sur les actions accréditives fluctue entre 15 et 20 % par rapport au cours du titre au marché.

Dominion veut lever 30 M$ cette année. Selon les hypothèses les plus favorables, le contribuable imposé au taux marginal maximal recevrait un remboursement d'impôt de 480 $ par tranche de 1 000 $ investis, pour un coût après impôt de 520 $. Il lui faudrait vendre son unité au moins 671 $ pour atteindre son seuil de rentabilité, en tenant compte de l'impôt plus élevé à payer sur les gains en capital pour les accréditives.

Dans le cas de Northern 2004, qui veut lever 25 M$ pour les investir uniquement en actions de sociétés minières, le même contribuable recevrait 590 $ de remboursement d'impôt par tranche de 1 000 $ investis, pour un coût après impôt de 410 $. Son seuil de rentabilité serait de 570 $.

Selon M. Masse, l'unité de Northern 2003, payée 1 000 $, vaut présentement autour de 600 $, ce qui donne un rendement sur le coût après impôt de 16 % depuis le 1er janvier 2004, comparativement à un rendement de -2 % pour l'indice des aurifères du S&P/TSX. La part de **Dominion Equity 2003**, payée 1 000 $, valait 552 $ au 30 septembre 2004.

Par contre, M. Masse soutient que la comparaison avec les commandites **CMP**, notamment **CMP 2003,** qui a levé près de 100 M$, n'est pas valable parce que les bases de comparaison ne sont pas les mêmes. La part de CMP 2003, payée 1 000 $, valait 904,20 $ au 30 juin 2004. Le remboursement d'impôt en réduisait le coût à 431 $ pour un contribuable du Québec, tandis que son seuil de rentabilité était de 568 $.

Les émissions actuelles d'actions accréditives émises directement par les sociétés d'exploration sont : **Petrolia**, qui veut lever 6 M$ pour faire de la prospection pétrolière en Gaspésie, **Ressources Metco** (TSXV, *MKO*, 0,111 $) pour ses projets d'exploitation de métaux base en Abitibi, **Bolcar Energy** (TSXV, *BOE.P*, 0,27 $) pour l'exploration pétrolière au Québec, et **Cancor** (Tor., *KCR*, 0,33 $) pour ses projets de métaux usuels en Abitibi. ■

Les devises (Au 12 novembre 2004)

Pays (unité monétaire)	1 $ CA	Pays (unité monétaire)	1 $ CA
Afrique du Sud/rép. (Rand)	5,0470	Italie (Euro)	0,6446
Afrique française (Franc CFA)	422,6757	Jamaïque (Dollar)	51,1934
Allemagne (Euro)	0,6446	Japon (Yen)	88,0153
Antilles anglaises (Netherlands)	1,4855	Liban (Livre)	1 263,5627
Argentine (Peso)	2,4762	Luxembourg (Euro)	0,6446
Australie (Dollar)	1,0791	Maroc (Dirham)	7,1615
Autriche (Euro)	0,6446	Mexique (Nuevo peso)	9,4779
Bahamas (Dollar)	0,8345	Nicaragua (Gold Cordoba)	13,4618
Barbade (Dollar)	1,6608	Norvège (Couronne)	5,2129
Belgique (Euro)	0,6446	Nouvelle-Zélande (Dollar)	1,1898
Bermudes (Dollar)	0,8262	Pakistan (Roupie)	49,6995
Brésil (Real)	2,3259	Pays-Bas (Euro)	0,6446
Chili (Peso)	495,9104	Pérou (Nuevo Sol)	2,7549
Chine (Yuan)	6,9074	Philippines (Peso)	46,9370
Colombie (Peso)	2 115,6722	Pologne (Zloty)	2,7502
Cuba (Dollar US)	0,8345	Porto Rico (Dollar)	0,8345
Danemark (Couronne)	4,7811	Portugal (Euro)	0,6446
Égypte (Livre)	5,1577	Rép. dominicaine (Peso)	21,2819
Espagne (Euro)	0,6446	Rép. tchèque (Couronne)	20,2762
États-Unis (Dollar)	0,8345	Roumanie (Leu)	25 622,6299
Finlande (Euro)	0,6446	Royaume-Uni (Livre sterling)	0,4502
France (Euro)	0,6446	Russie (Rouble)	23,9371
Grèce (Euro)	0,6446	Singapour (Dollar)	1,3775
Haïti (Gourde)	29,2104	Slovaquie (SKK)	25,5341
Hollande(Euro)	0,6446	Suède (Couronne)	5,7784
Hong-Kong (Dollar)	6,4888	Suisse (Franc)	0,9824
Inde (Roupie)	37,5396	Tunisie (Dinar)	1,0241
Irlande (Euro)	0,6446	Turquie (Lire)	1 207 583,6251
Israël (New Shekel)	3,6796	Venezuela (Bolivar)	1 598,3964

Données fournies par la Banque Nationale

Baromètre des ressources

	Fermeture 12-11-04	Fermeture 05-11-04	Variation (%)
MÉTAUX[1]			
Aluminium ($ US la livre)	0,82	0,82	0
Argent ($ US l'once)	7,59	7,47	1,61
Cuivre	1,42	1,40	1,56
Nickel ($ US la livre)	6,48	6,37	1,78
Or ($ US l'once)	436,05	431,00	1,17
Platine ($ US l'once)	871,50	846	3,01
Zinc ($ US la livre)	0,49	0,48	3,51
Indice CRB (contrats à terme)	283,29	283,66	- 0,13
PÉTROLE (PRIX PAR BARIL, $ US)			
West Texas Intermediate	47,27	49,62	- 4,74
Brent (mer du Nord)	41,08	45,11	- 8,73
Gaz naturel ($ par gigajoule)[2]	6,06	6,95	- 12,81
BOIS DE SCIAGE[3] (prix des producteurs pour le 2X4, longueurs assorties)			
Bois vert (Montréal) $ CA	415	415	0
Prix composés			
Toronto $ CA	379,45	384,89	- 1,41
Colombus $ US	362,30	362,3	- 0,02

MARCHÉ À TERME (COMEX)				
Livraisons				**Var. (%)**
Argent ($ US l'once)	décembre	7,62	7,50	1,60
	mars	7,67	7,55	1,59
Cuivre ($ US la livre)	décembre	1,39	1,36	2,21
	mars	1,38	1,35	2,22
Or ($ US l'once)	décembre	438,33	434,30	0,93
	février	440,40	436,10	0,99
Platine ($ US l'once)	janvier	874,20	851,90	2,62
Palladium ($ US l'once)	décembre	223,35	217,7	1,62
Café C ($ US la livre)	décembre	0,80	0,78	2,56
	mars	0,84	0,81	3,70
Coton 2 ($ US la livre)	décembre	0,44	0,43	2,33
	mars	0,43	0,44	- 2,27
Sucre 11 (¢ US la livre)	mars	8,52	8,48	0,47
	mai	8,56	8,62	- 0,70

1 Marché des métaux de Londres (LME). **2** Prix en Alberta.
3 Prix fournis par le Conseil de l'industrie forestière du Québec.

SOURCES : FINANCIÈRE BANQUE NATIONALE ET REUTERS

La force du dollar ébranle Tembec

Les producteurs de matières premières, et en particulier ceux de produits forestiers et de papiers, sont ceux qui souffrent le plus de la hausse du dollar canadien par rapport au dollar américain.

C'est ce que révèle une récente étude sur l'impact de la hausse du dollar canadien sur les profits des entreprises canadiennes, préparée par **Ben Joyce**, stratège chez **BMO Nesbitt Burns**.

Selon le relevé de M. Joyce, le dollar canadien est la devise qui s'est appréciée le plus (+ 8,4 %) chez les grands pays du monde par rapport au dollar américain depuis le début de 2004. En effet, l'euro s'est apprécié de 2,5 %, le franc suisse de 5,3 %, et le dollar australien de 1,7 %.

En gros, selon M. Joyce, une hausse de 1 % du dollar canadien retranche en moyenne 1 % aux profits des entreprises inscrites à l'indice S&P/TSX. **Tembec** (Tor., *TBC*, 7,80 $) vient au sommet de la liste, alors qu'une hausse de 1,0 cent du dollar canadien retranche 0,16 $ de son bénéfice par action, soit une baisse de 8,25 % du bénéfice par action prévu en 2005, à un taux de change du dollar canadien de 0,85 $ US (1,18 $ CA pour 1 $ US).

Canfor (Tor., *CFP*, 14,25 $), **NorskeCanada** (Tor., *NS*, 3,59 $) et **Abitibi-Consolidated** (Tor., *A*, 7,71 $) suivent immédiatement après, sur le plan de la sensibilité de leurs bénéfices aux variations du dollar canadien.

L'étude de M. Joyce porte seulement sur l'impact de la variation du dollar sur le bénéfice d'exploitation et non pas sur le bilan. La hausse du dollar canadien rend moins onéreux pour les entreprises le remboursement des dettes et le paiement des intérêts en dollars américains.

« Les fabricants et les producteurs de matières premières dont les exploitations sont situées au Canada sont les plus vulnérables à la hausse du dollar canadien», a dit M. Joyce.

C'est que les coûts d'exploitation de ces entreprises sont engagés en dollars canadiens, alors que les revenus dépendent directement ou indirectement des prix des produits fixés en dollars américains.

« La hausse du dollar canadien engendre une réduction des marges et/ou une perte des parts de marchés », a expliqué M. Joyce.

La hausse du dollar a d'abord pour conséquence de réduire les marges bénéficiaires. Ensuite, dans une deuxième étape, et les entreprises canadiennes en sont rendues là, ce sont les parts de marché qui sont attaquées.

Selon M. Joyce, certaines entreprises ont des programmes de couverture des devises qui amenuisent l'effet de la hausse. Cependant, ces programmes ne dépassent pas, en général, l'année 2005. ■ **F.R.**

RECONNAISSANCE DE L'EXCELLENCE DES FEMMES D'AFFAIRES

LES LAURÉATES

Nouvelle entrepreneure
CAROLINE JULIEN
CREO inc.
Laval

Entrepreneure active à l'international
NATHALIE ROY
Les entreprises EXULON inc., Montérégie

Entrepreneure, grande entreprise
MANISHI SAGAR
Le Groupe Kinderville
Montréal

Entrepreneure, moyenne entreprise
LYSE BOIVIN MATTON
Aliments de Santé Laurier
Région de Québec

Entrepreneure, petite entreprise
CHANTAL ARGUIN
Groupe Trifide inc.
Bas-Saint-Laurent

4e ÉDITION
LES PRIX
Femmes d'affaires
DU QUÉBEC

Le Réseau des femmes d'affaires du Québec, présentateur du concours Les Prix Femmes d'affaires du Québec 2004, tient à féliciter les lauréates pour leur contribution à l'essor socio-économique du Québec.

Prix Réalisations
L'HONORABLE LISE THIBAULT
Lieutenant-gouverneur du Québec

Cadre ou professionnelle, entreprise privée
JOSÉE DAIGNAULT
MegaFilms inc., Montréal

Cadre ou professionnelle, organisme public ou parapublic
ANNETTE BELLAVANCE
Collège Regina Assumpta
Montréal

Cadre ou professionnelle employée par un organisme sans but lucratif
GINETTE CHAREST
Leucan, Montréal

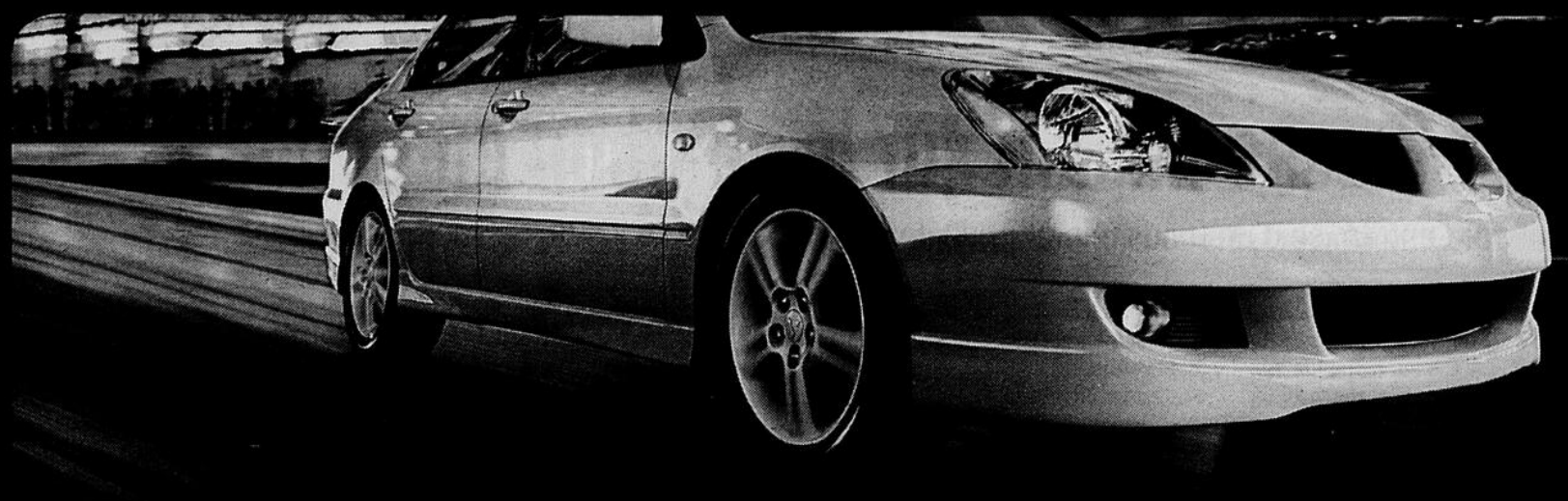
Bénévole fortement engagée
FRANCINE LAPLANTE
Fondation des Gouverneurs de l'espoir, Montréal

RÉSEAU DES FEMMES D'AFFAIRES DU QUÉBEC INC.

Sincères remerciements :

Collaborateur LES AFFAIRES www.lesaffaires.com
Partenaire Desjardins
Commanditaires BDC, Développement économique Canada, Québec, Hydro Québec

1150, boul. Saint-Joseph Est
Bureau 200
Montréal (Québec) H2J 1L5
www.rfaq.ca



POURQUOI NOS VÉHICULES SONT-ILS LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE ? PARCE QU'ILS LE MÉRITENT.

NOS VÉHICULES MÉRITENT UNE GARANTIE EXCEPTIONNELLE PARCE QU'ILS COMPTENT PARMI LES PLUS ROBUSTES ET LES MIEUX CONSTRUITS AU MONDE. DEPUIS 87 ANS NOUS AVONS FABRIQUÉ DES DIZAINES DE MILLIONS DE VÉHICULES. NOUS LES AVONS TESTÉS PARTOUT, DES ROUTES DE L'ALASKA JUSQU'AUX DÉSERTS NORD-AFRICAINS. NOUS LES AVONS INSCRITS DANS LES ÉPREUVES D'ENDURANCE LES PLUS DIFFICILES AU MONDE ET NOUS AVONS GAGNÉ PLUS SOUVENT QU'À NOTRE TOUR. EN FAIT, NOUS AVONS TOUJOURS ÉTÉ OBSÉDÉS PAR LE DESIGN, LA QUALITÉ ET LA SÉCURITÉ DE NOS PRODUITS. DÉSORMAIS, NOUS SERONS OBSÉDÉS PLUS QUE JAMAIS, ET PLUS LONGTEMPS QUE JAMAIS, PAR LEUR ENTRETIEN.

LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE[MC]*

Garantie limitée sur le groupe motopropulseur de 10 ans/160 000 km*

Garantie limitée pare-chocs à pare-chocs de 5 ans/100 000 km*

Assistance routière de 5 ans / kilométrage illimité*

Endeavor

Lancer

Eclipse

Galant

Montero

Outlander

MITSUBISHI MOTORS
réveillez vos sens

mitsubishicars.ca

1 888 57-MITSU

*Selon la première éventualité. Entretien régulier non compris. La garantie limitée pare-chocs à pare-chocs couvre la plupart des pièces des véhicules (à l'exception des batteries, des composantes audio et autres articles exclus en vertu des conditions de la garantie) utilisées et entretenues normalement. L'affirmation quant aux véhicules les mieux protégés est basée sur une info des fabricants concernant les véhicules 2004-2005. Rendez-vous chez un concessionnaire ou à mitsubishicars.ca pour les conditions relatives aux garanties et à l'assistance routière ainsi que les autres détails.

Sentient et la Caisse misent sur le charbon du Colorado

L'investissement est fait par l'entremise d'un fonds minier privé de 168 M$ US, le Fonds de ressources Sentient

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Des investisseurs très avisés, entre autres la **Caisse de dépôt et placement du Québec,** pensent que la production de charbon est et continuera d'être un placement à rendement élevé au cours des prochaines années. Ces investisseurs ont mis 100 M$ US dans le **Fonds de ressources Sentient** jusqu'à maintenant. Ils prévoient l'augmenter à 168 M$ US d'ici trois ans.

« L'énergie, comme on le sait, est très en demande aux États-Unis, et le charbon en est une source disponible dans le pays même », a dit **Paul Carmel,** l'un des gestionnaire du Fonds de ressources Sentient, en entrevue aux AFFAIRES.

Sentient est l'un des rares fonds miniers privés. Son siège social est situé aux îles Caïmans; il a un bureau à Montréal, pour ses activités en Amérique du Nord, et à Sydney, en Australie, pour les activités minières du continent.

La Caisse et le groupe bancaire allemand **HVB** ont été les actionnaires initiaux, en 2001. Le fonds compte une douzaine de partenaires, qui ont investi 100 M$ US en capitaux propres. L'horizon de placement est de 5 ans, et de 10 ans pour la durée du fonds.

Et les objectifs de placement sont élevés. M. Carmel vise un rendement annuel minimum de 25 % sur les fonds propres investis. Le projet d'exploitation de charbon au Colorado est l'un des premiers projets qui offraient un tel potentiel.

« Avant d'investir dans un projet, il faut en examiner une centaine. Il y a toujours des risques dans le secteur minier, mais quand ça marche, il faut que le rendement soit au rendez-vous », a expliqué le gestionnaire.

En octobre 2003, Sentient a investi 10 M$ US en capitaux propres pour acheter 45 % des actions de **Bowie Coal,** la nouvelle société ayant acheté auprès des ex-créanciers les éléments d'actif de l'ancien producteur, mis en faillite. Sentient a aussi prêté 15 M$ US à 17,5 % d'intérêt annuel à Bowie, plus 2,5 M$ pour le fonds de roulement. Une banque vient de refinancer le prêt à 6 %, ce qui permet à Sentient de récupérer son prêt et les intérêts.

Immédiatement après l'acquisition, le prix du charbon a monté en flèche. Bowie en a profité pour vendre 80 % de sa production par contrat de cinq ans à la **Tennesse Valley Authority,** un fournisseur d'électricité produite à partir du charbon.

Le charbon thermique de Bowie ne contient que 0,46 % de souffre, et les producteurs d'électricité en sont très friands. En le mélangeant à du charbon à contenu élevé en souffre (de 2 à 3 %), mais moins coûteux, ils parviennent à respecter les normes d'émission de gaz polluant.

La nascolite

« Bowie devrait dégager des fonds autogénérés de 30 M$ US par année », prédit M. Carmel.

Toujours aux États-Unis, Sentient a investi dans un projet conjoint d'exploitation de nascolite de 22 M$ US avec le géant **IMG Global.** La nascolite est utilisée pour la fabrication de nourriture pour animaux et pour la pâte dentifrice, dont IMG est le principal fournisseur.

La bonne fortune de Sentient s'est poursuivie avec l'acquisition d'un gisement de plomb dont l'exploitation démarrera en 2005. Le prix du plomb, à 0,44 $ US la livre, n'était que de 0,22 $ US la livre au moment de l'acquisition. Sentient a investi près de 20 M$ US dans une société qui lui donne une participation indirecte de 49 % dans la mine.

« Le choix d'investissement n'est pas une question de métal. C'est une question de rentabilité de l'exploitation », a ajouté M. Carmel.

Si bien qu'au Canada, Sentient vient d'investir 1,5 M$ US dans un gisement de vermiculite en Ontario, le seul au Canada. L'usine d'extraction est sur le point de démarrer.

« C'est vrai que c'est une petite somme, mais il y a un potentiel de croissance. Tout est question de mise en marché », a enchaîné M. Carmel.

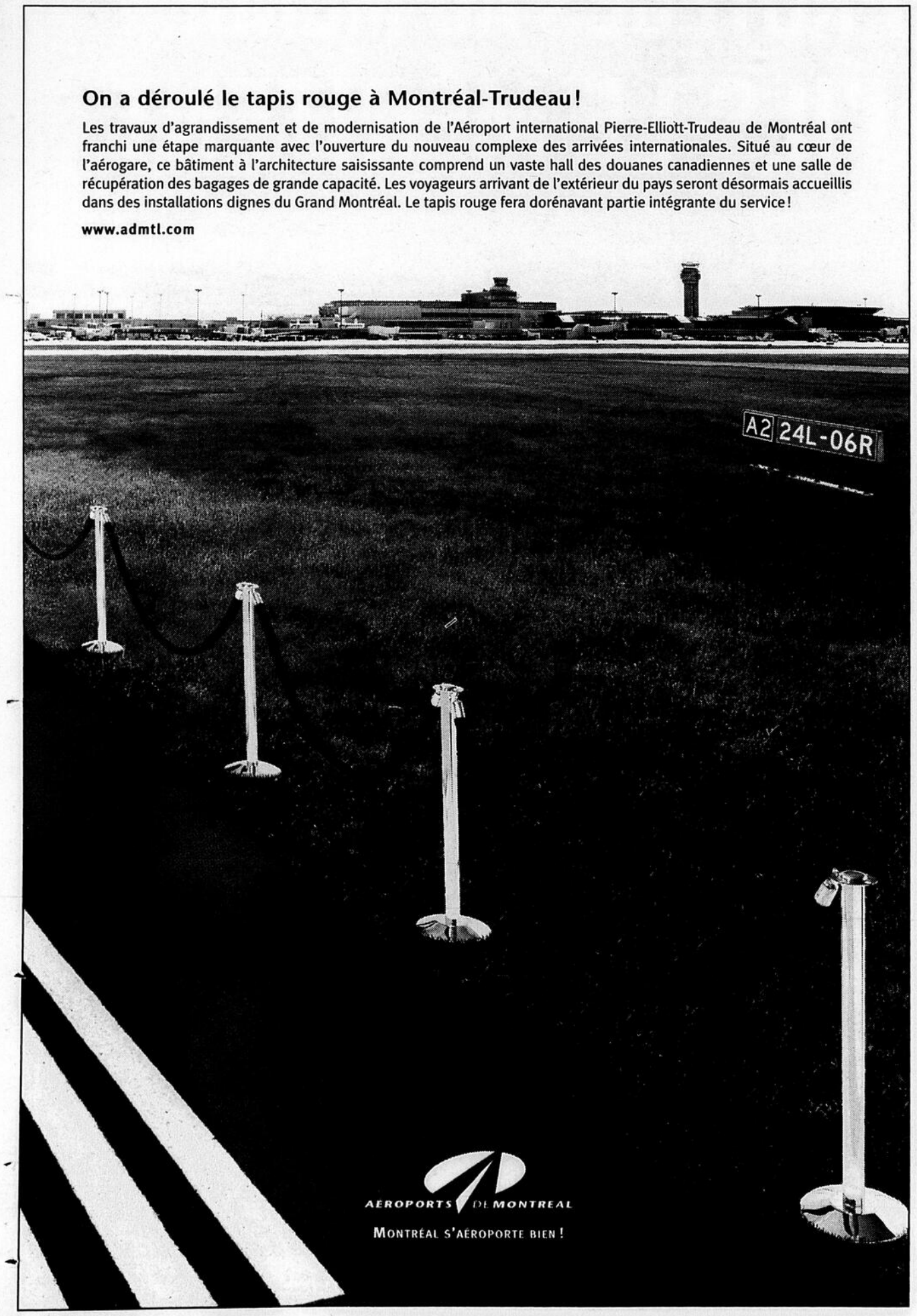
Sentient est l'un des rares fonds miniers privés. Son siège social est aux îles Caïmans; il a un bureau à Montréal et un autre à Sydney, en Australie.

La vermiculite est un minéral léger dont on peut multiplier le volume initial en le chauffant. Ses propriétés absorbantes sont utiles en horticulture et pour la fabrication de matériaux isolants. **Perlite Canada** (TSXV, *PCI*, 0,18 $) traite de la vermiculite à son usine de Baie-d'Urfé, au Québec.

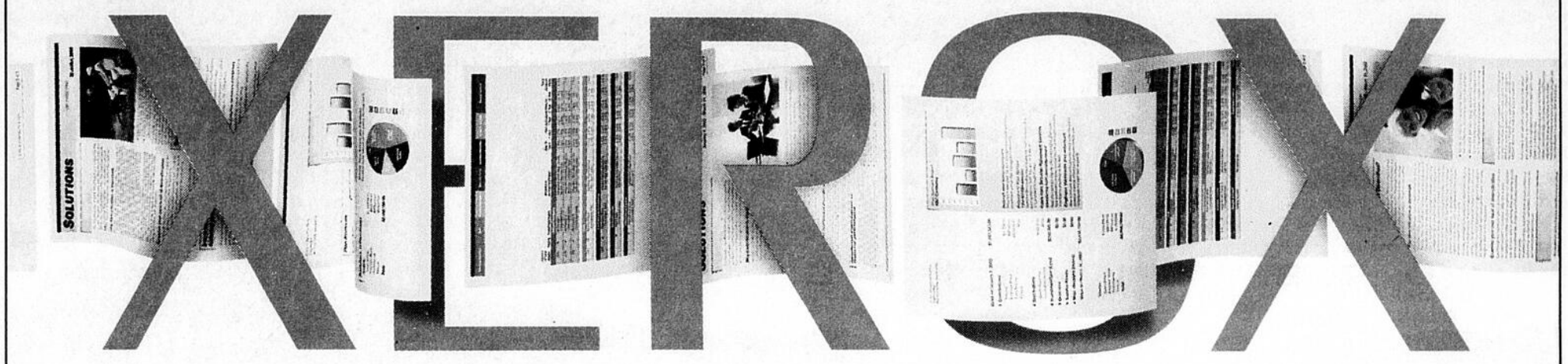
M. Carmel, ingénieur minier de profession et ex-analyste financier, dit garder un oeil ouvert pour des investissements au Québec, à condition que les perspectives de rentabilité soient suffisantes. « Je suis optimiste pour l'industrie minière, pour le prix de l'or et des métaux. Je pense que l'industrie de la province est à un point d'inflexion et que cela commence à remonter », a-t-il conclu. ■

Correction

Dans le tableau des fiducies les plus performantes des cinq dernières années paru dans l'édition du 13 novembre, en page 47, la distribution annuelle initiale d'Energy Saving Income Fund aurait due être de 0,18 $ par part. Dans le tableau, par erreur, nous avons écrit que la distribution était de 0,72 $, montant qui ne tenait pas compte de deux fractionnements de deux pour un. Nos excuses. ■ **F.R.**



UNE FORMATION UNIQUE
Un concept SCIENTIFIQUE
AU SERVICE DES VENTES
Allez à *www.synergimax.com* cliquez sur
Concept Synergi-Ventes
Support à l'intervention commerciale
Le formateur : *www.richard-durand.com*
450.688.4211
25 NOVEMBRE 2004



DST Output est un chef de file dans l'art de transformer les données variables en relevés personnalisés. Avec ses systèmes d'impression Xerox, elle crée des imprimés plus rapidement et sa productivité atteint de nouveaux sommets.

Changez votre façon de voir.

XEROX.

Pour en savoir plus : xerox.com/learn
ou composez : 1 800 275-XEROX service 1507

Technologie | Gestion des documents | Services de consultation

© 2004 XEROX CORPORATION. Tous droits réservés. XEROX[MC], Les gens de documents[MC] et « Changez votre façon de voir » sont des marques de commerce de XEROX CORPORATION. XEROX CANADA LTÉE détient des permis d'utilisation pour toutes ces marques de commerce. Les autres noms de sociétés mentionnés dans les présentes sont des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs.

Préparez-vous à être époustouflé par ce que représente la culmination de plus d'un demi-siècle d'innovations. **Viera™ par Panasonic**. Des écrans à cristaux liquides et à plasma qui éveilleront tous vos sens avec des images d'une clarté étonnante aux couleurs riches et naturelles, un son remarquable et une capacité de réseautage évoluée . Entrez dans une toute nouvelle ère visuelle. Une ère où inspiration est synonyme d'innovation et où toute idée devient réalité. **Allez au-delà des limites**.

VIERA

Une toute nouvelle ÈRE VISUELLE.

Panasonic

www.panasonic.ca

Linamar commence à confondre certains sceptiques

La société de Guelph pourrait profiter du vide laissé par la privatisation de Tesma, de Decoma et d'Intier

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Un quatrième trimestre consécutif de croissance soutenue des profits commence à changer pour le mieux l'opinion de certains analystes à l'égard de **Linamar Corp.** (Tor., *LNR*, 15,32 $). Le bond de l'action de 17 % enregistré au cours de la semaine en témoigne.

La feuille de route inégale de ce fabricant de pièces (autos et camions) et de chariots élévateurs, sa petite taille en Bourse et le cycle avancé des ventes d'autos et de chariots font que les analystes sont sur leurs gardes. Ses efforts pour fouetter sa performance se butent à des vents contraires liés au cycle économique, aux taux d'intérêt et aux aléas des ventes d'autos.

La société, aujourd'hui dirigée par **Linda Hasenfratz,** la fille du fondateur, a augmenté ses profits de 33 %, à 0,28 $ par action à son troisième trimestre, comparativement à des attentes de 0,24 $ par action. Ses revenus ont crû de 30 %, à 479 M$.

Même si la majeure partie de la rentabilité supérieure provient du redressement de sa filiale de chariots élévateurs **Skyjack**, **David Tyerman**, analyste chez **Scotia Capital**, note que Linamar se défend bien malgré la hausse des prix de l'acier et la montée du dollar canadien. Skyjack a plus que doublé ses revenus, changeant ses pertes en profits au troisième trimestre.

M. Tyerman indique que la société a connu un trimestre record pour ce qui est des nouvelles commandes, qui exigeront probablement la construction de deux nouvelles usines, à Guelph et en Corée.

Des commandes record

Linamar a décroché de nouvelles commandes pour des têtes de cylindre au Mexique, 3 M d'unités d'arbres à cames pour trois clients, une commande pour l'assemblage de 300 000 différentiels et une commande de sept composants et de modules de transmission en Corée du Sud.

« Linamar semble prête à implanter sa première usine en Corée d'ici 2007, grâce à l'accumulation de 60 M$ de contrats là-bas », écrit M. Tyerman. Confiant que la société prépare le terrain à une croissance élevée de ses revenus et de ses profits, cet analyste fixe sa cible d'un an à 17 $ et celle de deux ans à 20,50 $.

MacMurray D. Whale, analyste à la **Financière Banque Nationale**, indique que la progression de 5,5 % des revenus entre les deuxième et troisième trimestres dénote que les volumes de ventes liés à de récents contrats gagnent en vigueur.

« Si Linamar réussit à montrer une croissance soutenue, le marché redonnera au titre une valeur supérieure par rapport à ses semblables canadiens », écrit M. Whale.

Nick Morton, de **RBC Marchés des capitaux,** estime que Linamar pourrait bénéficier du vide que laisserait la privatisation prochaine de **Tesma** (Tor., *TSM.A*, 40,69 $), d'**Intier Automotive** (Tor., *IAI.SVA*, 35,70 $) et de **Decoma** (Tor., *DEC.A*, 13,51 $) par leur société-mère **Magna** (Tor., *MG.SVA*, 95,55 $).

« Linamar pourrait attirer davantage l'attention des investisseurs, car elle deviendrait l'unique titre à faible capitalisation de son industrie au Canada offrant un historique à long terme et une négociabilité potable », écrit M. Morton.

M. Morton a relevé de 1,15 à 1,19 $ ses prévisions de profits par action en 2004 et de 1,25 à 1,37 $ celles de 2005. Sa cible est de 15,75 $.

Des dépenses élevées

Fadi Chamoun, d'**UBS,** est plus circonspect. La performance supérieure de l'action de Linamar à ce jour en 2004 (de 33 %, comparativement à un gain de 8,32 % pour le S&P/TSX et de - 4,6 % pour l'industrie automobile de l'indice) laisse moins de place à l'appréciation.

En outre, des dépenses en capital élevées associées aux nouveaux contrats et aux nouvelles usines mineront sa capacité à générer des flux monétaires libres et à obtenir un rendement sur son investissement supérieur à celui de ses semblables, au cours des deux prochaines années, selon lui.

General Motors (NY, *GM*, 48,33 $ US) et son ex-filiale **Delphi** (NY, *DPH*, 9,11 $ US) représentent 30 % des ventes de Linamar, et les camions utilitaires de **Ford** (NY, *F*, 14,34 $ US) environ 12 %. La cible de M. Chamoun est de 14,50 $. ■

Capital de risque BDC : fier partenaire des entrepreneurs canadiens

Capital de risque BDC œuvre avec succès dans le secteur du capital de risque depuis 1975. Nous investissons dans des entreprises canadiennes, à chaque stade de leur développement. Nos clients jouent un rôle actif dans les secteurs des sciences de la vie, des télécommunications, de la technologie de l'information et des technologies de pointe. Nous privilégions les syndicats d'investissement, et nos partenaires sont des investisseurs en capital de risque du Canada, des États-Unis, d'Europe et d'Asie. Notre portefeuille compte actuellement 160 placements directs et notre engagement dépasse 400 millions de dollars.

Au cours des 12 derniers mois, nous sommes fiers d'avoir accueilli les entreprises que voici parmi nos clients :

Télécommunications

Liquid Computing | Metconnex | Navtel Communications | Nimcat Networks | TenXc Wireless

Technologies de pointe

Microsystèmes DFT | Diablo Technologies | Les Technologies Elcotech | Goal Semiconductor | Handshake Interactive Technologies | Teradici

Technologie de l'information

Axonwave Software | Invidi Technologies | Nexgen Rx | Opalis Software | Physical Planning Technologies | Groupe Succès Voyage | Trigence

Sciences de la vie

Inimex Pharmaceuticals | Interface Biologics | Methylgene | PainCeptor Pharma | Resonant Medical | Trillium Therapeutics | ViroChem Pharma | Zelos Therapeutics

Durant la même période, la BDC a continué de favoriser la croissance des entreprises qu'elle finance déjà par du capital de risque en investissant un montant additionnel de 48 millions de dollars.

BDC
LA BANQUE QUI MISE SUR LES ENTREPRENEURS CANADIENS

60 ANS YEARS

www.bdc.ca/capital de risque

Canada

Quatre fiducies souhaitent s'inscrire en Bourse avant janvier

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

Quatre émetteurs comptent entrer en Bourse d'ici la fin du mois prochain, en sollicitant l'épargne des investisseurs.

Direct Cash Income Fund a choisi **BMO Nesbitt Burns,** la **Financière Banque Nationale, RBC Dominion valeurs mobilières, Scotia Capital** et **First Associates Investments** pour la seconder dans la réalisation de son premier appel public à l'épargne. Le prix d'une part a été fixé à 10 $.

La fiducie a été mise sur pied pour détenir une participation indirecte au sein de la société en commandite exploitant le plus grand fournisseur de guichets automatiques de marque privée autre qu'une institution financière au Canada.

Direct Cash a amorcé ses activités en 1997 avec trois guichets automatiques. Au 30 septembre 2004, elle comptait 3 538 guichets. En 2002, elle a diversifié ses activités en misant sur l'exploitation de terminaux de débit. Depuis quelques trimestres, elle offre aussi du temps d'antenne prépayé pour les téléphones cellulaires et les appels interurbains par l'entremise de son réseau.

Pour l'exercice terminé le 30 juin 2004, le chiffre d'affaires s'est élevé à 30,2 M$ avec un bénéfice net de 968 000 $.

Briques et réservoirs

Arriscraft International Income Fund offre ses parts par le truchement de BMO Nesbitt Burns, Scotia, RBC, **Marchés mondiaux CIBC** et **Canaccord Capital.**

La fiducie détiendra une participation indirecte dans Arriscraft. Cette dernière est un fabricant de matériaux de maçonnerie en pierre fabriquée, pierre naturelle et brique. Les dirigeants affirment que leurs produits ont une part de marché de plus de 50 % du secteur des matériaux de maçonnerie en pierre fabriquée au Canada et aux États-Unis.

Au Canada, Arriscraft met l'accent sur le marché de la construction résidentielle, alors qu'elle consacre ses efforts de vente à la construction non résidentielle sur le territoire américain. En 2003, ses ventes ont totalisé 70,5 M$ alors que son bénéfice net a atteint 4,1 M$.

De son côté, **Granby Industries Income Fund** compte acquérir une participation indirecte au sein de la société en commandite exploitant le plus important fabricant de réservoirs de mazout pour usage résidentiel et commercial léger au Canada. Granby est active dans ce secteur depuis plus de 50 ans.

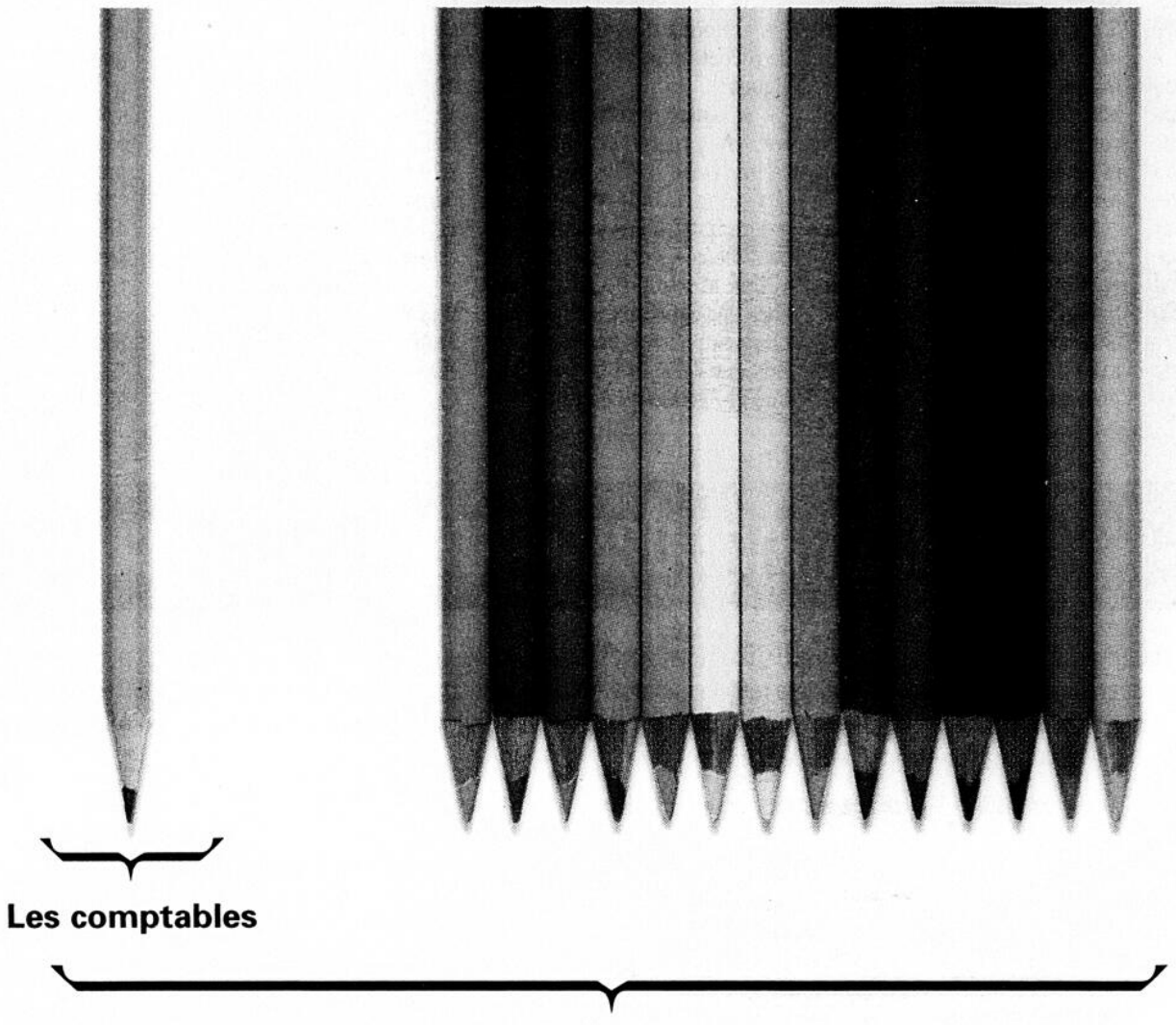
En 2003, les ventes de réservoirs pour usage résidentiel représentaient 95 % du chiffre d'affaires de 41,1 M$. Les dirigeants estiment que 90 % des produits offerts par l'entreprise sont achetés pour remplacer des réservoirs déjà installés.

Le prospectus souligne que la société a constamment majoré ses prix de vente de façon à refléter les hausses du prix de l'acier.

Le Fonds de revenu

Le Fonds de revenu conservateur Connor, Clark
Fonds de revenu conservateur Connor, Clark & Lunn sollicite l'épargne des investisseurs par le truchement d'un groupe de 13 preneurs fermes. La souscription minimale est de 100 parts, ce qui représente une somme de 1 000 $. Les acquéreurs de parts peuvent verser leur paiement en espèces ou au moyen d'un échange de parts de 22 fiducies cotées en Bourse.

L'objectif de placement de la fiducie est de procurer un rendement annuel de 7 % sur le prix d'émission de 10 $ ainsi que de rembourser au moins le prix d'émission lors de la dissolution, prévue en 2014. Le produit sera investi dans un portefeuille composé de parts de fiducies de revenu d'entreprises et de services publics ainsi que de fiducies de placement immobilier, en plus de compter des titres obligataires de sociétés et des obligations convertibles canadiennes. ■



Bien plus que des experts en chiffres, les comptables en management accrédités sont des gens d'action qui influencent toutes les facettes de l'organisation. Grâce à leur expertise en comptabilité de management et à leur vision stratégique, les CMA sont formés pour créer de la valeur et bâtir le succès des entreprises. Ajoutez un CMA à votre équipe et voyez tout ce que la comptabilité peut faire pour vous.

CMA
COMPTABLES EN MANAGEMENT ACCRÉDITÉS
cma-quebec.org

Le président d'Ad Opt encaissera 1,3 M$ grâce à Kronos

Embauché en février, Richard Burton recevra trois ans de salaire et 250 000 options pour huit mois de travail

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Le nouveau président et chef de la direction de **Technologies Ad Opt** (Tor., *AOP*, 6,23 $), **Richard Burton**, recevra au moins 1,3 M$ pour huit mois de service chez le spécialiste des logiciels de gestion d'horaire de personnels.

En effet, c'est le montant qu'il recevra grâce à l'offre de l'américaine **Kronos** (Nasdaq, *KRNS*, 48,85 $ US), en vertu de son contrat de travail. M. Burton a recommandé l'offre aux actionnaires d'Ad Opt, dans un appel conférence réalisé conjointement avec le président de Kronos, le jour de l'annonce de l'offre, le 5 octobre.

L'offre de 6,25 $, obtenue au terme de négociations entre Kronos et le conseil d'Ad Opt, entre février et septembre 2004, représente une prime de 38,5 % par rapport au cours moyen pendant les 30 jours précédant l'offre et de 82,2 %, si l'on soustrait l'encaisse de la société de 2,40 $ par action du cours de son action.

Émise à 5,50 $ en 1999, l'action d'Ad Opt a atteint un sommet de 11,50 $ en 2000.

Embauché en février pour revaloriser Ad Opt et faire travailler son importante encaisse de 22 M$, M. Burton s'est vu octroyer 250 000 options d'achat d'actions, en février et en mai 2004, à un prix d'exercice de 4,97 $ chacune. Il pourra les exercer simultanément à l'offre de Kronos, pour un gain de 320 000 $.

Son contrat de travail amendé stipule aussi qu'advenant un changement de contrôle, M. Burton a droit à un montant correspondant au triple de son salaire de base annuel de 325 000 $, majoré d'une part proportionnelle de sa prime pour l'exercice en cours, et ce même s'il n'a pas effectué une seule année complète chez Ad Opt.

Ententes élargies

Donna Farnworth, vice-présidente, finances et chef des finances, a aussi le droit de toucher un montant correspondant à 1,3 fois son salaire annuel de base, majoré de la prime réelle pour l'exercice précédent immédiatement l'année au cours de laquelle le changement de contrôle survient. En 2003, M^me^ Farnworth a reçu un salaire de 166 950 $ et une prime de 49 262 $.

Afin de s'assurer de l'engagement des cadres supérieurs pendant l'examen stratégique de la société, Ad Opt avait aussi élargi les ententes de changement de contrôle à quatre autres dirigeants : **John Allarie**, vice-président, ventes, division Altitude, **Gilles Lapierre**, vice-président, division Altitude et **Jean-Pierre Servant**, vice-président, division ShiftLogic, et **Iain McLean**, vice-président et directeur général, division Total Care.

S'ils perdent leur emploi, ces derniers ont le droit de toucher la plus élevée des sommes suivantes : soit l'indemnité prévue par leur contrat d'emploi initial ou la part proportionnelle de la prime pour l'exercice au cours duquel la cessation d'emploi survient, majorée d'un montant correspondant à leur salaire de base annuel, majoré de la prime réelle pour l'exercice précédant immédiatement l'année au cours de laquelle le changement survient.

En 2003, M. Allarie a reçu un salaire de 136 500 $ et une prime de 72 444 $, M. Servant, un salaire de 152 852 $ et une prime de 130 213 $, et M. McLean, un salaire de 148 750 $ et une prime de 57 886 $. La rémunération de M. Lapierre n'apparaissait pas dans la circulaire d'avril 2004, qui présentait la rémunération des cinq membres les mieux rémunérés. ■

Finlab recherche les titres bon marché prêts à décoller

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Les adeptes de l'approche valeur possèdent souvent le talent de trouver des titres sous-évalués, mais doivent attendre parfois longtemps avant que le marché ne leur donne raison.

En mariant l'analyse technique à celle fondamentale, on peut contourner cette faiblesse et trouver des titres bon marché qui commencent à être reconnus, affirme **Mario Lavallée,** président et fondateur de **Finlab,** qui vient de lancer un service de recherche indépendant.

« Il arrive bien souvent que les investisseurs achètent trop tôt un titre jugé bon marché. Mais l'aspect technique vient indiquer que le marché est en train de reconnaître le fait qu'il est sous-évalué », soutient-il.

Fondée en 2000, Finlab avait pour mission première de fournir des services de consultation financière auprès des caisses de retraite et d'analyse de la gestion du risque.

M. Lavallée a décidé de mettre à profit ses 20 années d'expérience dans le milieu financier – dont auprès de la **Caisse de dépôt et placement** – et d'enseignement universitaire pour lancer, en janvier , un service de recherche quantitatif pour les titres boursiers.

Finlab élabore six classements de titres regroupés par taille et par région (titres canadiens de petite capitalisation, titres américains de grande capitalisation, etc.).

Le système attribue à chaque titre un rang fondamental, qui repose sur le ratio valeur intrinsèque d'un titre sur son cours boursier, et un rang technique, qui s'appuie sur les rendements historiques à court et moyen terme du titre.

Le classement des titres reflète la mise en commun de ces deux analyses. Plus un titre combine les meilleurs attributs fondamentaux et techniques, plus il s'approche du sommet du classement, et vice-versa.

L'objectif de ces classements est de faciliter la quête de titres qui connaîtront une bonne performance boursière dans les 12 à 18 prochains mois, précise M. Lavallée.

Ce service, qui coûte 1 800 $ par année, s'adresse avant tout aux conseillers financiers. Finlab compte plusieurs clients institutionnels qui travaillent pour **RBC Dominion valeurs mobilières,** la **Financière Banque Nationale** et **CIBC.**

La loi de la moyenne

Investir dans les cinq titres les plus élevés de l'un de ces classements ne garantit pas des rendements positifs à coup sûr.

« Comme c'est le cas pour tout système quantitatif, il fonctionne selon la loi de la moyenne. Pour obtenir de meilleurs rendements, mieux vaut bâtir un portefeuille de 30 titres », estime M. Lavallée.

La diversification est d'autant plus importante, car il arrive bien souvent que les titres d'un secteur soient majoritaires dans un classement.

C'est le cas des titres pétroliers, qui occupent depuis plusieurs mois de nombreux rangs aux classements, en raison de leur rentabilité élevée et du fort attrait qu'ils ont auprès des investisseurs dans la foulée de l'escalade des prix du pétrole.

De nombreux titres sont bon marché pour de multiples raisons et ils ne méritent pas, dans certains cas, une meilleure évaluation. Finlab publie de brefs bulletins de recherche pour aider les investisseurs à savoir si le titre est correctement évalué. Elle se penche surtout sur les sociétés de petite capitalisation, parce que celles-si sont moins bien suivies que les grandes.

Plusieurs titres qui ont fait l'objet d'un bulletin ont depuis connu de belles performances.

La première société analysée, **Riverside Forest Products** (Tor., *RFP,* 40,19 $), a plus que doublé depuis la publication du bulletin, en février. Le titre de ce producteur de contreplaqué de Colombie-Britannique s'échangeait à 17,40 $, mais Finlab lui avait attribué une valeur de 24,49 $. Après avoir reçu une offre d'achat d'**International Forest Products** (Tor., IFP.A, 7,80 $), Riverside a accepté l'offre bonifiée de 40 $ par action lancée par **Tolko Industries.**

Une autre société analysée par Finlab en juillet, **Tesma International** (Tor., *TSM.A,* 39,40 $), a fait l'objet d'une offre d'achat. Son principal actionnaire, **Magna International** (Tor., *MG.A,* 91,95 $), a en effet offert de la privatiser. Les actionnaires de Tesma devraient recevoir l'équivalent de 38,14 $ par action détenue.

Au moment où Finlab a publié son bulletin, le titre valait 34,44 $. Finlab lui attribuait une valeur de 49,43 $.

Plusieurs autres sociétés qui sont apparues dans le radar de Finlab, comme **Goodfellow** (Tor., *GDL,* 24 $), se sont bien comportées. Hasard ou non, M. Lavallée reconnaît que son approche ne promet pas toujours des rendements spectaculaires. « En 1999, notre approche aurait produit des résultats décevants, parce que plusieurs titres se sont emballés sans justification. Un titre comme **Nortel** ne serait pas apparu dans notre système. »

Cet outil, soutient-il, permet de prendre des décisions plus rigoureuses parce qu'il évite d'agir sous le coup de l'émotion. Mais comme tout outil qui repose sur des chiffres, il ne tient pas compte de facteurs intangibles susceptibles d'influer sur un titre, par exemple un conflit au conseil d'administration.

Finlab propose à ses clients des portefeuilles bâtis sur mesure. Elle élabore à partir de ses classements un portefeuille de titres en fonction des objectifs de rendement et du niveau de risque voulus.

À la demande des AFFAIRES, M. Lavallée a conçu un portefeuille optimisé de 20 titres qui proviennent des classements canadiens de petite et grande capitalisations. Il attribue une pondération de 5 % à chacun. ■

Exemple de portefeuille optimalisé de Finlab[1]

Titre	Cours en $	Capitalisation	Rang global	Rang valeur	Rang tech.
SICO	24,50	Petite	24	84	53
SCI Income Trust	11,70	Petite	4	13	38
PRT Forest Reg. Fund	9,06	Petite	46	70	112
Taylor NGL Ltd Partn.	7,50	Petite	15	80	35
MCAP	8,75	Petite	3	25	29
Transalta Power LP	9,38	Petite	43	105	71
Revenue Properties	12,40	Petite	30	90	63
Winpak	102	Petite	50	108	81
Cominar REIT	17,51	Petite	20	82	50
Morguard REIT	9,72	Petite	14	79	36
Gr. Ciment St-Laurent	27,95	Grande	29	69	6
BCE	28,72	Grande	25	33	53
Shiningbank En. Fund	21,40	Grande	45	56	63
Imperial Oil	70,15	Grande	7	26	23
Great Lakes Hydro Fund	18,39	Grande	28	63	28
Emera	18,30	Grande	22	41	46
Power Financial	30,17	Grande	49	35	80
Gaz Métropolitain	22,20	Grande	23	44	44
Banque Royale	63,80	Grande	37	62	47
Enbridge	53,04	Grande	33	46	55

1 Ce portefeuille est un exemple de portefeuille que Finlab bâtit pour ses clients. Les titres mentionnés ne sont donc pas des recommandations d'achat de la société.

TABLEAU : LES AFFAIRES

TIW revient dans la mire des investisseurs institutionnels

L'exploitant de téléphonie cellulaire en Roumanie et en République tchèque est rentable, mais dilue sans cesse ses actionnaires

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Avec une valeur boursière au-dessus de 2 milliards de dollars (G$), **Télésystème Mobiles International** (Tor., *TIW*, 13,18 $) revient dans la mire des investisseurs institutionnels.

Depuis septembre, une poignée d'analystes ont ajouté l'exploitant cellulaire en Roumanie et en République tchèque à la liste des titres qu'ils suivent, dont trois à Londres, confirme **Jacques Lacroix,** responsable des relations avec les investisseurs chez TIW.

La société fondée par **Charles Sirois** revient de loin. Au zénith de la bulle techno en 2000, son action a atteint l'équivalent de 1 762,50 $ par action; la conversion de dettes massives en actions a entraîné la consolidation de ses actions à raison de cinq contre une, à deux reprises.

Une série d'événements ont contribué à remettre TIW dans le radar des financiers. Petit à petit, TIW a cédé ses activités au Brésil et en Inde pour se recentrer sur l'Europe de l'Est et l'Europe centrale, où elle a 6,5 M d'abonnés. Cela se compare à 5,1 M d'abonnés pour le numéro un canadien, **Rogers sans fil** (Tor., *RCM.RVB*, 52,70 $).

TIW a aussi retrouvé la rentabilité en 2002, et dégage des flux monétaires positifs. L'envers de la médaille est que la stratégie de simplification et de recentrage de TIW instaurée en 2003 a entraîné l'émission de millions d'actions, chaque fois que TIW accroît son emprise sur ses filiales.

Mainmise sur Oskar

Récemment, TIW a refinancé à des conditions avantageuses la dette de 673 M$ de sa filiale tchèque. « Ce refinancement à 7,5 % renforce notre confiance à l'effet que cette filiale vaut bien 1,7 milliard », écrit **David Lambert**, analyste de **TD Newcrest.**

Ce refinancement a préparé le terrain pour que TIW rachète la part de ses partenaires privés dans sa filiale tchèque **Oskar Mobil,** soit 73 %, en échange de 46 M de ses propres actions. La transaction haussera la contribution d'Oskar à la valeur marchande de TIW de 10 à 25 %, estime **Peter Rhamey**, analyste chez **BMO Nesbitt Burns.**

En septembre, TIW a racheté un intérêt de 15,5 % dans sa filiale roumaine **MobiFon** pour 28,3 M de ses actions et 36,6 M$ comptant, portant sa participation à 79 %.

« Bien que le rachat d'Oskar dilue les profits par action pour ses actionnaires existants, il diminue le profil de risque de TIW, car il fait d'elle une véritable cible d'acquisition pour les gros exploitants mondiaux du sans fil en simplifiant une éventuelle transaction », avance M. Lambert. Il recommandait déjà l'achat de TIW. Il en fait maintenant un titre de choix, et fixe sa cible à 17 $.

Les analystes voient aussi dans TIW un placement tirant profit de l'intégration économique des pays d'Europe de l'Est et centrale dans l'Union Européenne. « À mesure que ces pays entrent dans l'Union européenne, l'amélioration de leur économie devrait entraîner une hausse de la pénétration du cellulaire et du revenu mensuel par abonné, et accélérer leur rattrapage par rapport à leurs consoeurs de l'Europe de l'Ouest », écrit **John Grandy**, analyste chez **Valeurs mobilières Orion,** dans son rapport initial sur la société. La République tchèque a été admise en mai dernier, et la Roumanie devrait l'être en 2007.

De plus, la privatisation de Rogers sans fil et la mainmise sur **Microcell Télécommunications** par **Rogers Communications** (Tor., *RCI.NVB*, 30,16 $) fait de TIW l'unique exploitant cellulaire pur inscrit en Bourse au Canada, fait-il valoir. M. Grandy fixe sa cible à 16 $.

M. Grandy croit aussi que la convergence européenne déclenchera éventuellement une nouvelle vague de consolidations entre les exploitants cellulaires. En Roumanie, le géant britannique **Vodafone** a déjà un intérêt de 20 % dans MobiFon, de TIW, et a un droit de premier refus si TIW voulait réduire ou céder sa participation. Le conglomérat **Hutchison Whampoa** a 5,8 % de TIW, et Charles Sirois, par l'entremise de **Télésystème,** détient 4,6 %.

En Roumanie, où elle occupe le premier rang, MobiFon partage en quelque sorte le marché avec la française **Orange.** Toutes deux viennent d'acheter une licence de spectre de fréquence de troisième génération au coût de 35 M$ US chacune. « Il semble que le marché roumain demeurera un duopole de fait pour un bon moment, ce qui pourrait gonfler le multiple auquel s'échange TIW », précise M. Lambert.

Croissance de plus de 20 %

À son plus récent troisième trimestre, TIW a amélioré ses revenus consolidés de 29 %, à 328,9 M$ US, grâce à plus d'abonnés et à un meilleur revenu mensuel par abonné, selon les marchés. Sa marge de bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement a légèrement augmenté, à 44,2 %.

Dans le marché roumain, MobiFon a haussé le nombre de ses abonnés de 34 % au cours des 12 derniers mois. Elle a aussi augmenté le revenu moyen par abonné de 10 %, à 15,54 $, au troisième trimestre, par rapport au deuxième.

En République tchèque, Oskar occupe le troisième rang, avec une part de marché de 17 %. Les numéros un et deux appartiennent respectivement à une société d'État tchèque et au géant allemand **Deutsche Telekom**.

Grâce à ses flux monétaires, TIW pourra bientôt envisager des projets de création de valeur, tels que des rachats d'actions ou des dividendes, spécule M. Grandy. Il juge le titre peu cher en fonction de la croissance de 21 % du bénéfice d'exploitation attendue en 2005.

M. Rhamey considère aussi le titre attrayant en fonction d'une croissance interne de près de 20 % et du rendement des flux monétaires de 5 %. Il a diminué sa cible de 17 à16 $, en raison de la dilution de 26 à 28 % des profits causée par le rachat d'Oskar. ■

Une situation qui s'améliore

	2001	2002	2003	2004 (p)	2005 (p)
Revenus (M$ US)	526,2	694,4	967,1	1 230	1 472
Bénéfice net (M$ US) [1]	(253,7)	(127,2)	11,9	n.d.	n.d.
Par action ($ US) [1]	(79,28)	(39,75)	0,12	0,35	0,41
Nombre d'actions	3,2 M	3,2 M	100,4 M	105,0 M	223,5 M [5]

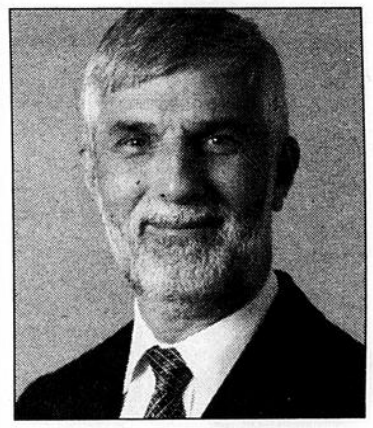
Les pièces de TIW

Roumanie : MobiFon (79 %) Vodafone (20 %)	**République tchèque :** Oskar Mobil (100 %) [2]
Abonnés 2004 : 4,7 M	**Abonnés 2004 :** 1,8 M
Part de marché : 48,3 %	**Part de marché :** 17,1 %
BAIIA [3] 2004 : 343 M$ US	**BAIIA [3] 2004 :** 147,8 M$ US
Valeur de MobiFon pour TIW [4] : 2,1 G$ US	**Valeur d'Oskar pour TIW [4] :** 701,7 M$ US

1 Comprend les activités abandonnées. **2** Donne effet au rachat de 73 % d'Oskar Mobil. **3** Bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement. **4** Vaut 7,1 fois le BAIIA, selon BMO. **5** Comprend les options. (p) Prévisions de BMO Nesbitt Burns.

SOURCES : TIW, BMO NESBITT BURNS ET TD NEWCREST — TABLEAU : LES AFFAIRES

Thera technologies



M. Yves Rosconi

M. A. Jean de Grandpré, président du Conseil, a le plaisir d'accueillir M. Yves Rosconi à titre de président et chef de la direction de Theratechnologies. M. Rosconi se joint à la Société alors qu'elle se prépare pour l'entrée en phase de développement avancée et la commercialisation de son produit phare, le ThGRF.

M. Yves Rosconi, B.Sc. Pharm., MBA, apporte à Theratechnologies plus de 25 années d'expérience dans le domaine de l'industrie pharmaceutique à l'échelle internationale. Il a débuté sa carrière aux Laboratoires Abbott à Montréal et a par la suite travaillé durant une période de 21 ans chez Rhône-Poulenc au Canada et en Australie où des responsabilités grandissantes dans la vente, le marketing et la haute direction lui ont été octroyées. Au moment de la fusion de Rhône-Poulenc Rorer et Hoechst Marion Roussell pour former Aventis Pharma en 1999, M. Rosconi était président et directeur général de Rhône-Poulenc Rorer Canada inc. Il a occupé au cours des deux années suivantes le poste de premier vice-président et chef de l'exploitation des Laboratoires Æterna à Québec avant de se joindre à l'équipe de haute direction d'Aventis à Paris à titre de premier vice-président – Aventis Intercontinental Africa Middle East.

Theratechnologies (TSX : TH) est une entreprise biopharmaceutique canadienne qui met au point et développe des peptides thérapeutiques dans le domaine de l'endocrinologie et du métabolisme. Son programme de développement clinique le plus avancé cible la lipodystrophie liée au VIH. La Société mène également des études cliniques dans la cachexie associée à la maladie chronique, le diabète de type 2 et l'ostéoporose. **www.theratech.com**

AVIS DE NOMINATION

M. Hubert Bolduc
Vice-président, communications et affaires publiques

La direction de Cascades inc. a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Hubert Bolduc au poste de vice-président, communications et affaires publiques.

M. Bolduc a récemment terminé un MBA à HEC Montréal. Il possède également une maîtrise en relations publiques de l'Université de Stirling en Écosse et un baccalauréat en sciences politiques de l'Université du Québec à Montréal. Il a développé une excellente expertise en communication dans les secteurs public et privé et est un candidat exceptionnel jouissant d'une excellente réputation. Sa solide feuille de route dans le domaine des communications et des relations publiques, jumelée à son réseau, seront une valeur ajoutée indéniable pour la direction.

Avec un chiffre d'affaires de plus de trois milliards de dollars, Cascades inc. (CAS-TSX) est un leader dans la fabrication de produits d'emballage, de papiers tissu et de papiers fins spécialisés. Fondée en 1964, Cascades compte 15 400 employés répartis dans 150 unités opérationnelles situées au Canada, aux États-Unis, en France, en Angleterre, en Allemagne et en Suède.

Cascades

LES AFFAIRES | > TRANSACTIONS D'INITIÉS

La Caisse cède des actions de Domtar

Daniel Renaud
daniel.renaud@transcontinental.ca

La **Caisse de dépôt et placement du Québec** s'est délestée de 1 730 964 actions ordinaires de **Domtar** (Tor., *DTC*, 14,27 $), les 4 et 5 novembre, à un prix moyen de 14,68 $, selon le bulletin de l'**Autorité des marchés financiers.** Ces transactions portent sa participation à 28 771 385 actions.

> FRV Media

Le **Fonds de solidarité des travailleurs FTQ** a acquis, par une transaction effectuée de façon privée, 4 M d'actions ordinaires de catégorie A de **FRV Media** (CDNX, *FRV*, 0,38 $), le 4 novembre, à un prix moyen de 0,50 $. Il porte sa participation à 5 M d'actions.

Le même jour, le Fonds a aussi obtenu 2 M de bons de souscription, dont le prix d'exercice est de 0,60 $.

> Garda World

L'administrateur **Jean-Luc Landry** a cédé 20 000 actions ordinaires de catégorie A de **Corporation de Sécurité Garda World** (Tor., *GW*, 6,41 $), à un prix moyen de 6,02 $, le 9 novembre. Il détient toujours 150 000 actions.

> Pages Jaunes

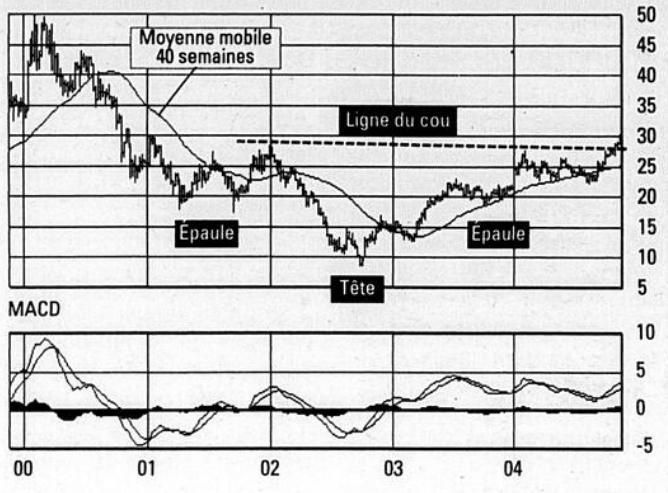
Le 8 novembre, **Marc Tellier,** président et chef de la direction de **Fonds de revenu Pages Jaunes** (Tor., *YLO.UN*, 12,98 $), et **Christian Paupe,** vice-président exécutif et chef de la direction financière, ont vendu chacun 40 000 parts, à un prix moyen de 12,91 $. Leur participation respective s'établit maintenant à 202 300 et 140 000 parts.

> Power Corp.

Paul G. Desmarais, administrateur de **Power Corporation du Canada** (Tor., *POW.SV*, 29,93 $), a exercé 348 000 options, à un prix moyen de 4,58 $, le 2 novembre. Il détient une participation directe de 668 000 actions du conglomérat à droit de vote subalterne. ■

Rogers Communications brise une vieille résistance

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca



SOURCE : BIGCHARTS.COM

La rupture d'un niveau de résistance en place depuis quatre ans augure bien pour le prix de l'action de **Rogers Communications** (Tor., *RCI.NV.B*, 29,55 $), qui est en route vers un objectif de 33 $, explique **Monica Rizk**, analyste chez **P&C Holdings**, une firme de Montréal spécialisée en analyse technique.

En effet, en excédant 27,50 $, il y a quelques semaines, le titre a surpassé le niveau qui avait freiné toutes les poussées à la hausse au cours des quatre dernières années.

Ce niveau représente également la ligne du cou d'une formation en tête et épaules inversée. L'épaule gauche s'est formée durant l'année 2001, la tête à l'automne 2002, et l'épaule droite un an plus tard, soit à l'automne 2003.

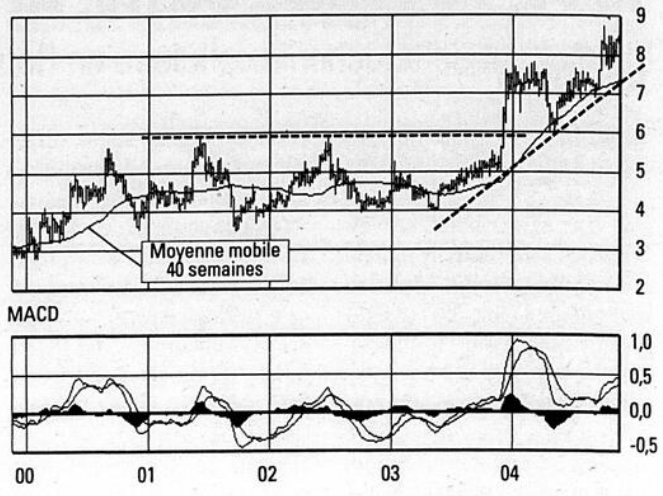
Selon la théorie, le fait de dépasser la ligne de cou d'une formation tête et épaules inversée constitue un signe très positif quant à l'évolution à venir du titre.

Les principaux indicateurs techniques, dont l'indicateur de tendance MACD (*moving average convergence divergence*) illustré sur la partie inférieure du graphique, donnent également des signaux encourageants.

Il existe un possibilité que le titre recule quelque peu au cours des prochaines semaines, ce qui engendrerait une excellente occasion d'achat, selon Mme Rizk. L'objectif de la correction serait un retour à la moyenne mobile de 40 semaines, qui se situe en ce moment légèrement au-dessus de 25 $.

Toutefois, les investisseurs désireux d'acquérir le titre à un niveau inférieur devront se méfier en raison des effets saisonniers. En effet, les marchés boursiers ont généralement tendance à s'améliorer lorsque la fin de l'année approche. Cela est dû au fait que les gestionnaires équilibrent leurs portefeuilles en ajoutant aux positions gagnantes lors des dernières semaines. ■

Sherritt se dirige vers un objectif plus élevé



SOURCE : BIGCHARTS.COM

Dès que sera terminée la période de consolidation amorcée il y a deux mois, le prix de l'action de **Sherritt International** (Tor., *S*, 8,40 $) se dirigera vers un nouvel objectif d'au moins 11 $.

C'est le pronostic que porte **Monica Rizk**, analyste technique chez **P&C Holdings**, après avoir examiné l'évolution du titre sur une période de cinq ans.

Après avoir établi une solide base, le titre bénéficie aujourd'hui d'une intéressante tendance à la hausse. Entre janvier 2000 et novembre 2004, il a fluctué à l'intérieur d'un couloir horizontal situé entre 3,50 et 6 $.

Lorsqu'il a brisé la résistance que constituait la bande supérieure du couloir, le titre a grimpé rapidement jusqu'à 7,80 $. Il a entrepris alors une période de consolidation qui a duré quelques mois, et qui a ramené le prix de l'action jusqu'au niveau de 6 $.

Mais ce niveau, qui avait constitué une résistance durant les années antérieures, est devenu alors un point d'appui. Il correspondait également à la moyenne mobile de 40 semaines. Cela a freiné la baisse et a permis au titre de reprendre une tendance haussière et d'atteindre le niveau de 8,50 $.

Il est probable que le titre soit à nouveau en phase de consolidation à ce niveau, explique Mme Rizk.

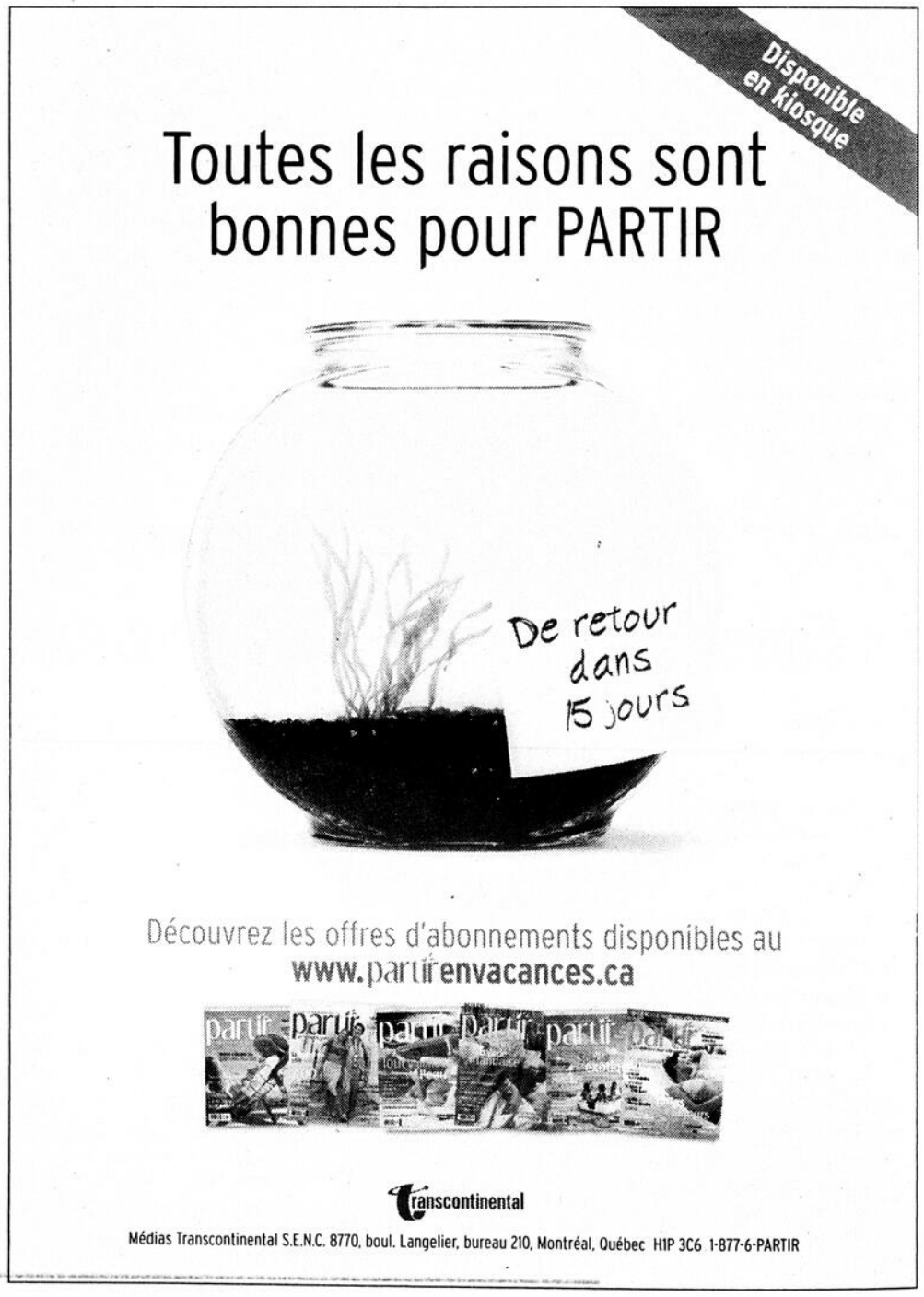
Une consolidation peut prendre deux formes : soit une baisse du prix, soit simplement le passage du temps.

Dans le premier cas, la correction du prix pourrait ramener celui-ci vers sa moyenne de 40 semaines, qui se situe actuellement à environ 7,25 $.

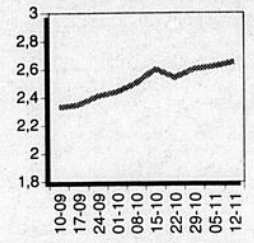
Dans le deuxième cas, la consolidation devrait être contenue à l'intérieur d'un couloir horizontal se situant entre 7,75 et 8,50 $.

Les indicateurs techniques de tendance, de *momentum* et de force relative demeurent en territoire positif, selon l'analyste, et soutiennent la prévision que le titre se dirige vers de nouveaux hauts.

Une nouvelle jambe haussière commencera lorsque le prix de l'action percera le niveau de 8,75 $. ■ **J.G.**

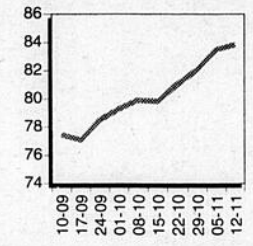


Bons du Trésor (3 mois) %



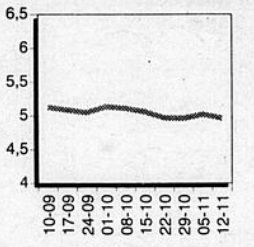
Fermeture **2,65 %**
Précédent **2,62 %**
Variation **+ 0,03 %**
52 semaines **H/2,72 % B/1,92 %**

Le dollar ($ canadien en ¢ US)



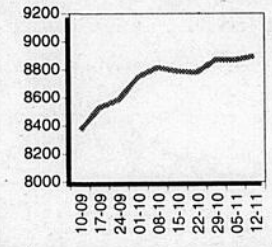
Fermeture **83,85 ¢ US**
Précédent **83,50 ¢ US**
Variation **+ 0,35 ¢ US**
52 semaines **H/83,85 ¢ US B/71,60 ¢ US**

Les obligations Canada 30 ans (Rendement %)



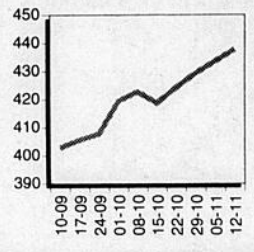
Fermeture **4,96 %**
Précédent **5,02 %**
Variation **- 0,06 %**
52 semaines **H/5,49 % B/4,90 %**

La Bourse (S&P/TSX)



Fermeture **8 896,37**
Précédent **8 868,74**
Variation **+ 27,63**
52 semaines **H/8 898,77 B/7 737,39**

L'or à New York ($ US l'once)



Fermeture **437,85 $ US**
Précédent **433,60 $ US**
Variation **+ 4,25 $ US**
52 semaines **H/437,85 $ US B/374,85 $ US**

Une pause après des sommets de trois ans

Dominique Beauchamp
dominique.beauchamp@transcontinental.ca

Un parfum d'inflation en octobre aux États-Unis et la crainte que celle-ci entraîne une hausse plus soutenue des taux d'intérêt ont servi de prétexte à des prises de profits modestes, le 16 novembre.

Les prix payés aux producteurs ont crû de 1,7 % en octobre aux États-Unis, le gain le plus fort en 14 ans.

Cette donnée s'ajoute à la volonté répétée de la **Réserve fédérale** de réduire sa détente monétaire. Le taux directeur américain de 2 %, soustrait de l'inflation, est légèrement au-dessus du point mort, ce qui dénote une politique encore accommodante, disent les économistes.

La perspective de taux plus élevés en 2005 a incité les investisseurs à encaisser des profits après les trois meilleures semaines de gain en deux ans pour le S&P 500. Celui-ci a renoué avec son niveau de 2001.

Au Canada, sans tambour ni trompette, le S&P/TSX a franchi un sommet de 45 mois, le 16 novembre.

En fait, si l'on exclut **Nortel Networks** (Tor., *NT*, 3,77 $), l'indice torontois a dépassé de 17 % la valeur record atteinte à son zénith de 2000 (sans Nortel), précise **George Vasic**, économiste chez **UBS**.

Le S&P/TSX a réussi cet exploit sans l'aide du pétrole, qui a reculé de 16 % depuis le record de 55,67 $ US le baril atteint le 25 octobre, et en dépit du fait que les investisseurs canadiens retirent leurs billes des fonds d'actions canadiennes. Par contre, depuis le début de 2004, il s'est vendu 4,5 milliards (G$) de fonds équilibrés et 6,1 G$ de fonds de dividende et de revenu.

Le sommet de 16 ans de l'or et la tenue des métaux de base servent d'appui au TSX, car ils bénéficient de la faiblesse du dollar américain.

Malgré ces records, M. Vasic dit que le S&P/TSX n'est pas cher. Ce dernier s'échange à un multiple de 14,8 fois les profits attendus dans 12 mois, comparativement aux ratios de 13 fois observés lors des planchers de septembre 2002 et de mars 2003. « Il ne faut pas confondre les records d'aujourd'hui avec la valorisation excessive de 2000. » M. Vasic table sur une progression de 23 % des profits du S&P/TSX, d'ici 12 mois.

Le huard ralentira la cadence des profits

Son homologue chez **BMO Nesbitt Burns**, **Ben Joyce**, fait preuve de plus de retenue, en raison de l'impact de la hausse de 8,4 % du huard par rapport au dollar américain, en 2004. Un huard de 0,85 $ US ferait passer la croissance des profits de 20 % en 2004 à 5 % en 2005. « La croissance mondiale des volumes de ventes, grâce à la locomotive de l'Asie, préservera les profits. »

Si le huard rechutait de 0,85 à 0,80 $ US, et que les prix des denrées et les taux se maintenaient, la croissance des profits décélérerait à 14 % en 2005, projette Ben Joyce.

Les détaillants, les médias et les fournisseurs de télécommunications et d'électricité ne souffrent pas, et profitent parfois même de la hausse du huard. Plusieurs de ces titres ont pris du mieux et ont atteint de nouveaux sommets annuels, récemment. Ils bénéficient du déplacement sectoriel des professionnels. ■

Assemblées des actionnaires

Société	Date	Heure	Endroit
Mines d'Or Virginia	18 nov.	10 h 00	Château Frontenac, Québec
Velan	25 nov.	11 h 00	Hôtel Delta Centre-Ville, Montréal
Ressources Pro-Veinor	26 nov.	15 h 00	2067, Autoroute 440 Ouest, Laval
Groupe Bocenor	30 nov.	14 h 00	Hôtel Omni, Montréal
BCE Emergis*	1er déc.	10 h 00	Centre Sheraton, Montréal
Exploration Orex	2 déc.	10 h 00	Hôtel Le Saint-Martin, Laval
H2O Innovation	2 déc.	14 h 00	Hilton Montréal Bonaventure, Montréal
Mines Abcourt	3 déc.	13 h 30	506, Des Falaises, Mont-Saint-Hilaire
Nexxlink	9 déc.	11 h 00	Hôtel Reine Élizabeth, Montréal

* Assemblée spéciale ou extraordinaire (seulement).

Pour communiquer vos assemblées annuelles, faites parvenir par télécopieur les renseignements un mois à l'avance à France Weinstein, au (514) 392-1586.

Déclarations de dividendes

		Fréquence				Détails					Date	Date
Sym.	Société	M	T	S	A	Montant	CA/US	Var.	+/-	Spéc.	inscrip.	verse.
AIG.UN	Acuity Growth Income	X				0,058333	CA				30-11-04	09-12-04
BRE.UN	Borealis Retail REIT	X				0,09	CA				30-11-04	15-12-04
BPF.UN	Boston Pizza	X				0,0967	CA				21-11-04	30-11-04
BWX	Bowater Canada		X			0,20	US				10-12-04	03-01-05
BPP	BPO Properties		X			0,15	CA				01-12-04	31-12-04
CF.UN	Calpine Power Income	X				0,081	CA				30-11-04	20-12-04
CUF.UN	Cominar REIT	X				0,10	CA				30-11-04	15-12-04
PWF	Corporation Financière Power		X			0,2025	CA	+ 11 %	+ 0,02		31-12-04	01-02-05
DW	Dundee Wealth Management		X			0,015	CA				21-12-04	04-01-05
EH	easyhome		X			0,04	CA				30-11-04	04-01-05
SIF.UN	Energy Savings Income	X				0,072	CA				15-11-04	30-11-04
ESI	Ensign Resource Services		X			0,08	CA				17-12-04	04-01-05
FTT	Finning International		X			0,10	CA				22-11-04	06-12-04
FRU.UN	Freehold Royalty	X				0,12	CA				30-11-04	15-12-04
FRU.UN	Freehold Royalty									0,13	30-11-04	15-12-04
HR.UN	H&R REIT	X				0,1037	CA				22-11-04	30-11-04
HTE.UN	Harvest Energy	X				0,20	CA				30-11-04	15-12-04
HSE	Husky Energy		X			0,12	CA				26-11-04	01-01-05
HSE	Husky Energy									0,54	26-11-04	01-01-05
ITW	Intrawest Corp.		X			0,08	CA				12-01-05	26-01-05
KEG.UN	Keg Royalties Income	X				0,09	CA				21-11-04	30-11-04
LNF	Leon's Furniture		X			0,20	CA				14-12-04	14-01-05
LNR	Linamar Corp.		X			0,04	CA				26-11-04	13-12-04
MIM.A	MI Development		X			0,09	US				30-11-04	15-12-04
NAE.UN	NAL Oil & Gas Income	X				0,16	CA				22-11-04	15-12-04
OSP.UN	Osprey Media Income	X				0,075	CA				07-12-04	15-12-04
PSI	Pason Systems		X			0,15	CA				15-12-04	31-12-04
POW.SV	Power Corporation		X			0,14375	CA				08-12-04	31-12-04
PWI.UN	PrimeWest Energy	X				0,30	CA				23-11-04	15-12-04
PVE.UN	Provident Energy	X				0,12	CA				19-11-04	15-12-04
ROW.UN	ROW Entertainment	X				0,1083	CA				30-11-04	15-12-04
RGL	Royal Gold		X			0,05	US				05-01-05	21-01-05
SMN.UN	SCI Income Trust	X				0,09	CA				30-11-04	15-12-04
SNC	SNC-Lavalin		X			0,13	CA				18-11-04	02-12-04
SEF.UN	Strategic Energy Trust	X				0,06	CA				16-11-04	30-11-04
WFI	WFI Industries		X			0,08	US				24-11-04	01-12-04
WPO	World Point Terminals						US			0,115	17-12-04	21-01-05

Comment lire les déclarations de dividendes

Sym. : symbole boursier
Fréquence : **M** mensuel, **T** trimestriel, **S** semestriel, **A** annuel
Montant du dividende déclaré
Var. % : Variation du dividende déclaré par rapport au dividende précédent
Majoration ou diminution du dividende déclaré
Spéc. : Indique un dividende spécial
Date inscrip. : date à laquelle l'actionnaire doit être inscrit aux registres de l'entreprise pour avoir droit au dividende déclaré
Date verse. : date à laquelle le dividende sera versé aux actionnaires inscrits

Pour vos déclarations de dividendes, faites parvenir les renseignements par télécopieur à Daniel Renaud, au (514) 392-1586.

Transactions boursières de la semaine

terminée le 12 novembre 2004

	Bourse de Toronto	%	Bourse de New York	%
Titres négociés	1 531		3 570	
Titres en hausse	790	52	2 486	70
Titres en baisse	538	35	1 003	28
Titres inchangés	203	13	81	02
Haut 52 semaines	88	–	672	–
Bas 52 semaines	35	–	35	–

TABLEAU : LES AFFAIRES

Marchés monétaires

Semaines du		16-11	09-11	01-11	25-10
CANADA					
1. Taux d'escompte Ban. du Can. (19 oct. 04)		2,75	2,75	2,75	2,75
2. Taux cible des prêts à un jour (19 oct. 04)		2,50	2,50	2,50	2,50
3. Taux préférentiel (19 oct. 04)		4,25	4,25	4,25	4,25
4. Bons du Trésor	(3 mois)[1]	2,72	2,72	2,66	2,57
	(6 mois)[1]	2,81	2,83	2,72	2,61
5. Papier commercial	(90 jours)	2,72	2,70	2,65	2,59
6. Acceptations bancaires	(90 jours)[1]	2,75	2,73	2,68	2,62
7. Argent à demande[1]		2,50	2,50	2,50	2,50
ÉTATS-UNIS		**16-11**	**09-11**	**01-11**	**25-10**
1. Taux d'escompte (10 nov. 04)		3,00	2,75	2,75	2,75
2. Taux cible des Federal Funds (10 nov. 04)		2,00	1,75	1,75	1,50
3. Taux préférentiel (10 nov. 04)		5,00	4,75	4,75	4,50
4. Bons du Trésor	(3 mois)	2,075	2,045	1,95	1,855
	(6 mois)	2,28	2,26	2,14	2,04
5. Certificats de dépôt	(90 jours)	2,26	2,22	2,15	2,08
6. Papier commercial	(90 jours)	2,24	2,19	2,09	2,07
7. Eurodollars	(90 jours)	2,25	2,24	2,11	2,05

1 Achat minimal de 1 M$.

TABLEAU : LES AFFAIRES

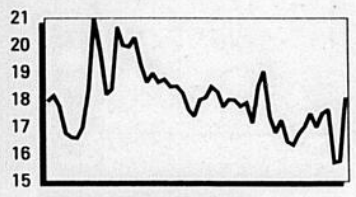
Indices boursiers

	Fermeture	Variation	Ratio	52 semaines	
	12-11-04	en une semaine	Cours/ bén.	Haut	Bas
BOURSE DE TORONTO					
S&P/TSX indice composé	8 896,37	27,63	18,35	8 939,77	7 710,70
S&P/TSX 60	494,03	0,64	18,04	500,62	430,20
S&P/TSX moyenne capitalisation	618,98	1,25	17,79	619,92	504,88
S&P/TSX petite capitalisation	600,65	11,20	22,32	637,59	535,89
Ind. comp. de croiss. S&P/TSX	1 658,95	22,28	n.d.	1 933,49	1 449,54
SECTEURS ÉCONOMIQUES DE L'INDICE COMPOSÉ S&P/TSX					
Énergie	190,30	2,11	14,85	199,40	136,63
Industrie	69,38	- 1,05	26,67	79,64	66,61
Consomm. discrétionnaire	88,75	0,33	20,05	92,67	83,04
Consommation de base	181,60	2,05	21,15	182,99	165,46
Finance[1]	149,39	- 1,30	13,87	153,44	127,43
Soins de santé	56,95	-0,06	n.d.	74,83	53,38
Technologies de l'information	30,03	- 0,30	n.d.	37,01	23,46
Matériaux[2]	165,42	2,90	25,30	166,10	134,30
Services aux collectivités	154,66	2,03	15,77	160,34	137,76
Télécommunications	68,61	2,69	18,81	70,83	58,07
BOURSES (ÉTATS-UNIS)					
DJ, 30 ind.	10 539,01	151,47	17,64	10 753,63	8 851,45
DJ, transport	3 628,20	55,70	n.d.	3 628,20	2 352,87
DJ, services publics	330,64	10,57	19,29	330,64	231,12
DJ, 65 actions	3 302,70	59,48	n.d.	3 302,70	2 494,53
NYSE, composé	7 014,18	104,01	n.d.	7 014,18	5 451,02
Amex	1 356,24	29,06	n.d.	1 356,24	940,12
S&P 500	1 184,17	18,00	21,09	1 184,17	965,46
Nasdaq	2 085,34	46,40	n.d.	2 153,83	1 584,70
BOURSES (INTERNATIONAL)					
Francfort (Dax)	4 143,35	1,96	n.d.	4 151,83	2 822,83
Hong-Kong (H.S.)	13 784,46	2,14	n.d.	13 928,38	9 131,49
Londres (F.T.100)	4 793,90	1,14	n.d.	4 793,90	3 963,90
Mexique (IPC)	11 957,32	1,39	n.d.	11 957,32	6 510,89
Paris (CAC)	3 835,11	1,43	n.d.	3 835,11	2 885,52
Tokyo (Nikkei 225)	11 019,98	- 0,38	n.d.	12 127,82	8 051,66
Eur., Australasie, Extr.-Orient	826,30	80,70	n.d.	826,30	625,40

1 Les conglomérats et les sociétés immobilières font partie du secteur Finance.
2 Les mines et métaux ainsi que les producteurs d'or font partie du secteur Matériaux.

TABLEAU : LES AFFAIRES

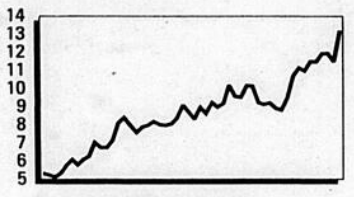
↑ Aastra Techs., 18,10 $, gain de 2,35 $



Du 21-11-03 au 12-11-04

Le titre d'**Aastra Technologies** (Tor., *AAH*) affiche le bond hebdomadaire du sous-indice des technologies de l'information le plus important de la **Bourse de Toronto.** Les dirigeants de ce fabricant d'appareils téléphoniques ont confirmé la tenue de discussions préliminaires visant l'achat de la division de téléphonie de **Groupe EADS,** une société française en activité dans les domaines de l'aérospatiale et de la défense. L'acquisition pourrait doubler le chiffre d'affaires de l'entreprise, à 500 M$.

↑ Lions Gate, 13,21 $, gain de 1,71 $



Du 21-11-03 au 12-11-04

Le 11 novembre, l'action de **Lions Gate Entertainment** (Tor., *LGF*) a atteint un sommet historique de 14,18 $. Les dirigeants du producteur et distributeur de films ont révisé à la hausse leurs prévisions de l'exercice se terminant en mars 2005. Ils prévoient maintenant un bénéfice net de 25 M$ US, ce qui représente une augmentation de 25 % par rapport aux attentes initiales. Le chiffre d'affaires de la période devrait totaliser 750 M$ US, ce qui constitue un sommet historique.

↑ Nevsun Resources, 2,70 $, gain de 0,58 $

Du 21-11-03 au 12-11-04

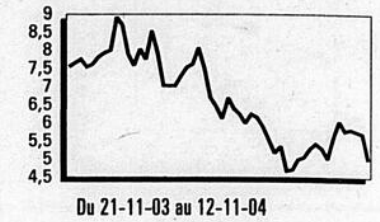
Le titre de **Nevsun Resources** (Tor., *NSU*) a bondi de 27 % au cours de la semaine du 8 novembre. Les dirigeants de la société d'exploration minière croient que l'entreprise amorcera la production d'un premier gisement aurifère au Mali à compter de la seconde moitié de 2005. De plus, ils ont annoncé que le fonds de roulement de Nevsun totalise 41,4 M$. À leur avis, cette somme est suffisante pour la poursuite des travaux d'exploration en cours et le démarrage des activités maliennes.

↓ Patheon, 8,13 $, perte de 0,68 $

Du 21-11-03 au 12-11-04

Dure semaine pour les actionnaires de **Patheon** (Tor., *PTI*). Le fabricant de médicaments a confirmé la tenue d'une enquête de la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** concernant la vente d'actions de l'entreprise, effectuée par deux dirigeants en janvier 2003. À cette époque, la société connaissait quelques difficultés au sein des activités de production de ses usines. Patheon affirme que l'annonce vise à ne pas nuire aux négociations en cours visant l'acquisition d'un concurrent.

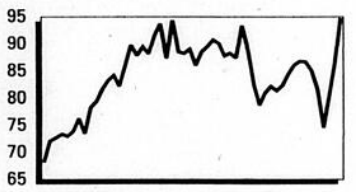
↓ Hydrogenics, 4,99 $, perte de 0,72 $



Du 21-11-03 au 12-11-04

Le titre d'**Hydrogenics Corp.** (Tor., *HYG*) a cédé plus de 10 % de sa valeur à la suite de l'annonce de la signature d'une entente visant l'acquisition de **Stuart Energy Systems** (Tor., *HHO*, 3,50 $). La transaction de 155 M$ s'effectuera par le truchement d'un échange d'actions. L'offre de 0,74 action de Hydrogenics pour chaque action en circulation de Stuart représente une somme de 4,14 $, ce qui constitue une prime de 32 % en regard de la moyenne du cours de clôture des 20 séances précédentes.

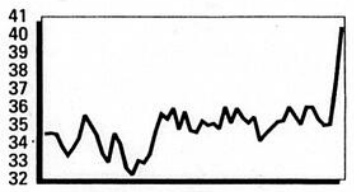
↑ Anthem, 94,76 $ US, gain de 8,30 $ US



Du 21-11-03 au 12-11-04

L'assureur **Anthem** (NY, *ATH*) a obtenu l'approbation des organismes de réglementation de Californie afin de mettre la main sur **WellPoint Health Networks** (NY, *WLP*, 118,65 $ US). La transaction de 16,5 milliards de dollars américains (G$ US) permettra la création du plus important fournisseur de régimes d'assurance-santé aux États-Unis. Anthem déboursera 250 M$ US pour contribuer au financement de cliniques situées dans l'État et au soutien du programme d'aide aux résidants à faible revenu.

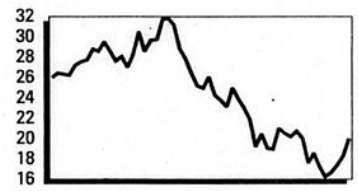
↑ Dell, 40,44 $ US, gain de 2,95 $ US



Du 21-11-03 au 12-11-04

Le 12 novembre, le titre de **Dell** (Nasdaq, *DELL*) a atteint un sommet inégalé depuis 2000. Il a atteint 40,53 $ US. La hausse est attribuable au dévoilement de prévisions supérieures aux attentes des experts. En effet, les dirigeants du fabricant d'ordinateurs croient que l'entreprise réalisera un chiffre d'affaires total de 60 G$ US à la fin de 2005. Cette cible devait initialement être atteinte en décembre 2006. En conséquence, la croissance des ventes devrait atteindre de 18 à 20 % l'an prochain.

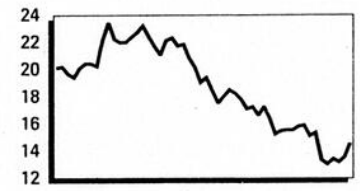
↑ Maytag, 20,00 $ US, gain de 1,71 $ US



Du 21-11-03 au 12-11-04

Les perspectives dévoilées par les dirigeants de **Maytag** (NY, *MYG*) ont suscité l'enthousiasme des investisseurs. Le fabricant d'électroménagers prévoit dégager un bénéfice par action de 1,50 à 1,60 $ US en 2005 en raison de la réduction des frais d'exploitation et d'une augmentation de 5 à 8 % du prix de vente de la gamme de ses produits prévue en janvier prochain. La société dégagera un bénéfice par action de 0,11 à 0,16 $ US au cours de l'exercice prenant fin en décembre 2004.

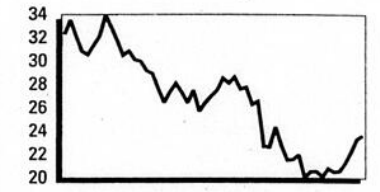
↑ La-Z-Boy, 14,59 $ US, gain de 1,02 $ US



Du 21-11-03 au 12-11-04

La confession des dirigeants de **La-Z-Boy** (NY, *LZB*) a eu l'effet d'une douche froide sur les investisseurs. Ce fabricant de fauteuils inclinables espère dégager un bénéfice par action de 0,11 à 0,14 $ US au cours du trimestre se terminant en janvier 2005. Le consensus des experts est de 0,24 $ US. En outre, l'analyste **Charles Grom,** de **J.P. Morgan,** affirme que la chute des ventes de l'entreprise et la hausse du coût de l'acier nuiront à sa rentabilité jusqu'à la fin de 2005.

↑ Intel Corp., 23,69 $ US, gain de 0,33 $ US



Du 21-11-03 au 12-11-04

Le titre d'**Intel Corp.** (Nasdaq, *INTC*) a connu une semaine en dents de scie. Il a clôturé en hausse grâce à l'annonce de l'augmentation de 100 % du dividende et d'un accroissement des sommes consacrées au programme de rachat d'actions. À compter de mars 2005, les actionnaires recevront un dividende trimestriel de 0,08 $ US. D'autre part, Intel compte racheter jusqu'à 500 M de ses actions. Mentionnons que l'analyste de **Wells Fargo** recommande de se départir du titre. ■ **D.R.**

Explication des cotes boursières

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
↓ 1	↓ 2	↓ 3	↓ 4	↓ 5	↓ 6	↓ 7	↓ 8	↓ 9	↓ 10	↓ 11	↓ 12
15,00	7,05	°ADF	DRX	15,00	13,80	14,49	+0,99	250	34	1,30	11,1
2,40	0,70	°ADS	AAL	2,35	2,15	2,30	+0,24	396	56	0,08	28,8
13,25	6,25	°AEterna	AEL	9,50	9,01	9,50	+0,40	665	56	-0,16	19

1 Flèches ↓
Un nouveau sommet ou un nouveau bas pour les 52 dernières semaines.

2 52 semaines haut/bas
Cours le plus élevé et le plus bas lors des 52 dernières semaines, en $.

3 Nom du titre

4 Sym. Symbole du titre.

5 Haut 6 Bas 7 Clôt.
Le cours le plus élevé, le plus bas et à la fermeture la semaine dernière. Si le titre ne s'est pas négocié, les cours acheteur, vendeur, et celui de la dernière transaction sont mentionnés.

8 Var. Variation du cours en dollars par rapport à la semaine précédente.

9 Vol.
Nombre d'actions échangées pendant la semaine X 100.

Note concernant le volume :
z Lot brisé

10 Div. %
Rendement du dividende annuel en pourcentage.

Notes concernant les dividendes : **f** Taux flottant, annualisé; **r** Dividende en arriérage; **y** Dividende payé en actions; **p** Payé au cours des 12 derniers mois incluant les dividendes spéciaux; **u** Payé en $ US **v** Taux variable, annualisé sur la base du plus récent versement.

11 Bén. $
Profit par action des quatre derniers trimestres en dollars.

12 Cours/bén.
Ratio cours/bénéfice ou le cours à la fermeture divisé par les profits par action des quatre derniers trimestres.

Caractères gras
Le dividende et/ou les bénéfices par action ont été mis à jour cette semaine.

Autres notes:
* Le titre est en $ US.
♦ Action avec droits de vote spéciaux
x Le titre s'échange ex-dividende; **n** Le titre a été inscrit à la Bourse depuis moins d'un an; **s** Le titre a été fractionné depuis un an; **c** Le titre a été consolidé depuis un an; **a** Le titre de la compagnie a été distribué comme *spinoff*; ° Le titre a des droits de vote inhabituels.

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 12 NOVEMBRE 2004
SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours /bén.
A/B											
x 12,58	10,20	A&W Rev un AW		12,50	12,23	12,35	−0,02	230	p8,7	0,99	12,5
3,05	0,91	ACD Sys	ASA	1,07	0,97	1,04	+0,04	1060		−0,06	
n 26,75	21,05	ACE Aviatn BACE		26,65	23,90	2645	+2,60	23156		0,00	
†n 26,65	21,00	♦ACE Aviatn RV		26,65	23,75	26,50	+2,55	44589		0,00	
12,30	9,05	ACSMediaunAYP		9,60	9,12	9,21	−0,29	4748	p11,9	u041	18,8
6,25	3,96	AD OptTch	AOP	6,25	6,23	6,24		3096	1,3	0,22	28,4
↓ 0,52	0,16	ADB Sys	ADY	0,19	0,16	0,18	+0,02	4809		−0,08	
0,95	0,24	♦ADF SV	DRX	048	042	042	−0,08	36		−1,32	
1,93	1,50	♦ADS MV	AAL	1,80	1,70	1,80	+0,10	402	2,8	0,13	13,8
11,50	3,57	AEterna	AEZ	759	6,75	7,50	+0,70	5950		−0,20	
n 044	0,18	AFCAN MngAFK		0,29	0,25	0,27	+0,01	7589		u-0,01	
↓ 20,00	15,15	♦AGFMgmt BAGF		15,80	15,15	15,80	+0,18	33317	2,8	0,65	24,3
440	2,90	AGF Master AFP		3,98	3,55	3,75	+0,05	220	p304	0,54	6,9
25,69	20,25	AIC Div	ADC	21,96	21,20	21,50		123		4,22	5,1
30,00	26,05	AIC pf		2790	2761	2762	−0,13	22	54	0,00	
n 1540	11,80	AIC Glbl	ASC	13,70	13,00	13,00	+0,69	61	9,2	0,00	
n 10,75	10,05	AICGblpf		10,34	10,33	10,34	+0,03	68	5,1	0,00	
25,63	24,60	AKITA B	AKT	26,00	25,00	25,50		nt	1,6	2,21	11,5
2750	22,85	♦AKITA A NV		25,25	25,00	25,00		250	1,6	2,21	11,3
3,95	1,12	AMR Tech	AMR	2,23	2,15	2,20	+0,01	2085		u-0,02	
11,40	6,90	♦AMVESCAPAVZ		785	735	770	−0,05	846	p2,8	0,10	78,6
12,67	10,32	APF Enrg un	AY	11,93	11,31	11,71	−0,21	16733	p13	0,16	73,2
118,70	10449	APFEngTrdb		108,60	108,50	108,50		3		0,00	
17,41	13,31	ARC Eng un	AET	16,70	15,61	16,36	−0,24	25592	p11,0	0,98	16,7
30,50	19,90	ARC Res	ARX	2713	2713	2713	+0,14	1		0,00	
3,90	1,06	ART Advd	ARA	142	1,12	1,21	+0,01	3471		u-0,27	
5751	45,65	♦ATCO I	ACO	56,74	53,10	54,11	−2,55	2324	2,6	5,39	10,0
5700	46,00	ATCO I		55,25	53,55	53,75	−3,25	21	2,6	5,39	10,0
29,95	27,08	ATCO pf3		29,24	28,25	28,30	−0,69	119	5,1	0,00	
25,38	1762	ATI Tech	ATY	23,10	21,57	23,02	+0,96	46247		u0,84	23,0
†n 19,25	1341	♦ATI Tchnlgys		19,25	18,12	19,25	+0,80	47		u0,84	22,9
14,50	10,25	ATS Auto	ATA	11,10	10,70	10,90	−0,10	7896		0,03	
0,65	0,38	AZCAR	AZZ	0,60	0,56	0,57	+0,01	35		0,04	13,6
21,00	14,75	AastraTch	AAH	18,72	15,66	18,10	+2,35	3218		1,24	14,6
52,50	3725	AberDia	ABZ	45,75	43,00	45,04	−0,36	2962		u0,56	67,4
9,56	8,50	AberdnAP	FAP	9,00	8,81	8,85	−0,01	2220	8,1	−0,22	
x 11,38	844	AberdnG7	GSV	9,10	8,91	9,07	+0,11	2420	p13,8	1,33	6,8
x 21,37	19,34	AbrdnSCOT	SCO	20,60	20,30	20,54	+0,22	897	p5,8	0,82	25,0
10,97	6,25	AbtibCons	A	768	718	758	+0,10	97854		1,3	−0,18
n 6,35	5,15	*AbtibConsUS		6,50	6,30	6,22		nt		1,3	−0,18
15,60	11,07	Acclaim	AE	14,21	13,50	14,08	−0,06	29598	p13,8	0,04	
15798	111,17	AcclmEngdb		140,00	140,00	140,00		6		0,00	
n 114,16	100,60	AcclmEngAdb		108,75	106,50	108,75	+1,50	35		0,00	
x 11,25	6,50	AccordFn	ACD	8,05	750	8,05		44	2,2	0,71	11,3
n 2,73	1,55	AccreteEng	GZ	2,65	2,50	2,65	+0,10	1650			
9,79	5,00	Acetex	ATX	8,65	8,60	8,60	−0,05	23846		u-0,21	
n 10,10	8,10	ActyAllCap	AA1	9,97	9,30	9,58	−0,17	345	p3,0	0,00	
n 10,50	9,26	ActyGrwthunAIG		10,39	10,06	10,25	−0,06	1979	p6,3	0,00	
2,50	0,95	AdastraMinAMZ		1,36	1,27	1,31	−0,04	3329		u-0,12	
↓ 0,65	0,23	Adeptron	ATQ	0,34	0,23	0,26	−0,03	2949		-0,08	
0,84	0,34	Adherex	AHX	049	047	049		4584		-0,09	
14,83	4,80	AdvFibr un	AFT	5,50	5,15	5,50	+0,20	2331	p20,0	0,13	42,3
22,35	15,65	AdvEng un	AVN	21,50	20,60	21,15	−0,35	23406	p13,1	0,36	58,8
166,09	112,00	AdvEng db		16440	160,50	160,50	−0,08	7		0,00	
130,35	101,00	AdvEngAdb		125,23	123,00	12343	−2,38	21		0,00	
n 134,61	101,50	AdvtgEnBdb		129,50	126,67	126,67	−3,12	287		0,00	
n 110,00	101,75	AdvtgEnCdb		10700	103,55	105,00	−1,53	50		0,00	
n 10700	101,05	AdvtgEnDdb		105,75	104,50	104,50	−1,25	83		0,00	
0,22	0,07	Advantex	ADX	0,09	0,07	0,08	−0,02	3943		−0,04	
705	3,95	AeconGrp	ARE	6,36	6,16	6,34	+0,11	2848		-0,17	
1,29	0,29	AfriOre	AFO	0,73	0,60	0,70	+0,05	3183		-0,10	
n 11,95	9,80	AgGrwthun	AFN	11,75	1140	11,70	+0,20	2888	p5,1	0,00	
19,80	13,62	AgnicoEag	AGE	19,55	18,62	19,39	+0,01	19080	0,2	u044	36,9
4,00	245	*AgnicEaglwt		3,75	3,75	3,75	+0,06	1		0,00	
129,95	105,00	*Agnico db		124,00	124,00	124,00	−0,50	e40		0,00	
9,99	700	♦Agricore LV	AU	785	750	750	−0,26	1318	1,6	−0,22	
16,00	13,80	AgricoreApf		1440	1440	1440	+0,10	15	6,9	0,00	
14700	112,01	Agricoredb		118,00	118,00	118,00	−0,01	1		0,00	
22,76	16,26	Agrium	AGU	21,17	20,16	20,96	+0,50	10588	0,6	u0,39	45,1
c 648	0,56	GrpLesAils	MOD	0,86	0,63	0,73	+0,06	1442		-20,52	
36,00	10,01	Ainswrth	ANS	26,00	21,98	25,40	+1,75	607	p3,9	10,41	2,4
2,34	1,51	Airboss	BOS	2,31	2,10	2,30	+0,20	1500		-0,14	
0,77	0,30	AirIQ	IQ	0,57	0,50	0,54	+0,02	3887		-0,14	
↑n 4,10	1,84	AlamosGld	AGI	4,10	3,35	3,92	+0,25	50123		u-0,07	
4,10	2,50	AlarmForc	AF	340	3,32	3,38	+0,01	973		0,17	19,9
66,08	50,71	Alcan	AL	62,80	58,30	61,80	+2,30	38215	1,2	u2,04	25,4
†n 52,00	3700	*Alcan		52,00	49,00	51,72	+2,30	66	1,2	u2,04	25,4
2710	25,11	AlcanCpf		26,10	25,80	25,95	−0,05	282	3,7	0,00	
↑ 25,75	24,25	AlcanEpf		25,75	25,10	25,25	+0,05	33	2,8	0,00	
24,21	13,99	♦AlcaltCda	AT	1845	1770	1844	+0,17	196		u-1,84	
14,25	10,35	AlexisNhun	AN	1341	12,85	13,25	+0,30	3922	p8,3	0,55	24,3
n 99,95	95,71	AlexisNihondb		99,89	98,36	99,00		71		0,00	
↓ 0,16	0,05	Algo Grp	AQ	0,06	0,05	0,06		141		-0,05	
73,35	56,50	AlgomCent	ALC	71,00	70,00	71,00	+0,50	7	1,4	4,26	16,7
↑ 25,10	3,70	AlgomaStl	AGA	25,10	22,40	25,00	+3,00	21680		6,63	3,8
11,30	9,01	AlgPwr un	APF	10,20	9,90	9,91	−0,03	6157	p9,3	0,43	23,0
n 108,00	99,00	AlgonqnPwrdb		104,50	103,00	103,00	+0,25	37		0,00	
34,70	25,00	Aliant	ATT	26,90	25,60	26,90	+1,10	3945	4,1	1,23	21,9
2724	25,01	Aliant pf		2700	2643	26,85	−0,15	400	5,1	0,00	
31,13	22,75	♦AlCoucheA	MVATD	30,69	29,50	30,50	+0,52	102		1,28	23,8
31,00	21,70	♦AlCouchBSV		30,90	29,37	30,10	+0,59	10000		1,28	23,5
88,12	65,01	AlbancAcapABK		86,00	85,22	85,22	−2,72	30		0,00	
64,25	61,58	AlbancCpf		63,14	62,25	62,25	−0,25	4	4,9	0,00	
↑ 30,94	18,36	AlincAtlA	AAC	30,94	30,55	30,79	+1,24	13		-3,55	
↑ 30,99	18,23	♦AlincAtlB		30,99	29,88	30,70	+043	12365		-3,55	
†n 16,13	12,96	AllianceSp unASI		16,13	15,80	16,00	+0,15	312	p3,9	0,00	
n 10,50	9,78	AllianceSp pf		10,35	10,22	10,35	+0,10	280	5,8	0,00	
14,00	11,03	AlldREITun	AP	13,26	13,00	13,10		536	p8,6	1,00	13,1
2,75	145	Almaden	AMM	2,09	1,90	2,00	+0,04	1275		−0,05	
†n 22,50	18,52	AltaGsIncmALA		22,50	2148	2240	+0,86	9674	p4,7		
n 0,62	0,25	AltaRexMed	ALT	0,39	0,34	0,35	−0,04	2816		0,00	
1,15	0,73	Am Inc LP	AI	0,94	0,90	0,94	+0,04	221	p21,3	0,00	
1240	10,03	AmerIncmunUSA		1040	10,15	10,29	−0,06	348	p9,9	−2,29	
n 2,20	1,30	AmerigoRs	ARG	2,10	1,87	2,00	+0,10	6433		u0,18	9,5
n 144	0,82	AmergReswt		1,38	1,25	1,25		265		0,00	
14,10	10,96	AmrStr un	RSP	1148	1145	1148	+0,15	47	p9,8	−1,96	
3,70	2,60	Amica	ACC	3,55	3,30	3,50	+0,05	85		−0,10	
120,00	95,00	Amica8.25d		105,00	100,00	100,00		nt		0,00	
↓ 10,34	5,70	Amisco	IAC	6,09	5,70	5,91	+0,06	198	6,8	0,73	8,1
1,10	0,60	♦Amisk A	AS	0,81	0,81	0,81		39		−0,21	
3,50	2,50	Amisk pf		3,05	2,75	2,99		nt	6,5	0,00	
↑ 1349	10,50	Amtelcm unAMT		1349	12,90	12,90	−0,34	190	p9,2	0,78	16,5
1,90	0,86	*Anatolia	ANO	1,18	0,92	1,10	+0,10	2107		u-0,07	
25,00	2244	Andres B	ADW	2775	25,00	23,65		nt	24	1,53	15,5
↑ 2445	19,80	♦AndresA NV		2445	23,06	24,00	+1,00	154	2,7	1,76	13,6
s 39,00	18,92	Angiotch	ANP	24,75	23,70	23,90	−0,63	5232		u0,00	
n 29,02	15,00	*Angiotch		20,00	20,00	20,00	+141	2		u0,00	
8,69	3,56	AnorMED	AOM	715	6,15	6,28	−0,82	11517		−0,57	
1,72	0,80	AnthyClrk	ACL	1,25	1,00	1,00	−0,25	541		−0,17	
2,39	0,85	Antrim	AEN	1,05	0,85	0,94	−0,08	17953		−0,06	
n 6,00	4,00	Anvil	AVM	5,30	5,25	5,25	−0,05	61		u0,00	
342	0,65	Apollo Gld	APG	0,82	0,70	0,76	−0,06	27317		u-0,17	
n 2,93	1,70	Aquest	AEX	2,10	1,95	2,03	+0,04	631		-0,04	
18,05	13,25	ArborMemAABO		1795	16,75	16,67		nt	p04	1,80	9,3
20,50	12,50	♦ArborMemB	NV		16,50	16,30	1640	−0,10	35	p04	1,80
9,1											
1242	9,81	ArctcGla	AG	12,01	1146	11,75	+0,30	2216	p9,1	0,46	25,5
n 2,68	1,72	ArgoEng	AAE	2,50	2,25	245	+0,08	2927		−0,05	
49,50	42,00	ArgusApf	AR	46,00	41,00	43,00		nt	5,8	0,00	
4795	23,00	ArgusBpf		40,00	40,00	40,00	−2,00	1	6,8	0,00	
49,50	40,50	ArgusDpf		4700	42,00	41,00		nt	6,3	0,00	
n 13,32	9,98	Armtec un	ARF	13,05	12,76	12,93	−0,07	2224	p24	0,00	
†n 10,87	8,90	ArtInMtnunAIM		10,09	8,90	9,15	−0,80	2411	p4,5		
647	2,52	Asbestos	AB	5,75	5,60	5,75	+0,25	8		-2,62	
2,06	0,91	AshtonMng	ACA	1,03	0,94	1,01	+0,01	1940		−0,10	
0,28	0,09	AsiaPcRs	APQ	0,14	0,13	0,13	−0,01	20482		0,00	
0,51	0,16	AspenRes	ASR	041	0,36	0,37	−0,03	3149		u-0,06	
↓ 12,08	710	AssocBrndsABF		790	710	776	+0,56	3997	p13,9	0,67	11,7
30,20	26,50	♦AstralA NVACM		30,00	29,67	29,71	−0,27	3178	0,5	1,64	18,1
30,27	26,65	♦AstralB SV		30,17	29,60	30,17	−0,10	63	0,5	1,64	184
0,79	0,22	AtlntsSys	AIQ	047	042	042	+0,01	1804		0,14	3,0
↓ 772	445	AtlasCld	FZR	5,00	445	4,80	+0,24	26941		-0,29	
4,50	2,65	AtlasEnrg	AED	3,20	3,05	3,19	+0,01	5143		−0,02	
↑ 0,81	0,29	Atna Res	ATN	0,81	0,68	0,80	+0,08	19463		−0,09	
8,30	4,87	Aur Res	AUR	6,57	6,03	6,50	+0,38	19343	p1,5	u0,74	7,4
0,26	0,10	AuradoEn	AEO	0,17	0,15	0,16	+0,01	31979		−0,02	
243	1,24	AurizonMn	ARZ	148	1,35	145	+0,05	28620		−0,01	
↓ 3,76	1,60	Automodlr	AM	1,90	1,60	1,60	−0,25	231		0,13	12,3
0,69	0,35	Avcorp	AVP	040	0,38	0,38	+0,03	384		−0,11	
†n 10,10	781	Avenir un	AVF	10,10	9,35	9,90	+046	4346	p10,9	0,15	66,0
28,95	18,03	Axcan	AXP	21,00	19,32	20,55	+1,05	7279		u0,89	198
0,92	043	Axia	AXX	0,86	0,80	0,80		1465		−0,13	
n 1,27	043	AzureDyn	AZD	0,83	0,58	0,76	+0,14	16695		-0,09	
11,73	6,95	BSpltIICs	BXN	9,65	840	9,65	+1,10	255		0,00	
18,86	18,30	BSpltIIpf		18,55	1849	18,50	+0,02	39	5,9	0,00	
740	2,93	BCE Emerg	IFM	3,80	3,68	3,70	−0,08	12003	p39,2	−0,94	
30,28	25,64	BCE	BCE	28,60	2715	28,54	+0,89	79924	4,2	1,64	17,4
2770	25,65	BCEpfAA		2710	26,80	26,85	−0,15	511	5,1	0,00	
2799	26,00	BCEpfAC		27,45	26,65	26,80		1032	5,2	0,00	
2712	25,50	BCEpfR		26,35	26,11	26,20	+0,33	136	5,9	0,00	
25,70	24,55	BCEpfS		25,15	24,80	25,15	+0,25	1118	2,8	0,00	
26,00	24,27	BCEpfY		24,75	24,95	24,95	+045	38	2,6	0,00	
2775	25,95	BCEpfZ		2715	26,80	26,80	−0,05	2171	5,0	0,00	
1544	10,51	BCXSpltcap	BCX	13,00	12,35	12,81	+046	158	p3,0	0,00	
16,50	15,30	BCXSpltApf		15,95	15,90	15,95	+0,04	137	44	0,00	
↑ 25,00	14,89	BFI Cda un	BFC	25,00	24,20	24,75	+0,31	1571	p5,3	0,69	35,9
n 15,90	14,00	BMONTcap	BMT	15,50	14,85	15,50	+0,74	160	0,5	0,00	
n 2842	2782	BMONT pf		28,00	2797	2797	−0,23	41	44	0,00	
s 1345	950	♦BMTC A SVGBT		11,10	10,90	10,90		1466	0,9	1,31	8,3
65,00	26,50	BNN Invts	BNB	65,00	64,00	65,00		12		-1,57	
28,75	25,20	BNNSpltpfdBNA		26,70	26,60	26,60	−0,01	13	5,9	0,00	
n 25,74	24,23	BNNSpltBpf		25,30	25,20	25,20	−0,05	77	4,9	0,00	
116,30	106,00	BNS BaTS	SBA	3/4	108,72	11340		nt		0,00	
↑ 28,51	19,15	BNS Splt	BSN	28,51	28,25	28,51	+0,26	18	p0,6	0,00	
25,50	23,35	BNSSpltApf		25,00	25,00	25,00	−0,50	7	5,1	0,00	
59,85	40,00	*BP ads	BP	59,60	59,00	59,60

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 12 NOVEMBRE 2004

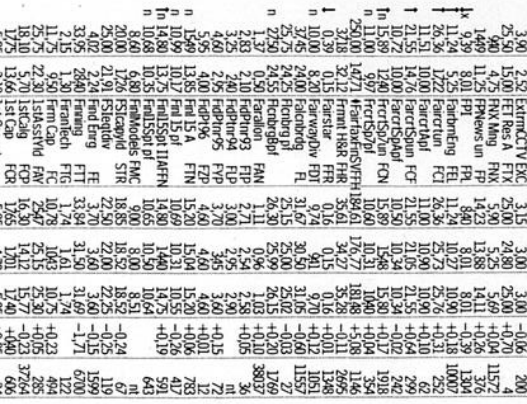
Statistiques de la semaine terminée le 12 novembre 2004

Compagnie	Vol. 00	Haut $	Bas $	Ferm. $	Var. en $	Var. en %
Les plus fortes hausses						
Linear Gld	23 122	↑5,01	3,00	5,00	+2,05	+69,5
Forbes Medi	15 920	3,75	2,35	3,41	+0,97	+39,8
Collicutt Eng	874	2,60	2,24	2,58	+0,68	+35,8
Tm Bioscience	5 300	1,66	1,22	1,64	+0,43	+35,5
BakBone	6 489	1,29	0,97	1,28	+0,31	+32,0
Crystallex US	6	↑4,35	3,75	4,35	+0,99	+29,5
Centurion Eng	51 550	↑8,40	6,35	8,40	+1,89	+29,0
Nevsun Res	25 163	2,98	2,08	2,70	+0,58	+27,4
Stelco A	446 154	1,70	1,00	1,56	+0,33	+26,8
Stuart Enrg Sys	45 859	3,77	2,65	3,49	+0,72	+26,0
Les plus fortes baisses						
Lindsey MordnSV	9	2,00	↓2,00	2,00	−1,70	−45,9
Contact Diamond	607	1,05	↓0,60	0,60	−0,50	−45,5
Clean Pwr tr un	15 390	9,50	↓6,40	6,40	−2,94	−31,5
Benvest Cap A	5	3,00	2,45	2,45	−0,83	−25,3
Gldn Star US	10	4,09	↓4,09	4,09	−1,35	−24,8
Anthony Clark I	541	1,25	1,00	1,00	−0,25	−20,0
Cipher Phrmctcl	1 255	2,48	1,67	1,75	−0,40	−18,6
Kinloch Res	1 215	1,05	↓0,85	0,86	−0,19	−18,1
SR Telecom	9 029	1,99	↓1,53	1,61	−0,34	−17,4
Global Railway	1 501	5,57	4,77	4,77	−0,88	−15,6
Les plus actifs						
Nortel Networks	908 226	4,37	↓3,49	3,58	−0,54	−13,1
Stelco A	446 154	1,70	1,00	1,56	+0,33	+26,8
Wheaton River	410 747	4,30	4,09	4,28	+0,11	+2,6
Bombardier B	239 960	2,78	↓2,50	2,53	−0,22	−8,0
Kinross Gold	178 620	10,02	9,45	9,92	+0,24	+2,5
Norbord	119 613	11,08	10,67	10,79	−0,13	−1,2
LionOre Mng	112 658	7,15	6,30	7,15	+0,54	+8,2
Talisman Enrg	111 237	31,80	30,25	31,26	−0,74	−2,3
Bema Gold	110 756	4,03	3,67	4,01	+0,31	+8,4
Placer Dome	102 224	↑28,24	26,00	26,57	−1,38	−4,9

SOURCE : STAR DATA SYSTEMS INC. / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
↑ 12,35	10,54	BusDvS&P4BDB		12,35	12,15	12,30	+0,50	88		0,00	
10,85	10,04	BusDevCTE		10,82	10,81	10,81		333		0,00	
10,45	9,86	BusDvEur2		10,45	10,35	10,30		nt		0,00	
9,00	8,30	BusDvBkInt		8,81	8,81	8,81	+0,03	19		0,00	
↑ 10,65	9,60	BusDvGEI5		10,65	10,60	10,65	+0,15	37		0,00	
8,88	8,15	BusDvIEInt		8,65	8,65	8,65	−0,15	20		0,00	
↑ 12,70	10,50	BusDvNas10		12,70	12,55	12,70	+0,15	32		0,00	
↑ 11,25	10,10	BusDvDJ2		11,25	11,10	11,25	+0,15	1683		0,00	
8,95	8,25	BusDvGE1		8,86	8,85	8,86	−0,09	26		0,00	
8,30	7,55	*BusDev nt		8,05	7,90	8,00	+0,09	53		0,00	
10,90	9,95	BusDevBlu1		10,85	10,75	10,75		221		0,00	
↑ 10,95	10,10	BusDvS&P3		10,95	10,90	10,95	+0,05	80		0,00	
11,80	10,35	BusDvNas4		10,90	10,85	10,90		93		0,00	
12,04	9,70	BusTrEqun BWI		12,00	11,50	11,70	−0,29	431	p8,6	0,00	
C/D											
↓ 6,77	4,55	CAE	CAE	4,85	4,55	4,55	−0,15	36344	2,6	0,31	14,7
20,70	16,83	CCL A	CCL	18,00	17,43	17,77		nt	2,0	1,90	9,4
21,00	16,20	♦CCL B		17,65	16,90	17,59	+0,53	1113	2,3	1,95	9,0
0,85	0,36	CCR Techs	CRL	0,50	0,44	0,50	+0,05	436		0,05	9,8
41,10	25,50	CCS Incm unCCR		41,00	37,05	40,50	+3,40	879	p5,0	1,83	22,1
5,88	2,61	CE Frnkln	CFT	5,25	5,25	5,25	+0,25	1		0,21	25,0
n 3,28	2,50	CES SoftwareFUN		3,22	3,20	3,20		160			
11,48	1,94	CFM	CFM	2,95	2,89	2,91	+0,42	14349		u0,25	9,8
9,29	7,11	♦CGI A	GIB	8,29	7,90	7,95	−0,05	31365		0,50	15,9
50,01	27,50	♦CHC A	FLY	48,25	45,20	47,95	+2,24	1325	1,3	3,49	13,7
49,75	28,10	♦CHC B		48,50	48,00	45,73		nt	1,3	3,49	13,1
s 34,00	26,00	CHUM	CHM	30,00	29,95	30,00		27	0,1	1,35	22,2
s 33,50	24,51	♦CHUM B NV		28,49	27,50	28,00		579	0,1	1,35	20,7
16,64	13,71	CI Fund	CIX	16,40	15,52	16,40	+0,80	16869	3,7	0,91	18,0
3,15	1,82	CIMstr LP	CIP	2,39	2,39	2,39		115	p29,3	0,61	3,9
9,55	7,82	CLEARLINK	CNK	9,50	9,40	9,50	+0,14	82	p3,2	0,73	13,0
1,30	0,75	CMLGlobal	CNF	2,75	1,90	1,00		nt		−0,36	
n 13,00	9,70	CMLHlthcrunCLC		12,75	12,25	12,50	+0,20	11942	p5,2	1,91	6,5
3,80	2,15	COM DEV	CDV	2,52	2,30	2,36	−0,12	1551		−0,27	
114,50	99,00	COM DEVdb		106,98	100,06	106,00		nt		0,00	
↑ 12,70	10,01	COMPASun	CMZ	12,70	12,41	12,60	+0,19	459	p8,7	2,14	5,9
n 2,75	1,50	CI Energy	CTT	1,80	1,70	1,70	−0,08	2932		0,00	
↑ 86,35	69,36	CP HOLDRSHCH		86,35	84,07	86,35	+1,93	44	p1,6	0,00	
29,95	14,65	CP Ships	TEU	16,00	15,34	15,75	+0,40	34591	1,2	u0,68	19,4
6,85	3,31	CPI Plstcs	CPI	4,00	3,45	3,80	+0,35	464		0,15	25,3
3,68	1,76	CSI Wrlss	CSY	3,11	3,00	3,07	−0,06	4283		0,09	34,1
↓ 0,12	0,01	♦CbleSatis	CSQ	0,02	0,01	0,01	−0,01	8249		0,00	
0,20	0,07	CalderaRs	CDR	0,10	0,09	0,09		2565			
↑x 2,01	1,40	♦CaldwellNVCWL		2,01	1,90	1,90	−0,07	2163	4,2	0,09	21,6
↓ 0,48	0,16	Caledonia	CAL	0,20	0,16	0,17	−0,03	62189		−0,07	
↑n 38,00	19,00	Calfrac	CFW	38,00	33,20	37,75	+4,25	1742		−0,61	
15,65	9,10	CalianTech	CTY	11,50	9,75	10,95	+1,31	1792	2,9	1,33	8,2
5,98	2,13	Call-Net	FON	2,69	2,40	2,51	+0,03	362		−2,26	
6,00	2,10	♦CallNet B		2,80	2,50	2,54	−0,11	2756		−2,26	
17,84	12,05	CallowyRE CWT		17,50	17,20	17,27	−0,13	5049	p6,9	0,87	19,9
n 105,00	92,50	CllwyREITdb		104,00	102,00	102,75		77		0,00	
15,15	10,15	CalpnNatun	CXT	14,40	13,00	13,82	+0,57	3816	p13,6	0,34	40,6
12,58	9,70	CalpinPwr	CF	11,24	10,65	10,80	−0,19	8212	p8,9	0,87	12,4
4,95	2,80	Cambior	CBJ	3,62	3,26	3,41	−0,21	98042		u0,03	95,3
↓ 2,44	1,15	CambiorwtC		1,31	1,15	1,16	−0,06	1400		0,00	
↓n 0,80	0,50	Cambior wt D		0,62	0,50	0,58	−0,05	1034		0,00	
2,35	1,32	Camco	COC	2,15	2,05	2,10	+0,09	72		−2,71	
109,07	56,40	Cameco	CCO	108,75	100,45	107,10	+4,25	13620	0,6	3,27	32,8
182,10	111,75	Cameco5db		182,00	171,25	180,11	+7,11	28			
1,11	0,37	CampblIRs	CCH	0,64	0,58	0,61	−0,01	3819		−0,03	
n 11,10	7,96	Canaccord	CCI	9,20	8,94	9,00		3649	p1,1	0,00	
↑ 37,40	24,50	CdaBread	CBY	37,40	35,01	36,80	+1,82	272	0,7	2,33	15,8
28,99	25,40	CdaLifeBpf	CL	28,45	27,54	28,00	−0,15	431	5,6	0,00	
8,57	5,10	♦CdaSthn	LVCSW	7,88	7,50	7,50	−0,19	61		1,12	6,7
9,20	8,50	CdaTr un	CNN	8,81	8,76	8,81	+0,03	409	p4,9	0,46	19,3
4,00	3,25	CanadexRs	CDX	3,61	3,60	3,60	−0,10	96		0,32	11,3
16,30	11,51	CdnApt	CAR	14,19	13,80	14,10	+0,16	5496	p7,8	0,42	33,7
49,06	40,00	CdnFinNT	CFC	48,70	48,44	48,44	−0,06	24	p2,0	0,00	
16,00	15,00	CdnFinNTpf		15,50	15,20	15,15		nt	5,8	0,00	
14,88	11,52	CdnGenInv	CGI	14,10	13,72	14,07	+0,17	708	p4,3	4,61	3,1
8,60	6,14	CdnGenInvwt		7,95	7,95	7,95	−0,15	14			
28,45	25,80	CdnGenInvApf		27,60	26,80	26,80	+0,05	25	5,0	0,00	
27,71	24,35	CdnGenInvBpf		27,09	26,47	26,99	+0,21	29	4,3	0,00	
c 1,28	0,43	CdnGldHntr	CGH	0,72	0,66	0,66	−0,05	677		−0,04	
x 11,09	8,80	CdnHtl un	HOT	10,60	10,10	10,36	−0,13	7988	p8,7	0,23	45,0
113,25	102,50	CdnHtl db		109,25	106,50	108,00	+2,25	16		0,00	
3,00	2,00	CdnHydro	KHD	2,91	2,75	2,89	+0,14	1578		0,04	72,3
74,45	59,81	CIBC	CM	72,65	71,05	71,21	−1,70	39621	3,4	5,81	12,3
9,49	8,27	CIBC Nk		8,77	8,77	8,77	+0,06	9		0,00	
8,90	7,50	CIBC Blue		8,71	8,70	8,70		40		0,00	
n 11,00	9,00	CIBC un		10,64	10,27	10,50	+0,15	405	5,1	0,00	
28,25	26,50	CIBC23pf		28,25	27,90	28,20	+0,41	8224	4,7	0,00	
28,15	25,11	CIBC24pf		27,25	26,81	27,15	+0,21	511	5,5	0,00	
28,24	25,06	CIBC25pf		27,50	26,80	26,95	+0,13	572	5,6	0,00	
27,80	24,75	CIBC26pf		27,15	26,60	26,90	+0,27	522	5,3	0,00	
27,15	24,70	CIBC27pf		27,00	26,56	26,99	+0,47	374	5,2	0,00	
↑n 26,00	25,35	CIBC29pf		26,00	25,65	26,00	+0,20	2682	5,2	0,00	
27,48	24,07	CIBC18pf		26,80	26,26	26,41	+0,07	590	5,2	0,00	
28,20	26,26	CIBC19pf		27,85	27,60	27,65	+0,10	676	4,5	0,00	
28,65	26,06	CIBC21pf		26,90	26,70	26,73	+0,09	62	5,6	0,00	
28,45	26,30	*CIBC22pf		26,90	26,64	26,71	+0,05	589	5,8	0,00	
27,15	25,51	*CIBC20pf		26,30	26,02	26,28	+0,25	361	4,9	0,00	
↑s 69,03	49,67	CN Rail	CNR	69,03	66,00	66,85	+0,12	30384	1,2	3,84	17,4
s 55,15	27,50	CdnNatRes	CNQ	48,83	45,90	48,00	+0,75	74586	0,8	4,04	11,9
n 44,25	24,14	*CdnNatRes		40,79	38,50	40,28	+0,78	23	0,8	3,62	13,3
65,65	39,85	CdnOilSnd	COS	58,43	55,40	58,10	+0,18	12861	p3,4	4,97	11,7
37,58	29,36	CdnPacRail	CP	35,15	34,52	34,70	−0,09	32391	p1,5	2,87	12,1
↑ 17,89	13,25	Cdn REIT	REF	17,89	17,00	17,80	+0,80	6595	p7,0	0,95	18,7
12,06	9,40	Cdn ResInc	RTU	11,65	11,32	11,65	−0,06	643	p8,4	2,13	5,5
n 2,03	1,20	CdnRylts	CZZ	1,65	1,50	1,56	+0,06	2000		−0,02	
4,88	1,32	CdnSupEn	SNG	2,42	2,13	2,30	+0,03	6361		−0,01	
↑ 69,20	41,50	CdnTire	CTR	69,20	61,50	67,00	+6,60	112	0,7	3,49	19,2
↑ 56,49	36,30	♦CdnTireA NV		56,49	51,65	51,96	−1,73	12608	1,0	3,49	14,9
64,00	51,42	♦CdnUtil A	CU	59,25	57,50	58,24	−0,66	1033	3,6	4,82	12,1
63,32	51,40	CdnUtil B		59,21	57,61	58,45		33	3,6	4,82	12,1
27,90	24,70	CdnUtilWpf		27,80	26,65	27,12	+0,02	561	5,3	0,00	
28,27	24,90	CdnUtilXpf		28,10	26,82	28,10	+0,85	496	5,3	0,00	
28,50	25,50	CdnUtilSpf		27,85	26,50	27,50	−0,25	22	6,0	0,00	
26,90	24,61	CdnUtilQpf		25,75	25,40	25,50	−0,25	235	5,8	0,00	
25,85	24,20	CdnUtilRpf		25,30	24,95	25,00	−0,26	35	5,3	0,00	
48,25	38,25	CdnWstBk	CWB	47,60	45,50	46,20	−1,55	2043	1,3	3,10	14,9
156,50	122,00	CdnW5.5db		154,50	148,69	150,06	−4,94	172		0,00	
4,40	3,25	CdnWrldFd	CWF	3,77	3,52	3,69	+0,09	124		0,59	6,3
2,04	0,51	Cdn Zinc	CZN	0,73	0,65	0,68	−0,04	7222		0,00	
6,00	3,50	♦CanManA	CAM	4,98	4,45	4,50	−0,45	935		−1,57	
109,75	94,00	CanMandb		107,00	105,75	105,75	+0,24	6		0,00	
↓ 1,12	0,49	CanarcRes	CCM	0,62	0,49	0,60	+0,02	11032		u-0,03	
27,96	25,30	CanCap54	CAC	26,36	26,26	26,36	+0,11	22	5,1	0,00	
0,85	0,23	CancorMns	KCR	0,37	0,33	0,33	−0,03	550		−0,02	
17,25	8,45	Canfor	CFP	15,05	14,05	14,37	−0,63	52251		3,65	3,9
12,50	8,95	Cangene	CNJ	11,05	10,60	11,05	+0,29	940		0,52	21,3
16,10	10,75	CanicoRes	CNI	13,70	12,90	13,60	+0,20	5933		−1,18	
↓n 2,30	0,21	CanicoAwt		0,35	0,21	0,35		1020		0,00	
0,10	0,05	CanlanIce	ISE	0,05	0,05	0,05		10889		−0,02	
n 0,01	0,01	Canlan Ice rt		0,01	0,01	0,01		6560		0,00	
n 8,71	7,00	CanWelBldgCWX		8,50	7,85	8,25	+0,20	408		0,00	
14,27	9,05	♦CanWest NVCGS		12,70	12,41	12,60	+0,15	191		1,10	11,5
14,40	9,15	♦CanWest SV		12,75	12,37	12,57	+0,07	23152		1,10	11,4
18,25	15,70	CapGnscap	CGQ	16,45	16,10	16,37	+0,07	315		0,00	
15,40	13,10	CapGneqdv		14,70	14,45	14,55	+0,14	292	7,2		
n 0,97	0,45	Capstone	CSG	0,86	0,80	0,86	+0,04	1804		−0,09	
8,00	3,90	Cardiome	COM	7,30	6,10	7,29	+1,00	17280		−0,64	
14,25	9,75	*CanbUtilA	CUP	11,30	10,90	11,12	+0,12	762	5,9	u0,79	14,1
0,59	0,30	cars4U	CFU	0,55	0,49	0,49		nt	p8,2	0,01	70,0
14,53	11,15	Cascades	CAS	13,99	13,45	13,99	+0,24	2976	1,1	0,29	48,2
2,70	0,66	Caspian EnrgCEK		1,77	1,59	1,75		2193		0,05	34,3
3,09	1,70	CthdrlEnun	CET	2,99	2,77	2,98	+0,13	4066	p7,9	0,28	10,6
11,48	3,85	CedaraSlt	CDE	11,00	8,77	10,24	+1,10	11371		0,62	16,5
28,40	15,20	♦CelesticaSVCLS		18,22	16,92	17,65	−0,33	23817		u-0,97	
9,25	5,90	CelticExp	CLT	9,01	8,60	9,00	+0,35	1781		0,35	25,7
↓n 23,40	14,74	Cntrplate idsCVP		15,43	14,74	15,00	−0,40	68	p11,7	u-0,21	
↑n 25,25	14,25	CenterraGld	CG	25,25	23,46	24,00	+0,50	4325		u0,00	
8,45	6,21	♦CentFundA	CEF	7,12	6,74	6,78	−0,36	4455	0,2	u-0,03	
24,00	20,10	CentGldTr	GTU	22,30	21,05	21,57	−0,73	759		u0,00	
↑ 8,40	1,55	CentrnEng	CUX	8,40	6,35	8,40	+1,89	51550		0,19	44,2
1,09	0,57	CenturyII	CH	0,85	0,82	0,82		261		−0,98	
4,99	2,26	Certicom	CIC	3,22	2,80	3,16	+0,30	4844		u0,51	5,2
1,43	0,66	ChaiNaTa	CC	0,70	0,66	0,66		64		0,10	6,6
n 6,05	3,95	Chamaelo	CLO	5,55	4,76	5,20	−0,30	1576		0,00	
n 1,05	0,61	ChapMerc	SIW	0,96	0,82	0,88	−0,05	21395		−0,02	
n 26,00	24,90	ChartrhsPSIPFD		26,00	24,90	26,00		763		0,00	
n 14,10	10,95	ChrtwlISrunCSH		13,35	12,81	13,15	+0,70	5026	p7,5	-0,20	
↑n 4,95	2,75	Chartwell CWH		4,95	4,29	4,85	+0,56	4435		0,27	18,0
↑ 21,25	10,45	♦LeChateauSVCTU		21,25	20,50	21,25	+0,90	47	2,8	2,62	8,1
20,50	17,10	Chemtr un	CHE	19,19	18,35	18,93	+0,53	1168	p9,5	0,71	26,7
139,10	115,01	Chemtrd db		130,00	125,00	130,00	+2,00	16		0,00	
0,95	0,43	ChromosMl	CHR	0,58	0,50	0,57	+0,09	352		−0,32	
3,08	2,10	Chrchill A	CUQ	2,61	2,30	2,30	−0,23	697		-0,24	
↑n 14,65	9,00	CnplxGlxyunCGX		14,65	13,70	14,30	+0,41	3651	p7,5	0,90	15,9
29,75	15,88	Cinram	CRW	18,84	17,65	18,60	+0,93	35834	0,6	u1,23	12,7
n 4,35	1,40	CipherPhrmDND		2,48	1,67	1,75	−0,40	1255		0,00	
1,35	0,85	CircaEntp	CTO	1,18	1,10	1,13	−0,02	344	p4,4	0,05	22,6
10,95	9,31	Citadel un	CTD	10,85	10,66	10,85	+0,07	1542	p8,8	1,91	5,7
33,75	27,95	CitdlHYTES	CHF	32,99	32,05	32,65	−0,25	213	p9,6	6,92	4,7
↑ 10,90	9,09	CtdlIncmun	CIF	10,25	10,05	10,23	+0,04	960	p8,3	1,73	5,9
↑ 10,99	9,35	CtdlMltun	CMS	10,99	10,80	10,85		1438	p9,2	2,14	5,1
↑ 32,00	26,95	CitdlS1 un	SDL	32,00	30,00	30,45	−0,55	161	p8,2	5,50	5,5
32,40	27,02	CitdlSMaRT	CRT	31,10	30,23	30,97	+0,06	482	p8,1	4,52	6,9
8,94	7,65	Clairvest	CVG	8,70	8,60	8,70	+0,19	50	1,1	1,45	6,0
14,00	11,00	Clarke	CKI	13,80	13,35	13,75		217	2,2	0,78	17,6
↑ 2,30	1,10	ClaudeRes	CRJ	1,40	1,33	1,37	+0,07	3036		0,02	68,5
↓ 10,34	6,40	ClnPwr un	CLE	9,50	6,90	6,40	−2,94	15390	p14,5	0,22	28,6
↓n 105,00	94,50	Clean Pwr db		103,50	94,50	97,50	−5,75	130		0,00	
4,82	3,00	Clear Enrg	CEN	4,75	4,22	4,45	−0,30	712		0,12	37,1
0,54	0,18	ClrlyCdn	CLV	0,22	0,22	0,22	+0,02	20		u-0,52	
↓ 12,95	8,49	ClrwtrSfun	CLR	9,35	8,49	8,65	−0,65	15938	p13,3	0,83	10,4
n 103,50	97,00	ClrwtrSfdb		101,50	100,00	100,00	−1,50	39		0,00	
↑ 8,70	7,15	ClubLink	LNK	8,70	8,40	8,65	+0,13	221	1,6	−0,05	
99,75	88,85	ClubLk6db		98,00	96,66	97,20	−0,30	10		0,00	
27,50	24,52	Co-opApf	CCS	26,55	26,25	26,55	+0,25	13	5,2		
27,64	25,50	CstlIncmpf	DIV	26,49	26,12	26,20	+0,10	92	5,5		
27,50	25,00	CstlValupf	CVF	26,25	26,01	26,25	+0,10	165	5,7	0,00	
22,95	15,35	♦CogecoCbl	SVCCA	22,85	21,25	22,70	+0,20	1917	p0,1	−0,81	
20,70	14,75	♦COGECO	SVCGO	20,10	19,00	20,00	+0,50	568	1,1	−0,65	

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.
49,00	37,26	Cognos	CSN	48,09	45,50	47,45	−0,23	6364		u1,12	35,5
n 40,00	29,07	*Cognos		40,00	39,09	40,00		8		u1,12	35,7
2,90	1,80	CollctEng	COH	2,60	2,24	2,58	+0,68	874		0,06	43,0
5,00	2,25	Comaplex	CMF	3,53	3,40	3,40		250		0,09	37,8
↑ 17,50	13,00	Cominr un	CUF	17,50	16,95	17,30	+0,37	6484	p6,8	1,07	16,2
n 103,00	97,00	CominarREdb		103,00	101,00	103,00	+2,00	91		0,00	
s 9,10	6,70	Com&IndlunCOI		8,73	8,55	8,70	+0,13	521	p6,9	1,97	4,4
n 2,25	1,00	Comnetix	CXI	1,60	1,52	1,60		144		−0,33	
11,25	5,38	Compton	CMT	11,13	10,29	10,51	−0,49	49714		0,41	25,6
5,02	2,80	CmptrMdl	CMG	4,45	4,15	4,30	+0,19	169	p2,8	0,39	11,0
↓ 0,34	0,01	Concert	CNG	0,03	0,01	0,01	−0,02	60201		−4,78	
↓ 32,00	1,25	Concert db		3,00	1,25	1,50	−0,50	38		0,00	
15,10	2,30	ConjuChem	CJC	3,55	2,93	3,18	−0,27	13152		−1,04	
1,75	0,28	Connacher	CLL	0,56	0,48	0,55	+0,06	16798		-0,03	
↑ 16,68	15,00	ConnrClark	CCP	16,68	16,66	16,66	+0,01	85		−0,20	
19,00	16,00	CC&L TIGERSCCT		17,25	16,85	17,25	+0,25	136	p10,5	2,48	7,0
18,22	13,56	Connors un	CBF	16,50	15,95	16,49	+0,16	3511	p7,8	0,58	28,4
5,55	3,25	ConsHCI B	CXA	4,75	4,40	4,75	+0,35	21		0,55	8,6
7,72	4,00	ConsMerc	CMC	5,40	5,35	5,35	+0,09	4		1,31	4,1
c 3,00	2,00	ConsPptys	COP	2,71	2,51	2,71	+0,20	8668		−0,63	
c 1,55	0,52	CnstQppr	CCU	0,68	0,54	0,60	−0,08	7877		u-0,11	
15,25	12,40	CnsmrsWtunCWI		14,74	14,38	14,48	−0,09	1446	p7,3	−0,61	
↓ 2,05	0,60	CntctDiamnd	CO	1,05	0,60	0,60	−0,50	607		−0,33	
0,62	0,17	CntctDia wt		0,35	0,20	0,25		nt		0,00	
0,42	0,11	CntlHome	CHT	0,13	0,11	0,11	−0,01	610		u-0,21	
14,65	8,77	CntrnsFd unCSS		13,16	12,92	13,05	+0,01	6629	p9,6	0,77	16,9
25,40	22,51	Conv&YldunCNV		25,10	24,64	25,00	+0,46	395	p7,0	0,00	
↓ 7,00	6,50	♦CoolBrndA	COB	7,29	6,50	6,55	−0,70	26136		0,90	7,3
70,00	59,00	Corby A	CDL	66,75	65,60	65,84	−0,66	87	3,3	4,59	14,3
66,25	58,00	♦CorbyB NV		65,50	64,60	65,50	−0,50	23	3,4	4,59	14,3
8,98	3



SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

BOURSE DE TORONTO

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 12 NOVEMBRE 2004

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.	
27,39	23,15	PowerFinDpf		26,18	25,97	26,17	+0,18	387	5,3	0,00		
26,80	23,25	PowerFinEpf		26,49	25,81	26,12	+0,22	552	5,0	0,00		
28,50	25,02	PowerFinFpf		26,77	26,30	26,55	+0,30	112	5,6	0,00		
27,37	24,45	PwrFinHpf		26,79	26,23	26,50	+0,28	149	5,4	0,00		
28,00	25,09	PwrFinIpf		27,45	26,68	27,45	+0,70	218	5,5	0,00		
27,98	25,62	PwrFinLpf		27,81	27,06	27,15	−0,08	236	4,3	0,00		
0,35	0,11	Precision PDT		0,20	0,16	0,19	+0,01	5052		**0,03**	6,2	
7,96	50,56	PrecsnDrl PD		72,88	69,32	71,75	−1,13	14533		4,24	16,9	
n 61,51	42,75	*Precision Drl		59,50	59,50	59,50	−1,00	1		4,24	16,7	
n 25,45	20,65	PfdSec un PFS		22,29	22,00	22,15	−0,15	415	p4,9	0,00		
n 10,08	8,00	*PfdSecsLtdBPLD		9,15	9,05	9,10	−0,15	144	p2,8	0,00		
n 25,30	20,75	PfdSecsLtdA		22,60	22,15	22,25	−0,34	296	p2,9	0,00		
3,00	2,35	♦PremTchA SVPTL		2,75	2,75	2,75	−0,01	8		−0,01		
10,25	8,25	PremBrand FFF		9,90	9,76	9,90		41		0,00		
13,75	11,23	♦PremIncA PIC		12,25	11,85	12,25	+0,15	1145	6,5	0,00		
17,15	15,65	PremIncpf		16,20	16,15	16,15		1580	5,3	0,00		
10,24	8,52	PrmRest un EAT		9,68	9,40	9,60	+0,03	1034	p11,8	**1,00**	9,6	
13,55	10,32	PrmWstEngPWX		13,25	13,25	13,25	+0,33	17		0,00		
28,38	21,45	PrimWst PWI		26,56	25,51	≈26,52	+0,51	11630	**p12,5**	**1,05**	25,3	
n 107,75	101,00	PrimeWstTrAdb		106,49	104,25	105,00	−1,00	63		0,00		
n 108,00	100,00	PrimeWstTrBdb		106,00	104,25	105,00	−0,75	37		0,00		
0,19	0,04	Printera PAC		0,06	0,06	0,06	−0,01	340		0,00		
↑ 14,05	9,88	Priszm Cdn unQSR		14,05	13,62	13,75	−0,05	3976	p8,5	0,00		
x 19,90	18,36	ProAMS un PR		19,50	19,26	19,50	+0,24	2457	p4,6	0,28	70,5	
x 20,89	19,65	ProAMS USPAM		20,81	20,60	20,81	+0,12	585	p2,3	042	49,9	
n 9,95	8,20	ProVstGrwthPRG		9,75	9,53	9,68	+0,04	1600	p5,8	0,00		
1,57	0,58	Procyon PBP		0,81	0,67	0,73	+0,08	10601		−0,19		
3,39	1,51	ProduceOil POS		2,34	2,20	2,20		134		0,06	36,7	
n 7,53	5,12	ProEx Enrg PXE		6,95	6,35	6,65		4014		0,00		
n 10,10	7,60	PrftBkngun PBK		8,80	8,20	8,45	+0,20	266	p2,8	0,00		
n 16,00	13,00	Progress EnrgPGE		13,90	13,55	13,90	−0,15	36		0,57	24,4	
n 15,81	12,12	ProgressTr unPGX		13,46	12,95	13,40	−0,09	10298	p6,3	0,00		
3,47	2,80	Promatek PMK		3,25	3,10	3,25	+0,25	218	9,2	0,34	9,6	
2,35	0,77	♦ProMeticSVPLI		1,20	0,98	1,16	+0,03	5144		**-0,17**		
0,74	0,30	Prprietry PPI		0,66	0,64	0,65		14394		−0,04		
n 3,67	3,06	ProspEx ResPSX		3,29	3,11	3,20	−0,09	6941		0,00		
11,96	9,21	Prvdnt un PVE		11,02	10,76	11,00	+0,06	14288	p13,1	**0,12**	91,7	
113,99	104,50	Prvdnt db		107,85	107,85	107,85	+0,35	6		0,00		
113,00	98,60	ProvdntAdb		106,00	105,00	106,00	+0,25	7		0,00		
n 107,00	99,25	ProvEnBdb		106,00	103,50	104,00	−1,50	22		0,00		
↑ 11,10	10,25	PrvMnS&P MTA		11,10	11,10	11,10	+0,05	6		0,00		
3,15	0,85	Psion Cda PON		2,00	1,60	2,00	+0,15	97	p0,2	−0,10		
23,00	19,65	PubStorg PUB		21,50	20,10	20,55	+0,55	54	8,8	1,38	14,9	
1,99	1,30	PulseData PSD		1,59	1,50	1,56	+0,06	14151	3,2	**0,09**	17,3	
3,37	2,10	Purcell PEL		3,25	3,05	3,11	+0,01	8635		0,01		
0,16	0,07	PureGold PUG		0,09	0,08	0,08	−0,01	6646		−0,03		
Q/R												
n 3,50	1,80	QGX	QGX	3,25	3,11	3,24	−0,01	2734		0,00		
↓ 41,65	18,50	QLT	QLT	19,82	18,50	19,36	−0,48	9200		**u0,67**	24,2	
n 8,22	5,25	Q9 Networks Q		5,56	5,40	5,52	+0,12	2565		0,00		
n 6,75	4,10	QuadraMingQUA		6,19	5,75	6,12	+0,32	7518		**u-0,29**		
x 28,60	20,10	♦QuebcrA MVQ	BR	25,77	25,10	25,27	−0,55	12	p0,3	1,89	13,4	
x 28,74	20,20	♦QuebcrB SV		25,99	24,72	25,35	−045	12439	p0,3	1,89	13,4	
31,05	20,70	♦QuebcrWid SVI	QW	26,15	25,00	25,41	−0,72	30412		2,4 u0,08		
27,50	26,00	QuebcrWd4		27,00	26,35	26,50	−0,30	847	6,4			
28,00	26,09	QuebcrWd5		27,50	27,10	27,25	−0,30	70	6,3			
25,90	23,00	QuebcrWd3		25,40	25,15	25,25	+0,04	249	6,1			
0,97	0,39	Queenstk QRL		0,61	0,52	0,54	−0,03	144992		u0,00		
0,94	0,54	Queenston QMI		0,76	0,59	0,73	+0,14	4910		0,18	4,1	
1,99	1,31	QuestCapA QC		1,74	1,60	1,70	+0,10	1934		0,06	28,2	
1,30	0,09	Questerre QEC		0,25	0,20	0,24	−0,03	3075		−0,69		
0,30	0,01	Questerrwt		0,01	3$	0,01		nt		−0,01		
45,74	38,26	R Split A RBS		45,54	44,69	44,97	+0,19	152	p1,3	0,00		
39,05	37,76	R SplitPf		38,38	38,21	38,38	+0,26	109	5,9	0,00		
n 17,40	14,40	R Split II RBT		16,60	16,10	16,30	−0,30	169	**p0,5**	0,00		
n 31,77	30,51	RSplitIIpf		31,07	31,01	31,07	+0,02	144	4,2	0,00		
116,00	108,01	RBCap 10 RYT		113,05	112,40	113,05	+0,55	6		0,00		
117,00	105,00	RBCap 11		113,05	112,35	113,05	+0,35	10		0,00		
1,79	0,90	RDM RC		1,08	0,95	1,07	+0,02	3701		0,00		
c 3,75	1,25	RNC Gold RNC		1,45	1,45	1,45		5677		**u-0,66**		
n 1,50	0,20	RNC Gld wt		0,40	0,34	0,40	+0,09	106		0,00		
n 26,50	24,65	ROCPrefpf PRF		24,95	24,75	24,95	−0,03	120	4,3	0,00		
n 25,45	24,85	ROC PrIIpfARPA		25,24	24,98	25,10	+0,10	968	4,6	0,00		
↑ 37,00	24,10	RONA RON		37,00	34,10	36,57	+2,44	7108		**2,29**	16,0	
12,20	9,90	ROWEntmtunRON		11,90	11,50	11,90	+0,45	1704	**p11,5**	0,00		
1,30	0,95	RPM Tech RPI		1,00	1,00	1,00		105		0,25	4,0	
n 5,20	3,09	Railpower P		5,20	4,75	5,10	+0,35	14753		**-0,42**		
4,61	3,50	Rainmkr un RNK		4,04	3,90	3,90	−0,15	575	p17,4	0,84	4,6	
3,20	0,30	RandTech RND		1,61	1,15	1,52	+0,07	966		**-1,38**		
6,60	5,76	RavenscrunRAV		6,50	6,36	6,50	+0,15	11		0,00		
12,50	5,00	Real Res RER		11,70	10,40	11,35	−0,15	5776		049	23,2	
↓ 0,50	0,23	Redcorp RDV		0,25	0,23	0,24	−0,01	957		−0,11		
s 22,90	10,95	Reitman RET		22,00	20,15	21,60	+0,69	102	1,7	1,62	13,4	
↑s 22,00	11,00	♦ReitmanA		22,00	20,20	22,00	+1,82	3733	1,6	1,62	13,6	
↓ 3,75	2,05	RekoInt REK		2,30	2,05	2,16	−0,24	595		−0,17		
s 116,39	27,56	RschMotn RIM		101,32	86,35	98,60	+6,06	40332		u1,04	79,9	
n 91,83	41,76	*RschMotn		76,04	76,04	76,04	−3,96	10		u1,04	73,5	
5,15	2,76	Resolute RSE		4,99	4,51	4,66	−0,33	3426		0,26	17,9	
↓ 13,84	9,49	Retirmnt RRR		10,25	9,49	9,70	−0,51	35999	p11,9	**0,20**	47,5	
115,00	102,00	Retrmnt db		104,50	102,50	102,50	−0,50	48		0,00		
↓ 123,86	102,20	RetrmntAdb		103,51	102,20	103,00	+0,15	372		0,00		
112,50	101,00	RetrmntBdb		106,00	105,00	106,00	+1,00	192		0,00		
n 10,99	8,55	RetrocomunRMM		9,45	9,25	9,25	−0,19	992	p6,7			
13,30	11,13	RevPpty RPC		12,60	12,40	12,50	−0,25	194	4,5	0,62	20,2	
106,50	100,01	RevPpty7db		103,50	103,50	103,50		4		0,00		
1,25	0,30	RexDiamndRXD		0,32	0,31	0,32		269		u-0,08		
n 11,00	9,18	RichardsPkunRPI		9,84	9,65	9,75		547	p5,9	0,00		
22,50	16,80	RichHard RCH		20,50	20,00	20,50	+0,62	3521	0,8	1,08	19,0	
6,90	4,00	Richmont RIC		5,20	4,70	5,04	+0,17	153		0,21	24,0	
046	0,04	♦RichtreeSVMOQ		0,05	0,04	0,05	−0,01	3118		−0,36		
6,10	3,30	Rider Res RRZ		5,50	5,00	5,49	+0,09	1055		**0,30**	18,3	
12,50	9,88	Ridley RCL		10,30	9,65	10,30	−0,20	40		0,91	11,3	
4,55	2,01	RioNarce RNG		2,81	2,45	2,65	−0,10	27503		**u-0,07**		
1,40	0,40	RioNarcewt		0,48	0,42	0,46	+0,02	1162		0,00		
18,10	13,76	RioCan un REI		17,98	17,55	17,77	−0,15	26191	p6,7	0,95	18,7	
n 41,50	33,73	RitcheBr RBA		37,00	35,04	37,00	+1,60	345	1,4	u1,06	29,3	
4,70	1,71	RiverGld RIV		2,30	2,15	2,30	+0,10	304		**-0,09**		
41,72	13,00	Riverside RFP		40,08	39,85	39,86	−0,14	118	p0,5	8,32	4,8	
n 5,20	3,05	Rock Eng RE		4,00	3,80	3,80	−0,06	312		**0,06**	64,4	
1,18	0,67	Rockwater RCC		0,78	0,70	0,77	+0,03	12988		u0,04	19,3	
2,85	1,55	Roctest RTT		2,51	2,50	2,50	−0,01	144		**-0,03**		
↑ 29,30	20,30	♦RogerCmAMVRC		29,30	28,31	29,06	+0,57	81	0,3	0,08		
↑ 29,05	19,53	♦RogerCmBNV		29,05	27,95	28,85	+0,20	85543	0,3	0,08		
4,35	3,10	RogrsSugr RSI		3,94	3,82	3,83	−0,07	4082	p10,5	042	9,1	
114,65	102,50	RgrsSgrdb		107,25	106,50	107,25	+0,50	7		0,00		
↑ 50,55	25,85	♦RogerWrRVRCM		50,55	42,55	50,40	+4,80	28898		1,14	44,2	
10,47	5,50	Roman RMN		6,50	6,10	6,10		nt		−1,62		
n 0,10	0,10	Roman wt		0,60	0,10	0,10		nt		0,00		
↑ 36,50	26,75	Rothmans ROC		36,50	34,80	36,00	+1,35	5350	5,6	2,78	12,9	
65,64	58,04	RoyalBk RY		64,40	63,11	63,37	−0,61	86533	3,3	4,62	13,7	
9,85	9,15	RyBk.pNt2		9,50	9,45	9,50	−0,05	33		0,00		
26,99	25,35	RoyalBkNpf		26,10	25,82	25,90	−0,09	159	4,5	0,00		
27,50	25,06	RoyalBkOpf		26,50	26,18	26,35	+0,15	87	5,2	0,00		
28,35	25,60	RoyalBkSpf		27,99	27,54	27,99	+0,49	467	5,4	0,00		
27,00	24,61	*RoyalBkPpf		26,70	26,05	26,15	−0,05	231	5,5	0,00		
↓n 9,70	9,35	RyBkNk'25Snt		9,45	9,35	9,35	−0,20	27		0,00		
11,50	9,91	RyBkGldnt		11,25	11,00	11,00		23		0,00		
↑ 12,25	10,60	RyBkS&P3nt		12,25	12,10	12,25	+0,50	224		0,00		
n 10,10	9,50	RyBkS&Pnt1		10,05	10,05	10,05		28		0,00		
10,50	9,90	RyBk1Dow10		9,85	9,75	9,85	+0,10	173		0,00		
↑ 10,85	9,80	*RyIBkS&P4nt		10,85	10,83	10,85	+0,15	725		0,00		
10,15	9,70	*RyIBk2Dow10		10,20	10,10	9,95		nt		0,00		
n 9,70	9,40	RyIBkDJ2nt		9,50	9,50	9,50		20		0,00		

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00	Div. %	Bén. $	Cours $ /bén.	
n 9,70	9,30	RyIBkNas2nt		9,30	9,30	9,30		9		0,00		
10,90	10,15	RyIBkSMnt		10,80	10,70	10,80	+0,10	222		0,00		
945	8,90	RyIBkBCnt		945	940	9,35		nt		0,00		
n 9,70	8,75	RyIBkPhrmnt		8,95	8,90	8,90	−0,05	372		0,00		
n 9,74	9,20	RyIBkS&P5nt		9,60	9,40	9,60	+0,20	59		0,00		
n 9,75	9,20	RyIBkTSX602		9,70	9,60	9,70		45		0,00		
n 10,00	9,50	*RyIBkGlbl3		9,60	9,50	9,60		nt		0,00		
n 9,88	9,30	RyIBkGlbl4		940	940	940		128		0,00		
10,35	9,50	*RyIBkSPnt		10,30	10,30	10,30	+0,05	5		0,00		
10,35	9,95	*RyIBkDJ2nt		10,25	10,15	9,95		nt		0,00		
↑n 10,05	9,55	RyIBkMSCI1		10,05	9,85	9,85	+0,05	86		0,00		
n 9,90	9,70	*RyIBkMSCI2		10,10	10,00	9,80		nt		0,00		
30,45	15,50	RoyalGld RGL		21,69	20,63	21,69	+1,97	242	**1,1**	049	44,3	
17,40	8,50	♦RylGroupSVRYG		9,85	9,02	988	+0,04	71186		**0,78**	12,2	
x 5,68	4,30	RyIHostun RYL		5,05	4,60	4,94	+0,29	2616	p4,9	**-0,09**		
108,00	101,00	RyIHostdb		104,00	103,25	103,25	−0,75	2		0,00		
n 110,00	100,10	RyIHostdb		103,25	103,25	103,25	+0,75	2		0,00		
12,25	9,85	RyILePgun RSF		11,95	11,50	11,75	+0,05	2297	p9,4	0,39	30,1	
1,80	1,01	RubiconMnRMX		1,45	1,30	1,38	−0,06	2614		−0,07		
14,00	7,20	Russel RUS		13,92	13,51	13,60	−0,28	8277	p3,7	2,96	4,6	
n 2,07	1,25	Rutter RUT		1,42	1,35	1,35	−0,05	552		0,01		
S/T												
19,00	14,31	SAGE un BBB		18,53	18,30	18,53	+0,31	42	p70	**5,19**	3,6	
n 3,97	2,26	SAMSys SMY		2,75	2,66	2,74	+0,08	2578		−0,19		
↑ 11,75	9,50	SCI1 Incm unSMN		11,75	11,10	11,70	+0,30	168	**p8,3**	**1,28**	9,1	
13,35	10,25	SCIT1 un SIN		13,20	12,85	13,20	+0,05	3806	p8,9	3,03	4,4	
11,70	947	SCITI Tr2 CIT		11,50	11,23	11,45	+0,23	893	p8,2	0,00		
x 25,99	20,51	SEAMARK SM		22,15	21,60	22,15	+0,37	1102	4,3	1,24	17,9	
↑ 1,35	0,66	SEMAFO SMF		1,35	1,15	1,25	+0,10	11805		u-0,03		
9,54	6,26	SFKPulp un SFK		7,75	7,43	760	−0,03	7750	p9,5	044	17,1	
↓n 10,25	9,64	SIR Rty IncmSRV		9,94	9,64	9,70	−0,20	907		0,00		
1,41	0,35	SIRIT SI		1,35	1,11	1,29	+0,18	24666		0,01		
c 9,50	1,54	SMTC Mfg SMX		2,65	2,20	2,58	+0,51	2950		**u-12,25**		
n 0,30	0,03	SMTCMfgwt		0,11	0,04	0,04	−0,01	235		0,00		
53,90	42,50	SNC LAV SNC		53,40	52,01	52,99	−049	2280	1,0	**1,84**	28,8	
7,75	4,15	*SNP Hlth SNH		5,19	4,71	5,12	+0,02	824		0,00		
26,39	25,00	*SNP Hlthpf		26,00	25,50	25,79	+0,19	101	5,8	0,00		
5,15	2,99	*SNP capshSNP		4,05	3,65	4,00	+0,13	1329		0,00		
2699	25,11	*SNP pf		25,94	25,75	25,85	+0,05	251	5,8	0,00		
981	1,53	SR Tel SRX		1,99	1,53	1,61	−0,34	9029		-3,90		
n 2,62	0,04	SRTelecmwt		0,16	0,16	0,16	−0,08	20		0,00		
n 15,20	11,55	STRATAIncmSTW		14,09	13,82	13,90	+0,10	402	p6,9	0,00		
n 10,50	9,91	STRATA pf		1043	10,30	10,35	−0,05	205	5,8	0,00		
12,91	10,70	STaRS un STZ		12,80	12,52	12,65	−0,20	432	p7,9	2,27	5,6	
0,34	0,16	StAndrwGldSAS		0,21	0,17	0,19	−0,02	36293		**-0,11**		
30,00	19,55	♦StLawCemA ST		28,00	27,00	27,60	−041	1159	1,8	1,67	16,5	
↑ 11,10	6,00	SamuelMT SMT		11,10	10,70	11,10	+049	1236	2,2	1,46	7,6	
34,50	26,51	Saputo SAP		33,99	32,50	33,70	+0,10	6048	1,8	2,14	15,7	
049	0,31	♦SaskWht BSWP		0,35	0,32	0,34	−0,02	17363		−0,01		
↑ 16,00	7,07	SavannaEngSVY		16,00	14,75	16,00	+1,26	10257		0,58	27,6	
2,00	1,41	Savaria SIS		1,85	1,62	1,83	+0,13	710		0,14	12,6	
11,01	9,60	SaxonDiv SAX		10,38	10,25	10,33	+0,03	297	p7,7	0,00		
n 2,25	0,70	Scandinvn SGL		0,84	0,70	0,75		nt		−0,08		
n 0,60	0,13	Scandnvnwt		0,15	0,10	0,13		nt		0,00		
n 10,00	8,00	SceptrIncmSZG		9,80	9,69	9,80	+0,11	460	p3,6	0,00		
8,00	5,80	SceptreInv SZ		6,00	5,80	6,00	+0,20	293	4,0	0,28	21,4	
110,00	104,01	ScotMtgdb SMC		105,85	105,51	105,51	−0,04	16	62,3	0,00		
x 20,25	15,50	Sears SCC		17,15	1640	1700	−0,20	10938	14	1,28	13,3	
10,95	8,95	Select50un SON		10,95	10,55	10,74	−0,07	4732	p7,6	1,70	6,3	
↑n 10,95	8,30	Slct50S-1 2 SDE		10,95	10,26	10,37	−0,25	1676	p6,1	0,00		
21,19	18,60	SntryBC un SIT		20,28	20,15	20,26	+0,15	170		0,72	28,1	
549	4,45	SntryDiv un SDT		549	5,34	5,46	+0,03	10919	p10,2	0,00		
s 10,00	6,86	SntryFoc unSFG		9,28	9,01	9,17	+0,05	841	p8,5	2,36	3,9	
19,85	17,75	SntryGlb un SGT		18,50	18,06	18,30	+0,10	533	p6,9	0,55	33,3	
↑ 18,25	15,80	SenvestCap SEC		18,25	1750	18,25	+1,25	6	0,8	**4,14**	44	
046	0,15	SeppsGrmt SGO		0,25	0,15	0,20	+0,02	110		−0,12		
11,20	845	SerS-1 un SRC		11,17	10,80	11,00	+0,10	2071	p8,2	1,57	70	
↑ 6,16	3,43	724 Slins SVN		6,16	5,06	6,03	+0,79	1730		u-3,19		
24,31	18,22	♦ShawComBSJR		21,78	21,30	21,53	−0,21	9791	1,3	0,22	97,9	
26,95	25,00	ShawCB.875		26,24	25,82	25,90	−0,05	169	8,6	0,00		
16,00	10,35	♦ShawCorB MVS	CL	11,31	11,30	11,30		34	0,6	−0,04		
16,80	10,20	♦ShawCorA SV		12,00	11,25	11,40	+0,25	4242	0,7	−0,04		
79,00	54,21	Shell SHC		77,25	74,11	77,05	+2,14	5762	1,3	4,71	16,4	
15,50	8,76	Shermag SMG		9,25	8,90	9,15	−0,10	377		**0,69**	13,3	
8,75	5,01	♦Shermtt S		8,40	8,03	8,40	+0,29	21922		1,11	7,6	
108,50	98,25	Sherritdb		108,25	107,50	108,00	−0,25	272		0,00		
n 138,00	101,51	Sherritt db		136,07	129,00	133,00	+3,00	336		0,00		
23,98	16,36	Shngbkun SHN		21,98	20,01	21,72	+0,57	10896	p12,7	1,10	19,7	
43,00	31,77	Shire Acq SHQ		35,74	33,34	35,20	+1,20	52	p0,2	u0,63	47,0	
↑ 37,68	27,70	Shoppers SC		37,68	36,41	36,95	−0,05	27796		1,44	25,7	
25,50	21,00	Sico SIC		24,50	24,25	2440	+0,15	208	2,0	2,18	11,2	
20,60	9,29	SiebelJan SBL		11,33	11,14	11,32	−0,21	27		u0,20	47,5	
760	4,71	SierraSys SSG		5,05	5,00	5,00		224		−0,50		
61,31	18,50	SierraWrls SW		23,50	21,36	21,39	−1,14	14330		**u0,80**	22,4	
c 2,60	1,02	SignalEng SGI		1,15	1,06	1,08	−0,07	1961		**-0,01**		
↑n 17,34	16,50	SilvStd SSO		17,25	16,50	16,79	−0,21	820		**0,00**		
212	2,27	SinoFrst TRE		3,75	3,08	3,75	+0,76	22094		**u0,39**	8,1	
23,00	18,54	60Plus un SIX		19,24	18,94	19,17	+0,17	295	p10,4	0,00		
9,35	6,57	SixtySptCp SXT		9,00	8,57	8,88	+0,12	772		0,63	14,1	
2644	25,05	SixtySptpf		26,00	25,86	25,86	−0,05	90	5,5	0,00		
↓n 25,00	24,55	Skylon All unSKA		24,70	24,55	24,55	−0,15	43		0,00		
26,35	22,50	Skylon un SLN		25,25	24,87	24,90	−0,10	380	p9,0	0,00		
30,28	25,53	SkylonGlbunSLP		29,99	29,95	29,95	−0,33	46	p6,1	0,00		
27,42	24,00	SkylonZun SPO		27,20	26,75	27,00	−0,03	136	p6,7	0,00		
n 10,35	8,06	SkylonG&I SKG		9,68	9,07	9,35	−0,04	1037	p5,0	0,00		
995	8,75	*SkylnIntIB SIA		9,95	9,81	9,85	+0,05	99	p5,1	u-0,22		
↑ 25,00	21,50	SkylnIntA		25,00	24,64	24,83	+043	171	p5,0	−043		
15,65	9,55	Sleeman ALE		14,85	13,50	14,85	+0,85	3477		0,90	16,5	
↑ 22,50	12,51	SlpCty1nm Z		22,50	20,07	22,50	+1,50	1173	p5,0	1,30	17,3	
↑ 36,70	27,01	Sobeys SBY		36,70	34,00	36,30	+2,26	6651	1,4	2,61	13,9	
26,39	25,00	*SNP Hlthpf		26,00	25,50	25,79	+0,19	101	5,8	0,00		
5,15	2,99	*SNP capshSNP		4,05	3,65	4,00	+0,13	1329		0,00		
2699	25,11	*SNP pf		25,94	25,75	25,85	+0,05	251	5,8	0,00		
↓ 981	1,53	SR Tel SRX		1,99	1,53	1,61	−0,34	9029		-3,90		
n 2,62	0,04	SRTelecmwt		0,16	0,16	0,16	−0

BOURSE DE NEW YORK

REVUE DE LA SEMAINE TERMINÉE LE 12 NOVEMBRE 2004

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/D								
42,60	33,90	AFLAC	AFL	38,07	36,35	37,25	+0,37	92338
24,00	12,34	ALPHARMA	ALO	15,89	14,60	15,84	+0,88	25245
17,65	6,34	AMR	AMR	9,41	8,81	9,41	+0,48	123346
s 48,00	33,15	ASA	ASA	43,70	41,88	43,61	+0,90	3506
22,10	13,59	AT&T	T	18,27	17,50	18,25	+0,51	61168
47,25	38,26	AbbottLab	ABT	45,48	43,68	44,18	−0,27	187910
† 44,88	23,07	Abrcrmbie	ANF	44,88	41,11	44,68	+2,01	118998
19,89	8,37	ActnPrf	ATN	10,27	9,75	10,18	+0,04	8610
† 21,08	10,76	AdvMicro	AMD	21,08	17,02	21,02	+3,93	465721
† 108,86	58,69	Aetna	AET	108,86	102,30	107,31	+4,71	92845
† 27,01	18,52	Airgas	ARG	27,01	25,41	26,91	+1,28	13578
15,74	9,10	AirTran	AAI	13,05	12,65	12,84	+0,11	30653
29,27	18,74	AlaskaAir	ALK	28,91	27,81	28,84	+0,42	13301
s 52,30	39,51	AlbertoB	ACV	46,45	45,30	46,45	+0,33	12488
27,07	19,50	Albertson	ABS	25,31	24,20	25,31	+0,57	91814
18,32	10,76	Alcatel	ALA	15,48	14,80	15,45	+0,29	24982
39,20	28,53	Alcoa	AA	34,43	32,96	34,27	+0,93	140628
† 21,26	7,36	AllegTech	ATI	21,26	17,31	21,26	+3,68	47158
92,61	66,78	Allergan	AGN	79,43	75,93	79,43	+2,53	23621
14,44	7,50	AlldWaste	AW	9,03	8,72	9,00	+0,24	40988
38,32	24,37	AllmerFin	AFC	31,93	31,15	31,88	+0,38	11862
† 50,82	39,59	Allstate	ALL	50,82	48,12	50,74	+2,40	118814
93,89	46,09	AmeradaHA	HC	80,46	76,42	78,66	−1,60	59210
† 55,63	43,53	AmExprss	AXP	55,63	54,38	55,63	+0,51	141429
† 31,99	22,98	AmFinl	AFG	31,99	30,76	31,76	+1,00	8328
27,81	19,09	AmGreet	AM	27,75	27,12	27,53	+0,11	13579
77,36	54,30	AmIntGrp	AIG	61,94	60,05	61,03	−0,02	315594
22,51	16,65	AmerLand	ANL	20,80	20,20	20,50	−0,25	369
52,35	32,10	AnalogDev	ADI	40,12	38,35	39,47	−0,14	117272
54,74	49,12	Anheuser	BUD	51,24	50,18	51,06	+0,50	81649
† 39,31	22,29	Anixter	AXE	39,31	38,15	38,62	−0,34	8161
s 31,43	21,49	AnnTaylor	ANN	24,38	22,30	23,35	+0,79	94446
29,80	18,17	Aon	AOC	21,07	20,05	20,66	+0,06	98284
4,86	2,25	Aquila	ILA	3,37	3,15	3,37	+0,17	26688
36,99	25,25	ArchCoal	ACI	34,58	32,50	34,50	+1,30	36118
† 20,72	14,05	ArcherDan	ADM	20,72	19,62	20,54	+0,70	149575
59,19	38,16	Ashland	ASH	58,27	56,90	57,83	−0,60	19374
14,89	10,63	AsiaPacFd	APB	13,98	13,45	13,96	+0,29	487
47,30	37,00	AutoData	ADP	45,43	44,51	45,37	+0,75	62536
18,50	15,03	AutoNatn	AN	17,68	17,41	17,61	−0,07	29757
97,90	70,35	Autozone	AZO	85,74	84,17	85,13	−0,70	18950
66,60	51,75	AveryDen	AVY	57,34	53,50	56,63	+1,73	48416
s 46,65	30,67	Avon	AVP	40,16	38,64	39,75	+0,55	115451
† 35,34	20,19	Aztar	AZR	35,34	32,76	35,31	+2,02	25708
34,73	23,39	BG plc	BRG	33,72	32,15	33,65	+0,26	5631
54,62	30,87	BJ Svc	BJS	47,43	44,56	47,28	+0,11	175644
21,87	13,71	BMC Sft	BMC	18,27	17,64	17,95	+0,05	50074
60,15	42,11	BP ads	BP	59,95	58,47	59,92	+0,35	113300
12,40	9,14	BancoSantSTD		11,56	10,95	11,53	+0,15	10454
34,85	27,25	BankNY	BK	33,98	32,51	33,39	−0,53	112876
†s 47,47	36,86	BkAmericaBAC		47,47	45,71	47,44	+1,49	304758
37,58	27,80	BarnesNo	BKS	36,53	34,89	36,53	+1,20	21131
69,00	46,87	BauschLo	BOL	63,43	61,12	61,69	−0,06	28430
34,84	26,86	Baxter	BAX	32,02	31,30	32,00	+0,42	60961
† 98,81	70,62	BearSt	BSC	98,81	94,36	98,55	+1,92	29641
† 63,00	48,03	Beckman	BEC	63,00	61,30	62,27	+0,82	17205
† 54,44	37,07	Becton	BDX	54,44	52,20	54,44	+2,12	43412
†c 24,20	15,56	BeldenCDT	BDC	24,20	22,09	23,95	+1,75	8212
31,00	24,46	Bellsouth	BLS	28,40	27,10	28,28	+0,87	186921
29,75	18,00	Belo	BLC	24,41	24,00	24,23	−0,12	10057
s 28,64	22,21	Bemis	BMS	28,14	27,19	28,00	+0,63	16138
95,700	80,600	BerkHathA	BRK	85,200	81,600	83,300	−90,00	21
31,95	26,82	BerkHathB		28,39	27,02	27,61	−4,00	783
62,59	43,87	BestBuy	BBY	61,50	58,99	59,73	−1,66	127526
† 8,99	5,83	BeverlyEn	BEV	8,99	8,00	8,74	−0,17	55622
† 85,69	44,45	BlackDeck	BDK	85,69	83,30	85,60	+0,60	26234
† 15,82	5,30	Blount	BLT	15,82	14,76	15,80	+0,75	5439
† 23,96	13,33	BocaRsrt	RST	23,96	23,89	23,95		6890
55,22	37,60	Boeing	BA	54,39	51,06	53,93	+2,78	156684
25,34	21,11	BordersGr	BGP	23,51	22,69	23,25	−0,11	20827
†s 51,16	37,24	BorgWAuto	BWA	51,16	49,11	51,16	+1,58	15830
45,93	31,25	BostonSci	BSX	36,85	34,52	34,70	−1,95	183756
48,00	34,15	Bowater	BOW	38,85	37,95	38,78	+0,70	20107
† 37,50	15,73	Boyd Gam	BYD	37,50	36,05	37,40	+1,43	21047
† 28,56	17,40	Brazil Fd	BZF	28,56	27,40	28,51	+0,57	827
† 37,53	20,15	Brink's	BCO	37,53	35,45	37,48	+1,68	17715
31,00	22,22	BristolMy	BMY	24,40	23,66	24,36	+0,46	190915
62,50	35,20	BritAir	BAB	43,05	40,64	42,82	+0,78	1671
† 37,39	29,13	BritTel	BTY	37,39	35,50	37,38	+1,38	3240
† 49,81	29,20	Brunswick	BC	49,81	47,40	49,81	+1,87	23702
† 44,50	28,98	BurlStFe	BNI	44,50	43,50	44,50	+0,60	72984
22,37	13,55	C&D Tech	CHP	19,23	18,38	18,74	−0,36	4398
†s 40,75	28,93	CEC Entmt	CEC	40,75	38,21	39,52	+1,10	15676
6,99	5,40	CGI A	GIB	6,87	6,60	6,67	+0,05	793
30,67	21,63	CNA Finl	CNA	26,88	25,66	26,18	+0,38	11494
47,71	30,50	CNF Trns	CNF	45,14	43,56	44,80	+1,00	25305
† 38,00	28,80	CSX	CSX	38,00	36,80	37,95	+1,08	44035
8,80	5,10	CbiWire	CWP	6,65	5,91	6,65	+0,62	5810
35,85	25,10	Cadbury	CSG	34,45	33,19	34,36	+0,56	9269
19,88	11,47	Cadence	CDN	12,98	12,60	12,89	+0,01	50854
7,95	5,25	CalgonCar	CCC	7,45	6,97	7,45	+0,46	4250
20,00	9,28	Callaway	ELY	11,78	10,73	11,76	+0,99	46401
28,70	24,95	CampSoup	CPB	27,35	27,04	27,16	−0,01	27523
† 79,82	55,15	CapOneFin	COF	79,82	75,80	79,72	+2,58	68849
76,54	36,25	CardHlth	CAH	52,00	47,69	51,94	+4,59	142101
† 36,30	23,50	Caremark	CMX	36,30	33,69	36,28	+2,13	139193
† 53,65	33,77	Carnival	CCL	53,65	51,60	53,65	+1,15	104585
† 55,99	24,30	Carpenter	CRS	55,99	50,81	55,65	+4,60	9354
† 90,00	68,50	Caterpllr	CAT	90,00	86,19	89,97	+2,80	98821
† 27,20	18,65	CatoA	CTR	27,20	24,73	27,05	+2,09	5859
25,19	19,65	Cendant	CD	23,00	22,08	22,90	+0,80	157617
12,32	9,04	CenterPt	CNP	11,30	10,54	11,26	+0,51	75104
23,41	16,25	Ceridian	CEN	18,90	18,27	18,90	+0,54	13855
22,40	14,38	Checkpt	CKP	18,80	17,16	18,28	+0,57	8609
s 56,07	36,58	ChvrnTxc	CVX	54,57	51,82	54,57	+0,04	255610
16,35	10,60	Chile Fd	CH	14,29	14,00	14,20	−0,18	248
47,85	22,75	China Fd	CHN	33,30	30,90	33,20	+2,45	2199
† 75,00	62,48	Chubb	CB	75,00	73,14	74,82	+1,22	41535
s 31,95	25,45	ChrchDwg	CHD	31,63	27,95	30,44	+1,94	26475
72,78	52,90	Cigna	CI	70,70	65,72	69,93	+4,18	60250
† 17,57	8,69	CircCty	CC	17,57	16,66	17,45	+0,61	49662
52,84	42,11	CitiGrp	C	47,09	45,85	47,07	+0,94	489075
s 27,24	18,03	ClairesSt	CLE	27,16	26,50	26,89	+0,11	15005
56,50	46,29	Clorox	CLX	55,99	54,85	55,75	+0,25	34174
53,50	38,30	CocaCola	KO	41,59	39,59	40,79	−0,61	345400
29,33	18,45	CoColaEnt	CCE	22,20	20,85	21,20	−0,74	55965
7,69	3,01	CoeurD'Al	CDE	5,19	4,80	4,99	−0,22	81701
59,04	42,89	Colgate	CL	47,65	46,34	47,62	+0,71	89184
63,71	50,45	Comerica	CMA	63,48	62,09	63,46	+1,24	36111
67,64	46,75	CommBncp	CBH	60,30	58,20	60,15	+1,31	23281
11,09	9,33	ChileTele	CTC	10,41	10,00	10,25	−0,02	7713
† 29,71	22,10	CmptrAssc	CA	29,71	28,68	29,70	+0,99	69793
29,53	23,88	ConAgra	CAG	28,15	27,11	28,13	+0,84	53841
89,72	56,41	CncPhilps	COP	88,25	85,93	87,89	−0,47	112759
43,74	30,25	CnstlBrdB	STZ	43,25	42,00	43,25		7
72,30	42,23	CooperCo	COO	71,83	69,25	71,83	+0,83	13280
† 66,94	51,34	CooperInd	CBE	66,94	64,54	66,94	+1,84	22913
13,89	9,30	Corning	GLW	12,44	11,70	12,24	−0,14	287838
s 39,93	23,13	CountrywdC	FC	31,27	30,36	31,10	+0,24	163848
s 54,30	37,25	Covntry	CVH	47,59	43,78	47,48	+3,47	62457
34,40	25,83	Crane	CR	29,75	28,84	29,58	+0,23	10824
† 10,74	5,02	Crompton	CK	10,74	9,12	10,71	+1,21	57059
12,85	7,20	CrownCork	CCK	12,79	12,32	12,50	−0,17	41069
76,70	43,55	Cummins	CMI	76,56	72,93	76,56	+2,29	22194
24,08	8,45	CyprsSemi	CY	11,25	10,51	11,23	+0,24	113804
† 44,75	35,99	DTE Enrgy	DTE	44,75	43,26	44,72	+1,28	258955
23,20	13,86	Dana	DCN	16,70	16,02	16,25	−0,13	30331
† 27,24	18,50	Darden	DRI	27,24	26,30	27,08	+0,16	39713
74,93	56,76	Deere	DE	69,40	64,33	68,92	+3,84	110037
13,20	2,75	DeltaAir	DAL	7,06	5,75	6,84	+0,69	197807
21,34	15,50	DeutschTel	DT	20,68	19,32	20,57	+0,67	81815
32,38	13,05	DeVRY	DV	15,63	14,95	15,63	+0,60	25094
36,50	17,06	DiamndOff	DO	34,14	31,69	33,86	+1,13	69066
107,91	95,96	DIAMONDS	DIA	105,75	103,82	105,65	+1,45	8349
55,91	43,88	Diebold	DBD	55,00	52,00	54,26	+1,87	21467
7,72	5,04	Dimon	DMN	6,53	6,07	6,50	+0,28	10493
28,41	20,88	Disney	DIS	26,96	25,96	26,80	+0,37	255481
23,19	16,94	DollarGen	DG	20,98	20,22	20,90	+0,29	75744
† 34,89	26,75	DonnelleyR	RRD	34,89	34,10	34,60		44023
44,13	35,12	Dover	DOV	41,80	40,42	41,68	+0,82	29484
† 49,44	36,17	DowChemDOW		49,44	47,45	49,36	+1,73	171602
52,74	39,50	DowJones	DJ	45,21	44,29	45,00	−0,12	11492
† 57,80	46,40	DowneyFin	DSL	57,80	54,68	57,53	+1,38	2373
† 25,54	17,08	DukeEnrg	DUK	25,54	24,92	25,54	+0,38	128019
46,25	39,07	Dupont	DD	44,67	44,03	44,50	+0,32	126202
5,58	3,40	Dynegy	DYN	5,19	4,80	5,17	+0,25	83981
E/L								
72,48	41,60	EOG Res	EOG	68,50	64,29	68,37	+0,78	66923
34,52	23,19	EastmnKdk	EK	32,32	31,13	32,31	+0,35	58484
† 32,22	19,74	EdisonInt	EIX	32,22	30,82	32,09	+1,27	53478
40,50	31,09	EdwardsAG	AGE	38,40	36,76	38,39	+0,84	176565
† 30,13	5,05	Elan	ELN	30,13	28,25	30,01	+2,13	196243
25,44	15,62	ElectData	EDS	21,92	20,74	21,87	+1,02	68550
5,60	3,80	Elscint	ELT	4,20	3,90	4,10	−0,10	85
8,96	6,50	EmergTele	ETF	8,96	8,62	8,85	+0,05	595
52,30	41,35	Enbridge	EEP	48,20	47,41	48,20	+0,70	3726
32,72	26,50	Engelhard	EC	30,28	29,39	30,27	+0,40	15413
34,15	24,49	Ensco	ESV	30,34	28,69	30,26	+0,26	100562
5,34	1,19	Enterasys	ETS	1,72	1,50	1,57	−0,11	17962
27,37	22,60	Equifax	EFX	27,34	26,50	27,29	+0,49	20333
† 25,09	18,34	Espirito	ESF	25,09	24,29	25,02	+0,72	502
49,30	36,59	EsteeLaud	EL	44,79	43,60	44,60	+0,28	34803
† 11,30	8,80	EuropeFd	EF	11,30	10,70	11,12	+0,10	1385
90,67	69,20	EverstRe	RE	82,99	81,28	82,39	+0,05	14498
† 50,50	35,05	ExxonMobil	XOM	50,50	48,90	50,43	+0,04	417929
† 95,40	64,84	FDX Corp	FDX	95,40	91,99	95,37	+3,43	60706
49,50	28,20	FMC	FMC	48,56	45,61	48,56	+2,15	8883
s 41,53	23,90	FairIsaac	FIC	32,07	30,74	31,63	+0,66	31561
↓ 8,23	2,82	Fedders	FJC	3,70	2,82	2,90	−0,56	6797
69,50	53,28	Fed Home	FRE	69,50	66,86	69,30	+2,12	66229
80,82	62,95	FedNatMtg	FNM	70,93	69,71	70,41	+0,31	118424
55,05	42,54	FedDepStr	FD	54,90	52,41	54,73	+1,01	84270
46,80	35,80	1stData	FDC	43,40	42,60	43,34	+0,65	90049
† 14,18	10,95	1stIsrael	ISL	14,18	13,10	13,93	+0,88	1253
25,35	18,65	Flowserve	FLS	24,05	22,74	24,02	+1,17	9302
17,34	12,30	FordMtr	F	14,32	13,77	14,23	+0,42	291273
80,50	65,37	FortuneBr	FO	76,64	75,32	76,56	+0,86	17955
3,25	1,48	FrnklnCvy	FC	1,85	1,75	1,84		503
† 64,61	43,39	FranklRes	BEN	64,61	61,02	64,50	+2,36	50384
46,74	27,92	FrMcCop	BFCX	40,42	37,73	40,38	+1,85	77831
† 27,28	19,93	Fresenius	FMS	27,28	26,78	27,11	+0,11	914
30,36	24,71	Fuller HB	FUL	28,40	27,84	28,19	+0,01	3601
91,38	79,45	Gannett	GCI	84,54	82,32	83,14	−1,72	44110
25,72	18,15	Gap	GPS	23,24	22,10	23,24	+0,87	177285
6,62	3,64	Gateway	GTW	5,92	5,66	5,86	−0,07	61517
† 108,90	78,82	GenDynam	GD	108,90	104,85	108,03	+1,18	48264
† 36,25	27,37	GenElec	GE	36,25	34,92	36,25	+1,06	609900
49,17	43,01	GenMills	GIS	45,90	44,75	45,90	+0,70	52744
55,55	36,90	GenMotorsGM		40,30	39,11	40,21	+0,41	162997
† 43,08	30,51	GenuPartsGPC		43,08	41,87	43,08	+0,91	15034
† 50,83	24,68	GaGulf	GGC	50,83	47,05	50,79	+2,55	21328
38,60	24,82	GaPacGrp	GP	36,47	35,40	36,02	+0,62	32552
†n 5,50	4,42	Gerdau	GNA	5,50	5,02	5,50	+0,43	9263
8,03	6,15	GermanyFd	GER	7,55	7,34	7,52	+0,18	303
† 44,35	33,01	Gillette	G	44,35	43,24	44,35	+0,80	97384
47,47	38,80	GlaxoSmthK	GSK	45,07	44,00	45,02	+0,66	37473
15,19	9,13	GoldFlds	GFI	14,55	13,50	14,18	+0,08	131114
33,90	26,32	GoodrchBF	GR	33,16	32,30	32,66	−0,89	28184
12,00	6,15	GoodyrTir	GT	11,89	11,27	11,66	−0,14	118988
26,93	17,17	GraniteCn	GVA	26,69	25,65	26,57	+0,51	6496
9,74	5,51	GtAtl&Pac	GAP	8,04	6,86	7,85	+0,75	9119
20,40	11,65	GtrChina	GCH	16,48	15,37	16,48	+1,13	1258
25,45	18,92	Griffon	GFF	25,15	24,22	25,13	+0,52	6580
† 58,14	37,11	GrTelevisa	TV	58,14	54,83	58,00	+1,86	14956
19,58	11,14	Guess ?	GES	16,66	15,38	15,69	−0,61	14351
73,67	49,95	Guidant	GDT	66,94	64,70	65,37	−0,37	62486
60,94	44,17	H&RBlock	HRB	50,30	47,50	50,17	+0,80	60337
46,60	34,70	HCA Hlth	HCA	39,86	37,90	39,40	+1,15	382958
37,25	29,20	HCR Manr	HCR	34,39	33,36	34,39	+0,37	18443
† 38,17	22,80	Halliburt	HAL	38,17	36,13	38,00	+1,07	171322
42,75	33,40	Hanson	HAN	39,94	38,70	39,94	+0,24	418
63,75	44,57	HarleyD	HDI	59,65	58,38	58,85	−0,79	53082
60,45	43,94	Harrahs	HET	59,80	58,18	59,80	+0,29	31181
27,00	20,55	HarteHank	HHS	26,90	26,32	26,64	−0,06	6598
69,12	52,73	HrtfrdFncl	HIG	64,46	61,34	62,00	+0,26	77920
† 11,72	8,25	HlthRetr	HRP	11,72	11,03	11,70	+0,58	18025
26,45	18,81	HealthMgt	HMA	22,75	21,68	22,66	+0,91	62992
9,31	4,84	Hecla	HL	7,29	6,95	7,00	−0,18	34628
39,41	34,53	Heinz HJ	HNZ	38,81	37,64	38,81	+0,80	35087
15,16	9,93	Hercules	HPC	14,96	13,93	14,25	−0,60	36464
†s 52,54	37,28	Hershey	HSY	52,54	50,86	51,93	−0,27	28027
26,28	16,10	HewlttPck	HPQ	20,00	18,85	19,34	−0,35	502562
† 17,92	5,75	Hexcel	HXL	17,92	17,00	17,75	+0,75	11721
72,92	47,37	Hillenbrd	HB	53,86	51,20	53,86	+1,81	5063
† 21,25	15,10	HiltonHot	HLT	21,25	20,57	20,76	−0,34	83184
20,50	14,24	HollngrInt	HLR	17,90	17,70	17,80	+0,01	12680
† 43,24	32,34	HomeDepot	HD	43,24	41,85	43,22	+0,93	222130
† 25,45	18,81	Honda Mtr	HMC	25,45	24,81	25,45	+0,25	16397
38,46	28,60	Hon'ywell	HON	36,80	35,89	36,62	+0,67	114133
† 31,94	24,90	Hormel	HRL	31,94	28,59	31,87	+2,77	17233
† 15,90	10,45	HostMarrt	HMT	15,90	14,84	15,90	+0,96	49777
24,02	15,21	Humana	HUM	23,20	22,17	23,00	+0,60	54536
† 42,57	32,90	IHOP	IHP	42,57	39,44	42,02	+2,17	6075
27,50	19,83	ING Groep	ING	27,39	26,52	27,38	+0,41	17184
60,75	27,83	ITT Educ	ESI	43,25	37,85	43,15	+5,10	41032
† 86,20	65,20	ITT Inds	ITT	86,20	83,93	86,20	+1,13	22467
† 32,59	25,30	Idacorp	IDA	32,59	31,58	32,58	+0,38	4994
13,25	7,81	Ikon Off	IKN	11,02	10,59	11,02	+0,08	19193
96,70	72,92	IlliTool	ITW	95,98	93,81	95,98	+1,20	47704
44,20	28,46	Imation	IMN	33,17	31,97	33,16	+0,89	7857
18,91	12,95	Imp Chem	ICI	17,28	16,05	17,27	+1,02	2228
29,24	17,00	IndiaFund	IFN	27,00	25,82	27,00	+1,45	7200
38,10	27,20	IndyMac	NDE	33,28	31,75	33,27	+1,07	14928
19,86	11,56	IngrmMicr	IM	18,24	17,76	18,21	+0,21	48918
100,41	81,91	IBM	IBM	95,49	92,50	95,32	+2,04	221844
† 41,10	31,01	IntFlavor	IFF	41,10	38,90	41,05	+1,65	22820
47,10	28,25	IntGame	IGT	36,67	34,54	35,70	−0,97	95843
45,01	36,57	IntPaper	IP	40,98	39,98	40,81	+0,69	76131
56,80	31,27	IntRactif	IRF	41,92	39,65	41,81	+1,16	41426
17,31	10,47	Interpubl	IPG	12,68	11,87	12,06	−0,40	97047
7,10	3,77	Iomega	IOM	4,73	4,30	4,64	+0,06	5878
33,25	23,07	Ionics	ION	31,74	28,60	30,71	−0,79	9770
19,98	9,74	JF China	JFC	12,84	12,02	12,84	+0,75	539
† 19,64	11,64	JLG Inds	JLG	19,64	17,82	19,64	+1,71	15072
43,84	34,48	JP MorChs	JPM	39,49	38,86	39,17	−0,18	349099
† 35,11	19,60	JackInBox	JBX	35,11	33,63	35,11	+0,63	6173
9,99	5,97	Jacuzzi	JJZ	9,65	8,95	9,65	+0,53	7431
7,75	5,73	JapanEq	JEQ	6,30	6,10	6,13	−0,16	922
15,03	9,10	Japan OTC	JOF	12,34	11,75	12,09	−0,10	1763
56,39	46,00	JeffPilot	JP	50,60	48,93	49,70	+0,53	24045
† 61,00	48,93	John&John	JNJ	61,00	59,27	61,00	+1,82	233650
s 62,30	49,57	JohnsnCtl	JCI	61,76	59,46	61,70	+1,80	24873
16,70	7,44	KEMET	KEM	8,30	7,89	8,22		19745
17,17	12,60	KanCitySo	KSU	16,90	16,40	16,80	+0,23	15628
† 89,58	60,27	Kaufman	KBH	89,58	83,76	89,46	+5,21	37960
† 45,00	35,00	Kellogg	K	45,00	44,00	45,00	+0,73	35491
† 51,47	37,04	KennametK	KMT	51,47	48,26	51,00	+2,40	12588
34,50	27,43	Keycorp	KEY	34,25	33,20	34,24	+0,37	42437
41,53	33,65	KeySpan	KSE	41,34	40,58	41,34	+0,29	23453
69,00	52,93	KimberlyCk	MB	63,46	61,55	63,25	+1,17	58790
80,00	62,24	KnightRid	KRI	71,07	69,64	70,15	−0,84	19123
54,10	39,59	Kohls	KSS	53,24	50,33	52,04	+0,10	168511
5,97	4,02	KoreaEqFd	KEF	5,65	5,49	5,49	−0,11	794
22,20	16,31	Korea Fd	KF	21,94	20,73	21,81	+0,41	2471
† 35,09	29,45	Kraft A	KFT	35,09	34,20	34,88	+0,14	74872
41,72	10,36	KrispyKrm	KKD	11,41	10,80	11,14	−0,13	34234
11,48	4,01	LSI Logic	LSI	4,93	4,72	4,88	+0,09	94018
↓ 23,58	12,75	La Z Boy	LZB	14,57	12,75	14,57	+1,02	49385
† 47,48	34,75	Lab Amer	LH	47,48	46,75	47,34	+0,04	44275
50,59	37,03	Lafarge	LAF	49,94	49,33	49,93	+0,13	4844
† 19,07	12,60	LatinAmEq	LAQ	19,07	18,25	19,07	+0,70	202
69,20	48,84	Lear	LEA	58,72	56,31	58,72	+2,24	20386
† 29,99	19,74	Leggett	LEG	29,99	28,78	29,99	+0,60	19026
89,72	67,25	LehmanBro	LEH	84,64	82,50	84,00	−0,68	67167
60,85	41,08	Leucadia	LUK	60,45	58,40	59,85	+0,05	7119
97,50	71,51	Lexmark	LXK	86,60	82,60	85,59	−0,33	63457
76,95	50,35	Lilly Eli	LLY	57,65	55,10

SOURCE : GROUPE CGI / THE FINANCIAL POST

	Haut 52s	Bas 52s	Titre	Sym.	Haut $	Bas $	Clôt. $	Var. $	Vol. 00
A/G									
	23,85	10,90	ABAXIS	ABAX	12,96	11,54	12,95	+0,55	4706
↑	4,10	1,59	ADAM	ADAM	4,10	3,45	3,95	+0,48	1430
	3,85	1,75	ADC Tel	ADCT	2,57	2,35	2,56	+0,16	191216
	24,00	11,63	AdvntaAADVNA		24,00	21,54	23,75	+0,75	717
s	21,00	11,50	Aceto	ACET	18,60	17,11	17,95	+0,07	4128
s	17,09	9,57	Actvisn	ATVI	16,20	14,92	16,19	+0,81	52524
↑	26,50	15,00	Acxiom	ACXM	26,50	25,95	26,36	+0,03	22190
	11,14	6,63	Adaptec	ADPT	7,86	7,52	7,85	+0,06	32204
↑	58,97	34,30	Adobe	ADBE	58,97	56,75	58,97	+0,55	52491
	18,23	9,50	Agilysys	AGYS	17,20	15,79	16,69	+0,58	5386
	9,50	6,16	AirMeth	AIRM	7,73	6,85	7,03	−0,72	1818
	42,66	30,88	AkzoNblAKZOY		40,57	38,79	40,48	+1,18	2795
↑	30,98	7,70	AlddinKn	ALDN	30,98	25,27	29,98	+4,26	22859
↑	41,79	29,05	AlexBald	ALEX	41,79	37,78	41,16	+3,09	10302
	11,58	4,05	AllAmer	SEMI	6,95	5,52	6,07	+0,02	2637
	11,38	4,30	Allscrpt	MDRX	9,65	9,22	9,64	+0,26	5354
	11,09	7,10	AmerPac	APFC	7,85	7,37	7,63	+0,13	225
	27,42	14,62	AmerPwr	APCC	20,91	20,05	20,79	+0,22	32621
	8,50	5,05	AmSftwr	AMSWA	6,24	5,86	6,05	+0,04	2070
	14,92	7,65	AmPhysc	AMPH	9,93	9,63	9,82	−0,05	281
	66,88	52,00	Amgen	AMGN	60,65	58,81	60,09	−0,57	149979
	3,87	1,66	Amistar	AMTA	3,00	2,22	2,55	−0,08	265
	27,31	16,65	Amylin	AMLN	23,87	22,64	22,98	−0,22	24132
	17,87	6,49	Anika	ANIK	10,41	9,50	9,50	−0,34	2783
	98,01	62,56	ApolloA	APOL	74,45	64,45	74,20	+9,07	69648
	56,11	19,25	Apple	AAPL	55,69	53,38	55,50	+0,78	210732
s	28,55	22,27	Applbee	APPB	25,20	23,94	24,99	+0,52	12771
	8,00	2,85	ApldInnov	AINN	4,20	3,81	4,02	−0,19	181
	24,75	15,36	ApldMat	AMAT	16,56	15,85	16,19	−0,10	863494
	28,55	20,68	ArcticCat	ACAT	26,52	25,03	26,00	−0,16	964
↑	41,78	25,18	ArkBest	ABFS	41,78	40,13	41,70	+1,12	5181
	11,40	3,73	Arris Grp	ARRS	5,53	4,97	5,53	+0,48	17962
	28,00	11,13	AscentialA	SCL	14,40	13,31	13,67	−0,59	22348
	7,95	2,99	Atmel	ATML	3,30	3,10	3,22	−0,03	141912
↑	60,85	19,12	Autodsk	ADSK	60,85	56,11	60,55	+2,90	41137
	55,42	38,45	AvidTec	AVID	53,40	52,00	52,89	−0,03	10141
↑	44,43	33,88	BedBath	BBBY	44,43	41,68	43,89	+2,09	83099
↓	8,87	3,87	BioMarin	BMRN	4,46	3,87	4,39	+0,40	22179
	49,60	33,20	Biomet	BMET	49,50	47,64	48,53	+0,34	29330
	58,61	33,15	BlckBox	BBOX	42,40	39,50	42,38	+2,86	3795
	12,00	6,98	BorlndSftw	BORL	11,74	11,05	11,72	+0,47	38854
	1,78	0,44	BostnLife	BLSI	0,60	0,51	0,52	−0,02	1951
	38,85	17,15	BusObjct	BOBJ	22,92	21,11	22,66	+1,56	21641
	42,07	30,00	CBRL	CBRL	38,88	37,16	38,78	+1,19	12813
	14,85	9,20	CNS	CNXS	12,87	11,70	12,87	+1,06	1190
	5,48	3,02	CarringtnCo	CARN	4,20	4,05	4,19	+0,10	297
	10,79	4,66	CasualMale	CMRG	5,37	4,89	5,10	−0,01	4851
	5,15	3,34	CentBus	CBIZ	4,41	4,25	4,41	+0,07	3071
	9,19	5,09	Chrming	CHRS	9,08	8,44	8,98	+0,44	32643
	13,00	8,62	Checker	CHKR	12,80	12,01	12,28	−0,40	651
	35,25	24,53	Chckfree	CKFR	34,71	31,47	34,55	+2,89	23427
	57,29	29,00	Chiron	CHIR	32,83	31,43	31,95	−0,53	36037
	50,68	39,51	Cintas	CTAS	45,73	43,83	45,34	+1,26	19625
	9,50	4,50	Cirrus	CRUS	5,51	5,23	5,30	−0,02	10933
	29,39	17,53	Cisco	CSCO	20,01	18,00	19,27	−0,72	2317099
	25,20	15,02	Citrix	CTXS	24,25	23,14	23,90	+0,34	41315
	38,48	23,14	Cognex	CGNX	27,09	26,08	26,40	−0,57	4567
	34,36	20,94	Cohernt	COHR	28,00	26,19	27,89	+1,03	5211
	35,36	25,89	ComcstAsp	CMCSK	29,59	28,95	29,25	−0,05	82953
	4,64	3,21	CmpHrzn	CHRZ	3,75	3,37	3,53	−0,22	1885
	11,84	2,63	CmptNetC	MNT	4,78	3,95	4,63	+0,67	6923
	8,94	4,35	CmpwareC	PWR	6,22	5,75	5,90	−0,07	40944
↑	23,00	15,26	ComvrseC	MVT	23,00	21,22	23,00	+1,05	66605
	6,00	1,35	Cncrrnt	CCUR	1,95	1,73	1,78	−0,12	8397
	13,65	2,02	CopprMtn	CMTN	2,79	2,20	2,44	+0,24	1406
	50,46	33,28	Costco	COST	49,47	48,29	49,20	−0,35	98374
	12,65	9,15	CrtvTec	CREAF	11,88	11,32	11,56	−0,32	596
	29,40	17,75	DSP Grp	DSPG	22,70	20,98	22,70	+1,54	9070
	14,87	4,65	DUSA	DUSA	12,50	11,11	12,40	+0,64	4915
	4,11	0,54	DataSysS	DSSI	1,12	0,81	1,01	−0,04	237
	9,52	5,85	DatastrmDS	TM	7,15	6,28	6,62	+0,01	1045
↑	40,53	31,14	Dell	DELL	40,53	36,75	40,46	+2,96	795626
	15,45	7,45	DigimarcDM	RC	10,00	9,99	10,00	+0,16	993
	12,80	4,52	DbleClk	DCLK	7,86	7,15	7,86	+0,53	74957
	19,44	13,90	DressBrn	DBRN	16,25	15,61	16,20	+0,19	2190
	5,04	2,55	DynmcO&G	DYOL	3,15	2,90	3,04	+0,04	751
	9,00	4,41	ECI Tel	ECIL	8,37	7,40	8,26	+0,47	26300
	13,44	6,18	EzcorpA	EZPW	12,05	8,76	10,55	+1,58	6405
↑	110,25	50,63	eBay	EBAY	110,25	101,34	109,89	+10,21	25258
	9,75	6,02	Elbit Med	EMITF	8,65	8,42	8,64	−0,01	57
	26,27	13,84	ElctroSci	ELMG	17,06	15,44	16,00	−0,82	1218
s	55,91	40,60	ElctrArt	ERTS	48,46	45,80	47,61	−0,27	137804
	28,80	15,00	ElctImag	EFII	18,50	17,63	17,73	−0,71	12244
	8,66	2,75	EmisphereE	MIS	3,28	2,91	3,00	+0,04	1525
	4,90	1,24	EntrMedE	NMD	2,28	1,85	2,13	−0,08	10483
	5,57	2,34	Entrust	ENTU	3,74	3,52	3,69	+0,19	10497
↑	17,80	9,54	EpicorSft	EPIC	15,99	14,01	14,84	−0,71	20890
↑	33,44	15,66	Ericson	ERICY	33,44	30,17	33,32	+2,81	90684
	4,95	2,20	EvrlstWld	EVST	3,69	3,02	3,67	+0,51	226
	22,65	13,26	1stHlth	FHCC	17,44	16,51	17,43	+0,80	41224
	41,00	32,21	FIserv	FISV	37,91	36,64	37,89	+0,53	43461
	1,59	1,00	Fonar	FONR	1,37	1,11	1,23	+0,11	44559
s	43,48	28,74	Franklin	FELE	41,45	39,55	40,65	+0,51	904
	8,40	3,97	GemstarG	MST	6,14	5,58	5,62	−0,38	78134
	47,08	30,19	Gentex	GNTX	34,77	33,10	34,62	+1,22	9901
	58,05	40,68	GenzymeG	ENZ	56,72	54,55	56,53	+1,03	54157
s	39,10	25,75	Gilead	GILD	37,87	35,99	36,93	−0,49	72043
	4,30	1,43	Glenayr	GEMS	1,90	1,72	1,80	−0,05	9210
	10,12	2,60	Glbl e-Pt	GEPT	2,93	2,65	2,93	+0,17	481
	18,33	11,35	Gymbor	GYMB	12,21	11,75	11,87	−0,19	10057
H/P									
	14,61	9,11	HllywdEn	HLYW	12,00	9,73	11,69	+1,96	208554
	14,85	8,51	HumanGen	HGSI	11,15	10,62	11,07	+0,06	30880
	38,40	21,00	Hutchsn	HTCH	31,36	29,32	31,09	+1,53	10519
	44,25	28,42	HyprSol	HYSL	42,81	41,53	42,22	−0,46	13211
	9,50	4,15	IMPCO Tch	IMCO	6,65	6,15	6,30	+0,09	3161
s	32,07	10,50	ImmucorB	LUD	31,10	27,94	31,04	+4,19	11253
	2,45	0,63	ImmResp	IMNR	1,06	0,91	0,97	+0,01	9522
	12,39	4,09	Immunogen	IMGN	7,20	6,03	6,96	+1,03	11248
	10,00	4,86	Indevus	IDEV	7,35	6,28	6,90	+0,45	17403
	13,35	6,12	InFocus	INFS	6,95	6,42	6,74	−0,04	19243
↑	22,45	14,50	InsitufrmI	NSU	22,45	21,53	21,88	−0,30	5092
	21,26	8,88	IntgDvc	IDTI	12,61	11,55	11,95	−0,48	43727
	19,87	7,01	IntgSilcn	ISSI	7,90	7,41	7,60	−0,18	29565
	34,60	19,64	Intel	INTC	23,76	22,54	23,76	+0,39	174087
	9,35	4,77	Intrface	IFSIA	9,20	8,76	9,20	+0,44	3985
	28,12	19,41	Intrgrph	INGR	26,06	24,65	25,80	+1,05	6365
	54,85	41,02	IntSpdwy	ISCA	50,50	47,44	50,27	+2,16	2573
	18,00	7,23	IntrvoiceI	NTV	12,90	11,63	12,25	−0,38	7066
	53,89	35,84	Intuit	INTU	44,33	42,89	43,48	+0,34	46217
	4,76	1,36	IrvSens	IRSN	2,68	2,34	2,49	−0,16	3183
	30,03	15,63	IsleCaprs	ISLE	28,17	25,48	26,30	−1,60	13449
	5,89	2,84	JDS Uni	JDSU	3,18	3,11	3,14	−0,03	668990
	62,81	35,02	KLATenc	KLAC	45,91	43,23	44,42	−1,07	107162
↓	19,26	8,55	Key Tech	KTEC	9,78	8,55	8,86	−0,86	495
	8,08	3,01	Kopin	KOPN	3,84	3,50	3,58	−0,19	18103
	17,18	4,80	Kulicke	KLIC	7,09	6,62	6,88	−0,16	18877
	35,50	19,71	LamResh	LRCX	26,41	25,19	26,41	+0,27	38388
	13,40	3,96	Lattice	LSCC	5,30	5,00	5,15	−0,07	15640
↑	41,94	26,46	LaureateEd	LAUR	41,94	40,16	41,60	+0,54	11285
s	25,68	16,55	Lifeline	LIFE	23,81	21,50	23,30	+0,89	2396
	24,91	7,41	LigandB	LGND	9,59	8,26	9,09	−0,10	52077
	45,02	34,02	LinrTec	LLTC	38,61	37,03	38,12	−0,16	74262
↑	12,85	6,92	LoJack	LOJN	12,85	11,81	12,11	−0,13	3189
	33,03	20,70	LSSteak	STAR	26,75	25,01	26,57	+1,32	1699
	5,01	1,99	MRV Com	MRVC	4,00	3,40	3,89	+0,44	40473
	3,18	1,02	MTM Tech	MTMC	3,00	2,80	2,96	−0,03	171
	28,05	16,98	Mcrmdia	MACR	27,99	25,98	27,66	+0,04	27525
	9,10	2,21	Manugist	MANU	2,53	2,22	2,51	+0,17	29889
	15,63	8,55	MapInfo	MAPS	9,88	8,97	9,01	−0,36	3142
	14,40	10,50	Marsh BMA	RSB	12,00	11,30	11,60	+0,29	75
↓	73,35	38,50	MartkBio	MATK	47,86	38,50	43,71	−2,00	58331
	18,45	10,10	MentrGr	MENT	12,65	12,22	12,60	+0,03	22062
	10,10	5,87	Mercer	MERCS	8,68	8,29	8,46	−0,26	1268
	6,80	2,22	Merisel	MSEL	4,62	4,13	4,42	+0,27	145
	13,95	4,94	MesaAir	MESA	7,23	6,49	6,90	+0,33	22990
↑	14,86	10,50	Methde	METH	14,86	13,95	14,17	−0,18	5137
n	81,98	58,85	MetrocallI	MTOH	67,00	59,75	67,00	+5,23	1256
↑	68,69	39,75	MicrosSys	MCRS	68,69	64,22	68,50	+3,79	6425
↑	30,20	24,01	Microsoft	MSFT	30,20	29,13	30,00	+0,80	
	2987187								
	63,63	28,19	MiddlebyM	IDD	54,66	49,27	54,40	+4,66	3508
	29,74	21,95	MillerH	MLHR	25,80	24,84	25,74	+0,21	8535
	36,09	27,07	Molex	MOLX	30,85	28,50	30,53	−0,12	15496
↑	57,19	30,96	Mondavi	MOND	57,19	56,36	57,15	+0,27	4276
↑	20,09	11,05	MyriadGn	MYGN	20,09	17,85	19,71	+1,64	10355
	17,90	8,75	NABI	NABI	15,76	14,08	15,15	+0,85	11017
	27,35	9,30	NVIDIA	NVDA	18,40	17,37	18,10	+0,46	137415
s	35,15	23,74	NatInstr	NATI	29,47	28,33	29,02	−0,30	6447
	11,98	4,25	NetManage	NETM	5,53	5,10	5,30	−0,03	518
	29,35	21,18	Nextel	NXTL	28,01	26,92	27,52	+0,02	233840
	43,78	31,06	NordsonN	DSN	38,20	36,59	38,11	+1,09	1950
	14,23	5,62	Novell	NOVL	7,70	7,10	7,15	+0,29	318052
	44,80	22,90	Novelus	NVLS	27,06	25,87	27,05	+0,13	57892
	12,40	5,62	NuHorizn	NUHC	7,41	7,05	7,12	−0,28	512
	6,85	2,35	ObieMedia	OBIE	6,81	6,77	6,80	−0,01	729
	32,96	14,82	OpenText	OTEX	19,15	17,90	18,95	+0,88	6735
	11,00	6,55	OptGrp	OPMR	11,00	9,66	10,38	−0,48	5020
	15,51	9,78	OrclSys	QRCL	13,50	12,78	13,40	+0,22	897300
	7,18	2,71	Oscient	OSCI	3,34	2,91	3,23	+0,04	19453
	25,42	17,05	OshkshAG	OSHA	22,12	19,83	21,03	+0,85	515
†	78,85	49,61	PACCAR	PCAR	78,85	75,07	78,83	+3,27	28627
↑	19,90	13,51	PICO	PICO	19,90	18,83	19,49	+0,37	660
	24,91	8,23	PMC Sierra	PMCS	11,28	10,44	11,24	+0,26	150876
	26,08	6,27	Palomar	PMTI	21,39	18,86	20,99	+1,64	7841
	45,14	32,35	PaneraA	PNRA	40,00	36,89	39,13	+1,88	20816
	6,07	3,08	Parmtrc	PMTC	5,64	5,44	5,53	+0,02	36944
↑	22,96	6,86	ParkOhio	PKOH	22,96	21,40	22,63	+1,23	4619
	40,00	28,83	Paychex	PAYX	33,80	33,20	33,75	+0,03	31400
	24,04	15,39	PeplSft	PSFT	23,18	22,15	22,65	−0,52	376044
	18,26	8,51	PerSeTch	PSTI	14,40	13,34	14,29	+0,78	3739
	24,96	13,74	Perrigo	PRGO	19,00	18,10	18,65	+0,03	9478
	34,55	22,31	Petsmrt	PETM	34,03	31,96	32,50	−1,24	30755
↑	88,29	60,60	Pixar	PIXR	88,29	77,03	86,54	+2,09	49316
	12,20	7,03	Prestek	PRST	10,72	10,11	10,15	−0,50	4930
	24,75	17,82	ProgSftw	PRGS	22,75	21,06	22,66	+1,16	6294
Q/Z									
s	44,40	21,81	QualcomQ	COM	40,29	37,78	40,24	+1,97	373486
	10,94	4,94	Quickres	QRSI	7,00	6,96	6,97	+0,01	7823
s	32,86	20,95	RossStr	ROST	27,99	26,79	27,99	+0,74	28927
	18,82	13,41	RyanRest	RYAN	15,45	14,44	15,29	+0,61	2202
↑	39,33	26,82	SEI	SEIC	39,33	37,12	39,04	+0,12	24466
	1,60	0,65	SandTch	SNDT	0,89	0,71	0,76	−0,06	773
	8,19	3,30	SciClone	SCLN	3,97	3,58	3,82	−0,12	7249
	6,50	3,90	SciTech	STIZ	5,10	4,76	5,00	+0,20	67
	6,29	3,80	Scitex	SCIX	4,44	4,10	4,33	+0,33	1088
	7,57	3,75	ShoLodge	LODG	4,62	4,20	4,40	+0,18	44
	59,96	51,20	SigmAld	SIAL	59,15	57,44	58,58	+0,99	9374
	9,84	4,75	SigmDesSI	GM	8,83	6,81	6,96	−1,85	13788
	4,29	1,88	SiriusSat	SIRI	4,18	3,72	4,17	+0,24	158857
	36,56	14,15	StdMicroS	MSC	21,07	19,60	20,79	+0,48	6707
	31,51	23,69	Staples	SPLS	30,75	29,50	30,50	−0,70	78496
↑	56,55	30,10	Strbuck	SBUX	56,55	53,10	55,30	+0,79	99614
↑	24,80	7,00	StltNtsn	SNSA	24,80	23,40	24,62	+0,95	5042
	5,60	2,05	StltOffshr	SOSA	5,29	4,83	5,02	−0,11	12093
	5,93	3,29	SunMicr	SUNW	4,90	4,60	4,87	+0,08	928474
	11,45	5,25	SunOpta	STKL	6,50	5,87	6,06	−0,35	16496
	14,13	4,50	SuperGen	SUPG	6,44	5,78	5,88	−0,42	14210
	6,52	3,29	SycmrNet	SCMR	3,76	3,59	3,76	+0,11	29788
s	62,45	28,55	Symantec	SYMC	61,69	59,26	60,97	+0,30	100025
	37,50	14,34	Synopsy	SNPS	17,20	16,46	17,04	−0,03	28934
↑	60,13	40,00	T Rowe	TROW	60,13	57,86	59,97	+1,88	25164
	3,34	0,63	TpstryPhrm	TPPH	1,13	1,01	1,07		1144
↑	43,19	31,48	TecData	TECD	43,19	40,18	43,19	+2,41	10445
	1,49	0,75	TechSol	TSCC	0,84	0,75	0,81	+0,02	3598
	36,75	29,98	TeleMexT	FONY	36,16	34,91	36,15	+0,26	18
	11,37	7,30	Tellabs	TLAB	8,41	7,87	8,41	+0,03	99456
	18,68	4,18	Telular	WRLS	7,74	7,02	7,16	−0,10	4806
	10,83	8,31	Topps	TOPP	10,46	10,18	10,39	+0,12	1676
	35,55	10,99	Ultrtec	UTEK	17,15	15,82	16,77	−0,23	5676
	6,30	2,26	VlncTec	VLNC	3,41	3,17	3,27	+0,04	4830
	19,26	10,03	ValueVisn	VVTV	11,98	11,04	11,46	−0,51	4166
	14,25	10,75	Velcro	VELCF	12,00	11,65	11,65	−0,33	37
	40,68	16,30	Veritas	VRTS	22,33	21,03	22,07	+0,05	123573
	12,20	8,00	Vertex	VRTX	12,05	10,96	11,74	+0,43	11218
	3,74	1,40	ViroPhrma	VPHM	3,40	3,18	3,24	−0,07	10226
	6,90	1,06	VocalTec	VOCL	1,45	1,11	1,26	+0,11	7633
↑	40,60	28,00	Volvo	VOLVY	40,60	39,27	40,50	+0,98	3986
	36,88	24,55	WD-40	WDFC	28,44	27,43	28,11	−0,53	2032
	31,73	23,17	Wescast	AWCST	27,00	26,54	27,00	+0,95	21
↓	7,70	1,86	WindRiv	WIND	14,65	12,93	14,40	+0,85	19440
	45,40	25,23	Xilinx	XLNX	30,69	29,00	30,63	+0,46	144999
s	39,25	18,98	Yahoo	YHOO	38,30	36,37	38,03	+1,68	405506
↑	51,42	29,35	YellowRdwy	YELL	51,42	49,56	51,03	+0,59	18045
s	62,40	38,67	ZbraTec	ZBRA	56,35	45,97	52,90	−2,22	46735
	18,53	3,81	Zix	ZIXI	5,31	4,05	5,26	+1,10	20182
	42,73	30,06	Zoll Med	ZOLL	33,60	30,34	31,09	−2,41	2374
	11,21	4,20	Zoltek	ZOLT	9,93	8,73	9,68	+0,81	1554
	6,40	2,02	ZoomTel	ZOOM	3,85	3,20	3,74	+0,54	1289

SOLDE ANNUEL DE CHEMISES BLANCHES HABILLÉES
Harry Rosen

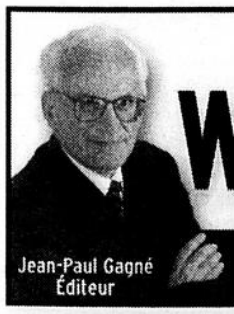
69,95 $ | *En coton 100 brins à deux plis*

On a toujours besoin de chemises blanches habillées. Et en ce moment, nous vous proposons nos chemises blanches habillées en coton extra-fin à seulement 69,95 $. Offertes dans un grand choix de tailles, à poignets droits ou mousquetaires, elles présentent cette même qualité de confection à laquelle Harry Rosen vous a habitué. Hâtez-vous d'en profiter car la quantité est limitée et ce solde n'arrive qu'une fois par année.

TAILLES DES CHEMISES HARRY ROSEN									
COL	14½	15	15½	16	16½	17	17½	18	18½
MANCHES	32-33	32-35	32-36	32-36	33-37	33-37	33-37	34-37	37

HARRY ROSEN

LES COURS MONT-ROYAL 514.284.3315 • CENTRE ROCKLAND 514.735.6227 • www.harryrosen.com



www.lesaffaires.com

POUR VOUS, TOUS LES JOURS !
MISE À JOUR CONSTANTE DE VOS NOUVELLES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES

Recevez GRATUITEMENT vos bulletins quotidiens par courriel en vous inscrivant sur le site LES AFFAIRES.com

Investir dans le meilleur intérêt

À Fidelity Investments, nous croyons que la discipline est la pierre d'assise de la réussite financière. Jour après jour, nous cherchons à repérer les meilleures occasions de placement, une société à la fois, en misant sur les données fondamentales plutôt que sur des conjectures au sujet de l'avenir des marchés et de l'économie. Cette approche nous permet d'exercer un contrôle plus serré et favorise l'optimisation du rendement à long terme.

Les quelque 600 professionnels de la recherche de Fidelity à l'échelle mondiale forment le pilier sur lequel s'appuie notre stratégie de placement. L'an dernier, nos analystes et gestionnaires de portefeuille ont rencontré les dirigeants de 7 000 sociétés et rédigé 27 000 rapports de recherche.

Certains pourraient trouver cela excessif. Pour nous, cela témoigne de notre engagement à investir dans le meilleur intérêt.

Pour en savoir plus, communiquez avec votre conseiller en placements.

www.fidelity.ca

Fidelity INVESTMENTS

Veuillez lire le prospectus d'un fonds avant d'investir. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment et le rendement passé pourrait ou non être reproduit. Les investisseurs verseront des frais de gestion et des charges et pourraient devoir payer des commissions ou des frais de maintien; de plus, ils pourraient réaliser un profit ou subir une perte. Fidelity Investments est une marque déposée de FMR Corp.

MES AFFAIRES

Le meilleur et rien d'autre pour le ski alpin

Après avoir dépensé de 5 000 à 6 000 $, vous pourrez vraiment dire que vous avez le meilleur équipement

Dominique Froment
dominique.froment@transcontinental.ca

Dans la série « Laissez-moi tranquille avec le prix, je veux ce qu'il y a de mieux », nous traitons cette semaine d'équipement et de vêtements de ski alpin.

Le but était de voir ce qu'on peut trouver de mieux sur le marché. Pour cela, nous avons demandé à deux des boutiques les plus réputées dans le domaine du ski de nous en mettre plein la vue. Il s'agit d'**Oberson Sports** (Brossard) et de **Bernard Trottier Sports** (Greenfield Park), toutes deux situées sur le boulevard Taschereau.

Mais trêve de billevesées, place à la rêverie ! Une précision s'impose : « En général, plus vous payez, plus l'équipement est performant, affirme **Thierry J. Aswad,** le spécialiste du ski chez Bernard Trottier. Mais tout le monde n'est pas fait pour conduire une F-1. »

Les bottes

Le choix des bottes demande le plus grand soin. C'est cette partie de l'équipement qui détermine le plaisir que vous aurez, ou non. Si elles vous font mal, vous allez les détester. « En général, les bottes les moins chères sont les plus confortables et les moins performantes », explique **Sébastien Dubé,** le spécialiste chez Oberson.

La botte *Speed Machine* de Nordica. Très performante, rigide et pas confortable pour deux sous !

Le choix dépend de la forme du pied : certains fabricants, comme **Tecnica,** font des bottes plus larges alors que d'autres, comme **Rossignol,** les font plus étroites.

Dans la catégorie « le meilleur et rien d'autre », Oberson propose la botte **Nordica** *Speed Machine* à 700 $. Très performante, rigide et pas confortable pour deux sous ! La série *GTS,* toujours de Nordica, à 340 $, et la série *Performa,* de **Salomon,** à 400 $, sont plus agréables à porter.

Pour les femmes, Oberson offre la botte **Lange** *Exclusive* ou la Salomon *X-Wave 9,* toutes deux à 550 $. La différence entre les bottes pour hommes et celles pour femmes ne tient pas seulement à la pointure : les bottes pour femmes sont plus basses, pour dégager le mollet, plus étroites et surtout moins rigides.

Selon M. Aswad, trois skieurs ou skieuses sur quatre en *Coupe du Monde* portent des bottes Lange « 100 % performance, 0 % confort ».

À 800 $, la botte Tecnica est la meilleure que Bernard Trottier ait à offrir. Très performante, elle est tout de même confortable grâce à plusieurs innovations, dont une qui permet de changer l'inclinaison de la botte, et un chausson gonflable qui comble les vides à l'intérieur.

À noter que les meilleures boutiques offrent le service après-vente qui consiste à faire chauffer les bottes pour éliminer les points de pression, après que vous les aurez portées pendant quelques jours.

Les skis

Chez Bernard Trottier, le mieux que vous puissiez trouver en matière de skis sont les **Völkl** *Supersport Superspeed* : une paire de « 2 x 4 » qui se détaille 1 600 $, y compris les fixations.

« Völkl fait pousser sa propre forêt pour s'assurer de la qualité du bois, précise M. Aswad. Le bois est coupé selon la cambrure que l'on veut donner aux skis, alors que les autres fabricants chauffent le bois pour lui donner sa cambrure. Ce qui fait que les skis Völkl gardent leur cambrure plus longtemps. »

Ces skis ultraperformants sont trop rigides pour les débutants. « Plus un ski est rigide, mieux il tient sur la glace et plus il réagit rapidement, mais moins il pardonne les erreurs », explique M. Aswad. Völkl produit aussi le modèle *P60 Custom,* à 1 200 $, un ski de très bonne qualité et plus facile à utiliser.

M. Dubé, lui, segmente les skis : le Nordica *Dobermann SL* (1 250 $) pour le slalom carving, le **Atomic** *GS :11* (1 300 $) pour la vitesse, le Salomon *Scream 10 Pilot* (1 150 $) pour le ski hors piste, le **Head** *XRC 1100 WC* (1 150 $) pour le ski tout-terrain et, pour la course, l'Atomic GS :11 (1 300 $) pour le géant et le **Dynastar** *Speed Omeglass* (1 100 $) pour le slalom.

La grande tendance des fabricants, depuis quelques années, est aux skis pour femmes. « Avant, c'était juste une affaire de couleurs, note M. Dubé. Mais maintenant, il y a des skis vraiment fabriqués pour les femmes, plus légers, plus souples et avec un centre de gravité de 1 à 2 centimètres plus en avant sur le ski. »

Le top pour elles, selon lui, est le Dynastar *Exclusive Carve* (750 $) et le Rossignol *Zenith Z1 w* (750 $).

En outre, selon M. Dubé, les skis sont de plus en plus courts à cause des skis paraboliques (élargis aux extrémités), qui offrent une meilleure stabilité en répartissant plus également le poids sur toute la surface du ski dans les virages. Mais disons qu'en général, les skis, placés verticalement, doivent arriver à la hauteur des yeux.

GILLES DELISLE

« En général, plus vous payez, plus l'équipement est performant, affirme Thierry J. Aswad, le spécialiste du ski chez Bernard Trottier. Mais tout le monde n'est pas fait pour conduire une F-1. »

Les bâtons

Les meilleurs bâtons en magasin chez Oberson sont des **Leki** *Feather* en aluminium et en titane, à 150 $. Ils viennent avec une fixation qui permet une prise optimale et qui se détache sous 17 livres de pression. La longueur idéale du bâton se détermine comme suit : tenez le bâton à l'envers pour l'empoigner sous le panier; l'angle du bras et de l'avant-bras doit être de 90 degrés.

Chez Bernard Trottier, M. Aswad recommande le modèle en carbone, plus petit et donc moins résistant au vent de **Goode,** à 130 $.

Les vêtements

Si les femmes dépensent moins pour l'équipement de ski, elles dépensent plus pour les vêtements. Qui s'en étonnera ?

Chez Trottier, la veste de ski **Bogner,** à 989 $, et le pantalon pour femme de même marque à 660 $ représentent le *summum* en matière de technologie des tissus. « Au-dessus de 1 500 à 1 600 $, le vêtement est plus design, mais pas plus performant », explique M. Aswad.

Pour les hommes, la veste (1 300 $) et le pantalon (600 $) de marque **Killy** combleront les plus exigeants : coupe, souplesse, légèreté, chaleur, etc.

Chez Oberson, **Myriam Denis,** la spécialiste des vêtements, opte pour le modèle *AirVantage* de Rossignol (1 360 $) pour femme, avec doublure isolante gonflable. « Plus vous soufflez d'air dans la doublure, plus la veste est chaude », souligne-t-elle. Le **Spyder** à 1 500 $ lui plaît aussi beaucoup.

Pour les hommes, il ne se fait pas mieux que le Spyder *Chamonix* (1 800 $) et le *Aspen JKT* (1 750 $).

Pour un bon chandail après-ski, Myriam et M. Aswad s'entendent sur la marque **Dale of Norway** en pure laine vierge, de 350 à 400 $. Plus 75 $ pour une tuque assortie.

Les accessoires

Les meilleurs gants disponibles chez Oberson et chez Bernard Trottier sont les **Auclair,** à 150 $. Les femmes préfèrent les mitaines, plus chaudes, et elles en trouveront de très bonnes dans ces deux boutiques : des **Level,** à 130 $.

Les meilleures chaussettes de ski, chaudes et séchant rapidement, sont des **Rohner** à 45 $, en laine synthétique et soie.

Les meilleurs sous-vêtements de ski chez Bernard Trottier sont les **SmartWool** en laine (110 $ pour le haut et 100 $ pour le bas). Chez Oberson, les **Orage** en polyester et nylon (110 $ pour le haut et 90 $ pour le bas) sont recommandés à ceux qui recherchent ce qu'il y a de mieux.

M. Aswad et **Samuel Lussier,** d'Oberson, optent tous deux pour les lunettes de ski **Oakley,** en particulier le modèle *Wisdom* à 200 $.

De plus en plus de skieurs portent un casque de sécurité. Le **Giro** *Fuse* avec écouteurs MP3 intégrés, à 225 $, fait l'unanimité.

Avec un sac à skis (80 $) et un sac pour les bottes (100 $), votre équipement est complet, les pentes vous appartiennent. Au total, vous aurez investi de 5 000 $ à 6 000 $! ■

Performance assurée avec ce manteau pour homme *Chamonix* du fabricant Spyder.

BMO perd le 1er rang au palmarès des courtiers en ligne

Yannick Clérouin
yannick.clerouin@transcontinental.ca

Après avoir mené pendant plus de deux ans le classement des courtiers en ligne canadiens de **Watchfire Gomezpro, BMO Ligne d'action** a glissé au 3e rang de la plus récente évaluation, derrière les sites de **Credential Direct** et de la **Banque CIBC.**

« Ce n'est pas BMO qui a perdu sa première place, ce sont plutôt les autres qui ont élevé leur site à son niveau », observe **Glenn LaCoste,** auteur du classement que publie deux fois l'an la société de consultation en solutions en ligne Watchfire GomezPro.

Revus et améliorés

M. LaCoste établit une classification des 12 courtiers en ligne canadiens en fonction de différents critères : convivialité du site, confiance de l'utilisateur dans la conformité et la sécurité du site, qualité des outils offerts, service à la clientèle, et tarifs exigés.

La concurrence s'intensifie chez les courtiers en ligne canadiens, à tel point que M. LaCoste qualifie son dernier classement de « course de chevaux ». À peu près tous les courtiers en activité sur le Web font présentement une refonte de leur site, note-t-il.

Credential Direct est celui qui a apporté les changements les plus radicaux. Ciblant auparavant uniquement les clients des coopératives de crédit de sa société mère, **Canadian Credit Union,** Credential a repensé son site de façon à rejoindre une clientèle plus vaste. Elle y a ajouté de nombreux outils de planification financière, comme des rapports de recherche de **Valeurs Mobilières Desjardins** et d'autres fonctionnalités telle l'analyse technique.

Malgré son recul au classement, il ne faut rien enlever à BMO Ligne d'action, site de courtage de la **Banque de Montréal,** juge M. LaCoste. « La société repense l'architecture de son site et fait bouillir dans sa marmite plusieurs initiatives qu'elle ne peut pas encore appliquer. »

BMO Ligne d'action est réputé être le courtier en ligne précurseur au Canada. Grâce aux innovations constantes qu'il offre à ses clients, BMO a conservé la position de tête du classement annuel du quotidien *The Globe and Mail* pour la troisième année consécutive. Il a été publié en septembre dernier.

Les Québécois à la traîne

Les principaux courtiers en ligne québécois, **Disnat** et **Courtage à escompte Banque Nationale,** demeurent en queue de peloton. Ils ont tous deux perdu une place depuis le classement de juin, pour se placer aux 8e et 10e rang.

Leur sort pourrait toutefois changer dans le prochain classement de juin puisque les sites des deux institutions financières sont en chantier.

Le classement Gomez

1 Credential Direct
2 Pro-investisseurs CIBC
3 BMO Ligne d'action
4 TD Waterhouse-Courtier Web
5 Placement Direct Scotia Mcleod
6 E*Trade Canada
7 Qtrade
8 Disnat
9 Action en direct Banque Royale
10 Courtage à escompte Banque Nationale
11 HSBC InvestDirect
12 eNorthern

Disnat annonce d'ailleurs sur son site qu'elle a lancé une première vague de changements et que d'autres modifications seront apportées dans les prochains mois.

La **Banque Laurentienne** vient par ailleurs de lancer, en septembre dernier, un service de courtage en ligne, **Courtage à escompte Banque Laurentiennne.** « Le site est assez simple et ne comporte pour le moment rien de spécial », observe M. LaCoste. Ce nouveau site ne fait pas encore partie du classement de Watchfire. ■

Caisses communes

Valeur de l'actif net par action et taux de rendement un an

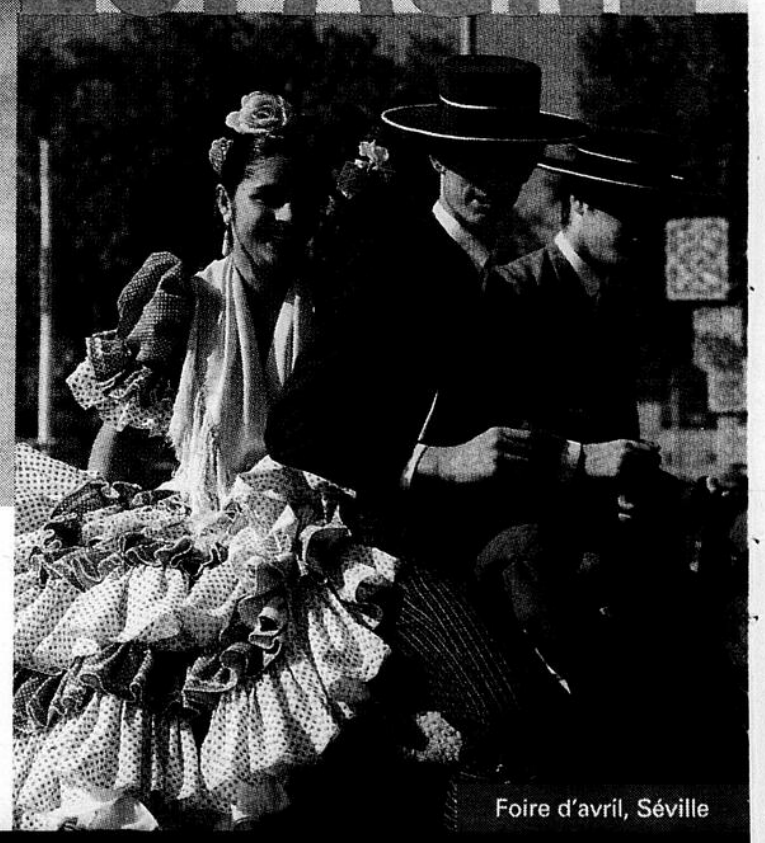
	Rendement %[1]	Cotes hebdomadaires		
	29-10-04	12-11-04	14-11-03[2]	
ASS. DES POMPIERS DE MTL				
Fonds A.P.M. équilibré	8,23	12,262	12,246	11,544
BARREAU DU QUÉBEC				
Actions	16,82	13,483	13,460	11,599
Équilibré	9,54	12,509	12,444	11,634
Obligations	7,01	11,485	11,435	11,249
MAÎTRES-ELECTRICIENS				
Fonds CORMEL Action	6,78	6,978	3,896	6,352
Fonds CORMEL Équilibré	8,95	15,310	15,193	14,174
MAÎTRES-MÉCANICIENS EN TUYAUTERIE				
Fonds REMEC - Équilibré	8,13	12,652	12,569	11,748
UNION DES ARTISTES (CSS) CAISSE DE SÉCURITÉ DU SPECTACLE				
Actions	11,63	13,352	13,294	11,798
Équilibré	8,71	52,891	52,571	48,774
Obligations	6,78	14,387	14,324	14,291
MÉDECINS OMNIPRATICIENS DU QC.	**27-08-04**	**12-11-04**	**05-11-04**	**14-11-03[2]**
Actions canadiennes	18,05	19,267	19,229	16,516
Action internationales	6,55	7,727	7,668	7,397
Équilibré	10,46	11,498	11,448	10,467
Marché monétaire	2,03	10,014	10,014	10,014
Obligations	2,65	9,25	9,271	9,699
Obligations canadiennes	5,44	10,923	10,877	10,752
Omnibus	10,80	21,257	21,189	19,603
Placement (fonds)	11,35	20,187	20,096	18,576
INGÉNIEURS DU QUÉBEC-Férique	**29-10-04**	**15-11-04**	**08-11-04**	**29-10-03**
Revenu à court terme	2,16	34,308	34,295	34,278
Obligations	6,68	37,946	37,789	37,890
Actions	15,57	53,237	52,397	52,417
Équilibré	8,44	42,223	41,657	41,722
International	6,29	6,690	6,553	6,437
Américain	0,50	8,865	8,639	8,568
Asie	3,77	12,731	12,378	12,384
Europe	4,34	11,216	10,974	10,786
PROFESSIONNELS DU QUÉBEC	**29-10-04**	**15-11-04**	**08-11-04**	**28-10-03**
Actions Asiatiques	1,25	11,075	10,737	10,723
Actions Canadiennes	12,87	22,559	22,258	22,038
Actions Européennes	11,07	9,013	8,869	8,781
Obligations	6,40	12,055	12,013	12,065
Court terme	2,16	9,419	9,415	9,424
International Actions	1,78	10,798	10,583	10,494
Équilibre-Croissance	7,71	10,128	10,011	9,971
Mondial diversifié	5,25	8,687	8,572	8,561
Indiciel américain	- 0,10	6,647	6,527	6,472
Équilibré	7,37	12,942	12,839	12,833

Ce tableau comprend uniquement la valeur de l'actif net par action de chaque fonds, sans distinction pour les fonds à cote intégrée ou ceux à cote séparée.
1 Le rendement un an est calculé à la fin de chaque mois. **2** Cote de l'an dernier.

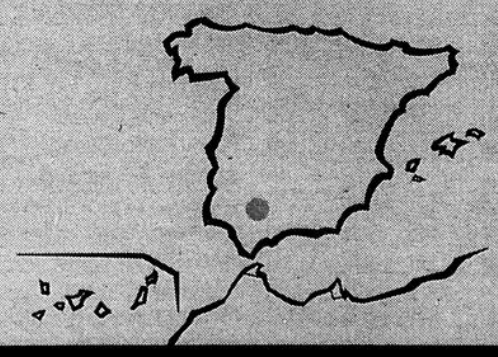
TOUCHÉE PAR L'ESPAGNE

Plus qu'un pays, l'Espagne est un mode de vie. Une rencontre unique avec l'histoire, l'art, la nature et la gastronomie. Venez faire le plein de soleil, de culture, et de joie de vivre. Après votre séjour en Espagne vous ne serez plus jamais le même.

Laissez-vous toucher par www.spain.info



Foire d'avril, Séville



COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE
Fonds Européen
de Développement Régional

ESPAÑA

OFICINA ESPAÑOLA DE TURISMO EN TORONTO TOURIST OFFICE OF SPAIN OFFICE DU TOURISME D'ESPAGNE
2 Bloor Street West, Suite 3402. Toronto, Ontario M4W 3E2
Tel.: 1- 416 - 961 31 31 Fax.: 1- 416 - 961 19 92 e-mail: toronto@tourspain.es www.tourspain.toronto.on.ca

Pour les fiducies, la stabilité est préférable à la croissance

François Riverin
francois.riverin@transcontinental.ca

Plusieurs critères de sélection des fiducies de revenu sont semblables à ceux des sociétés par action, sauf que les gestionnaires de portefeuilles insistent davantage, dans le cas des fiducies, sur la stabilité des revenus, des fonds autogénérés et du secteur d'affaires.

Leslie Lundquist, gestionnaire du fonds **Bissett revenu** (actif de 755 M$, rendement annuel composé de 18,8 % sur trois ans et de 23,5 % sur un an), insiste d'abord sur l'équipe de direction, sur la capacité de la fiducie à maintenir son niveau de distribution à long terme, et sur le contrôle de l'endettement.

« J'aime aussi le fait que l'entreprise occupe une place dominante dans son marché », a expliqué Mme Lundquist aux AFFAIRES.

Même qu'en insistant sur ces critères de sélection, Mme Lundquist a quelques fois obtenu en prime une croissance importante des revenus et des distributions de ses fiducies sélectionnées. C'est le cas de **SuperiorPlus Income Fund** (Tor., *SPF.UN*, 28,91 $), une de ses fiducies favorites, qui a toujours occupé une place importante dans ses portefeuilles.

Les analystes de **BMO Nesbitt Burns** prévoient que Superior distribuera 2,47 $ par unité en 2004, comparativement à 2,28 $ en 2003 et à 1,38 $ en 1999. En 2005, BMO entrevoit une distribution de 2,63 $ par unité, pour un rendement de 9,1 % par rapport au cours actuel. Depuis 1999, le cours de l'unité a progressé au taux annuel composé de 17,1 %.

Superior est le plus grand distributeur de gaz propane au Canada. Sa croissance est venue principalement de l'acquisition de concurrents. Récemment, Superior a commencé à acquérir des sociétés qui ont des positions dominantes dans d'autres domaines, comme les produits chimiques et les matériaux de construction.

Pages Jaunes et CML

La fiducie **Fonds de revenu Pages Jaunes** (Tor., *YLO.UN*, 12,99 $) fait partie de celles que Mme Lundquist juge de premier ordre.

Pages Jaunes est le plus important éditeur de bottins téléphoniques au Canada. La société s'est donné un objectif de croissance annuelle de ses ventes de publicité de 3 à 4 %.

Selon **Marchés mondiaux CIBC**, Pages Jaunes devrait distribuer 0,92 $ par unité en 2004 suivi de 0,99 $ en 2005, soit un rendement de 7,7 % par rapport au cours actuel de la part. La part a été vendue 10 $ en 2003. Au taux initial de la distribution mensuelle, le montant annuel aurait été de 0,83 $ par unité.

SuperiorPlus et Pages Jaunes sont des modèles de fiducies de revenu.

CML Healthcare Income Fund (Tor., *CML.UN*, 12,90 $) vient en troisième lieu dans la sélection de Mme Lundquist. CML est l'ancien **Canadian Medical Laboratory,** transformé en fiducie en février 2004. Sa distribution mensuelle de 0,079 $ représente un taux annuel initial de 0,95 $ par unité, soit un rendement de 7,4 %.

CML exploite des laboratoires qui fournissent différents tests médicaux. CML est le plus important fournisseur de services d'imagerie par résonnance magnétique au Canada.

Mme Lundquist estime que les titres de fiducies sont, en général, chers et recommande de « retirer un peu d'argent en jeu ». Elle croit que l'idéal est d'avoir un portefeuille bien équilibré de titres de fiducies solides.

Des garanties

David Graham, gestionnaire du fonds **Renaissance fiducies de revenu Canada** (actif 682 M$, rendement annuel composé de 17,6 % sur cinq ans et de 21,7 % sur un an) pour **TAL Gestion globale d'actifs**, évite d'aller dans les rendements de distribution trop élevés, ce qui est un indice de problèmes à venir, ou trop bas, indice du fait que le prix de la part est trop élevé ou que le marché en attend une croissance élevée.

Il insiste aussi sur la sécurité des distributions. Il aime bien avoir, quand c'est possible, des garanties sur les distributions pendant un certain temps. Il aime, par exemple, les assurances sur les conditions hydrauliques que possèdent les producteurs d'électricité.

« Il faut être bien conscient que beaucoup de fiducies oeuvrent dans des secteurs cycliques. Présentement, ça va bien, mais un jour, ça va changer », a dit M. Graham aux AFFAIRES.

M. Graham essaie aussi de payer moins de 7,0 fois les fonds autogénérés pour une fiducie. Certaines se vendent entre 9,0 et 12 fois, ce qu'il juge nettement exagéré. Il apprécie aussi le fait que les fiducies se constituent un fonds de réserve pour les dépenses d'entretien des immobilisations en versant moins de 100 % de leurs fonds autogénérés. Pour les fiducies plus anciennes, la stabilité des distributions est un critère important.

Canadian Real Estate Investment Trust (CREIT) (Tor., *REF.UN*, 18,35 $) est une fiducie immobilière qui, selon lui, répond à tous ses critères, même si son opinion envers le titre est présentement neutre. La fiducie, qui existe depuis 1993, a un bon assortiment de propriétés commerciales et résidentielles. La fiducie aura distribué autour de 1,26 $ par unité en 2004, soit 90 % de ses fonds autogénérés, pour un rendement actuel de l'ordre de 6,8 %.

Inter Pipeline Fund (Tor., *IPL.UN*, 8,65 $) est également une fiducie que M. Graham cote à un haut niveau. Elle transporte le pétrole et le gaz produit en Alberta, notamment une partie du pérole produit par les sables bitumineux de Cold Lake. Inter exploite un centre de traitement du gaz naturel pour en retirer les liquides. La fiducie aura distribué autour de 0,76 $ par part cette année, pour un rendement de 8,7 % sur le cours actuel.

Enfin, **Cineplex Galaxie Income Fund** (Tor., *CGX.UN*, 14,45 $) fait aussi partie de la sélection de M. Graham. La fiducie, inscrite en Bourse à la fin de 2003, exploite des cinémas, sur les bases d'une entreprise mise en faillite auparavant. M. Graham estime que l'industrie s'est bien restructurée et qu'elle est en bonne santé. Selon lui, la direction de Cineplex possède une grande expérience dans son domaine.

« Tout ce qu'il faut pour que ça roule, ce sont de bons films. La fiducie pourra hausser ses revenus par le vente de produits complémentaires, et peut-être par des augmentations de prix d'entrée », a dit M. Graham. ■

Les meilleurs choix de fiducies de deux gestionnaires

	Cours de l'unité $	Distribution en 2004[1] $/unité	Rendement de la distribution %	Distribution en 2005[1] $/unité	Ratio de distribution[2] %
Leslie Lundquist					
CML Healthcare (CLC.UN)	12,75	0,95[1]	7,45	n.d.	83[1]
Fonds Pages Jaunes (YLO.UN)	12,95	0,92[1]	7,1	0,99[1]	97[2]
SuperiorPlus Income (SPF.UN)	28,99	2,47[2]	8,5	2,63[2]	95[2]
David Graham					
Canadian Real Estate (REF..UN)	18,15	1,26[1]	6,94	1,26[1]	82[2]
Cineplex Galaxie (CGX.UN)	14,45	1,15[1]	6,93	1,15[1]	90[2]
Inter Pipeline (IPL.UN)	8,60	0,73[2]	8,5	0,75[2]	0,83[2]

1 prévision ou estimation de Marchés mondiaux CIBC; **2** Poucentage des fonds autogénérés distribués en 2004; **3** Prévision ou estimation de BMO Nesbitt Burns.

SOURCE : BMO NESBITT BURNS , MARCHÉS MONDIAUX CIBC — TABLEAU : LES AFFAIRES

Vos fonds communs cette semaine

LES GAGNANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
COTE VTA act. canadiennes	12,59	8,91	0,48	2,43	13,60	11,36
O'Donnell Companies émerg.	6,91	5,31	3,34	– 14,25	– 17,31	—
Sign soc. à petite cap. can.	9,28	4,15	– 0,57	– 2,44	15,21	20,81
ING Act. de petite soc. can.	15,57	3,71	– 0,81	– 1,00	10,82	24,25
CI Explorateur	9,30	3,56	– 0,34	– 5,43	6,96	5,93
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
Dyn. métaux précieux mond.	9,60	4,80	– 0,67	– 1,55	– 19,86	32,01
Dyn. ressources mondiales	17,15	4,19	1,14	15,75	7,45	29,60
Dyn. métaux précieux can.	3,24	4,18	– 0,65	5,52	– 20,31	30,40
GGOF Mondial tech. Classic	8,28	4,02	6,78	– 0,74	– 0,99	1,37
GGOF Mondial tech.	7,95	3,92	6,78	– 1,03	– 1,53	0,70
REVENU CANADIENS						
Acuity Répart fiducie rev.	17,32	2,17	4,13	18,72	44,61	—
Acuity Fonds fiducie rev.	15,51	2,12	3,80	16,70	39,76	—
Acuity Fonds de cr et rev.	14,57	1,83	2,91	8,56	24,11	—
Mavrix Dividendes & rev.	11,77	1,82	0,22	6,66	18,68	18,54
Mavrix can. Income Trust	11,39	1,79	– 0,76	6,07	15,79	—
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Acuity commun rép. act. cons	15,67	1,82	2,20	8,36	15,31	18,44
Port RER forte cr Str Dyn	5,32	1,72	0,00	—	—	—
Acuity Rép. revenu élevé	19,21	1,60	2,22	7,95	20,21	20,63
Acuity revenu élevé	14,61	1,60	2,07	6,88	17,93	17,80
Dyn. valeuré quilibré	15,47	1,58	– 0,30	6,11	11,55	8,64
ACTIONS AMÉRICAINES						
RBC O'Shaughnessy CroUS	16,17	4,55	0,45	3,54	– 2,41	9,61
Dyn. Pwr crois. amér. I Ltée	10,22	3,55	3,03	1,33	7,87	– 2,02
Dyn. Pwr cat. cr américaine	4,04	3,32	2,36	1,04	6,56	– 2,13
Dyn. Pwr RER Cr américaine	3,75	3,31	2,54	0,28	6,14	– 2,70
Dyn. Pwr crois. américaine	5,36	3,28	2,57	0,39	6,35	– 1,80
INTERNATIONAUX						
Dyn. Power cat. crois. mond.	4,75	3,26	1,78	– 0,22	10,12	1,82
Aberdeen SCOTS Confiance	21,66	3,08	0,67	2,99	7,93	2,47
HSBC act. chinoise inv.	10,06	2,49	– 5,25	—	—	—
BPI Actions secteur mond.	5,00	2,25	– 1,43	– 9,59	– 5,13	– 6,26
CMP Société de fonds	5,08	2,21	– 5,32	– 15,31	– 32,43	—

LES PERDANTS

	Valeur nette	Rendement simple (%) 1 sem.	1 mois	6 mois	1 an	Rend. annuel composé 3 ans
ACTIONS CANADIENNES						
Talvest can. Equ. Gro - B	9,51	– 1,27	0,60	– 3,65	1,49	2,90
Dynamique Fonds RÉA	8,03	– 0,86	– 4,72	– 23,43	– 1,03	– 6,08
Evolution act. can. gr cap.	12,76	– 0,56	0,78	– 1,65	11,33	5,28
Middlefield Inc & Gro CI	10,59	– 0,56	3,69	—	—	—
Norbourg Act-sit spéc.	14,02	– 0,49	1,66	– 1,16	8,30	12,73
SPÉCIALISÉS CANADIENS						
NL technologie mond. (ABN)	6,62	– 1,47	0,92	– 18,81	– 22,93	—
IA Ecflx tech. mond. (ABN)	6,62	– 1,47	0,92	– 18,81	– 22,93	—
IAP Ecflx tech. mond. ABN	6,62	– 1,47	0,92	– 18,81	– 22,93	—
iIT	7,38	– 1,00	5,73	6,78	25,15	0,27
Highstreet Years U.S. Tr	19,93	– 0,99	0,88	6,86	7,75	—
REVENU CANADIENS						
Canada Life Gen Inc (E)	12,44	– 0,90	0,86	2,20	4,88	3,43
Franklin rev. élevé	9,52	– 0,52	– 1,31	– 5,54	3,03	—
Fidelity Tit Am rnd El A	7,99	– 0,50	– 1,62	– 6,54	0,43	0,47
MB Revenu fixe 4	6,17	– 0,48	1,03	2,05	4,60	3,34
Mill MB Revenu fixe 3	6,20	– 0,48	1,04	2,10	4,71	3,44
CANADIENS ÉQUILIBRÉS						
Norbourg Équilibrés	12,76	– 0,49	1,10	– 0,39	8,26	8,36
Impériale Accr Diversifié	26,13	– 0,42	0,78	1,11	6,40	2,28
Desjardins Éth. Équil. can.	9,81	– 0,41	0,10	– 0,29	4,54	2,59
COTE VTA Répartition	10,69	– 0,34	– 0,47	– 0,60	5,69	2,56
Middlefield can. Bal. CI	11,94	– 0,25	2,94	8,56	11,93	6,89
ACTIONS AMÉRICAINES						
@rgentum Port amér. éliteC$	0,11	– 4,03	– 13,15	– 40,52	– 92,01	– 74,67
AEGON actions amér. valeur	9,49	– 0,31	– 3,24	– 9,90	1,14	—
Millenia Act amér. Sér 2	5,09	– 0,20	– 2,31	– 9,20	– 1,48	– 8,40
Millenia Act amér. Sér 1	5,18	– 0,19	– 2,29	– 9,11	– 1,31	– 8,23
Millenia Act amér. Sér 3	5,34	– 0,19	– 2,25	– 8,86	– 0,77	– 7,73
INTERNATIONAUX						
Sentry Select MBS Trust	6,72	– 2,90	– 2,52	– 9,21	– 1,40	—
GWL Japan Equity (M) NL	130,66	– 2,03	– 1,77	– 15,65	– 3,31	1,09
GWL Japan Equity (M) DSC	131,76	– 2,03	– 1,76	– 15,56	– 3,10	1,30
@rgentum Port int. élite C$	4,14	– 1,91	– 5,83	– 19,81	– 27,60	– 22,00
Sentry Select MBS Tr U$	5,64	– 1,88	1,06	1,66	5,45	—

SOURCE : FUNDATA CANADA

Pour consulter toutes les cotes de fonds communs, allez sur notre site LesAffaires.com www.lesaffaires.com

Nortel rate un autre rendez-vous avec les investisseurs

Jean Gagnon
jean.gagnon@transcontinental.ca

L'annonce faite par **Nortel Networks** (Tor., *NT*, 3,65 $), le 11 novembre, à l'effet qu'elle doit à nouveau retarder la publication de ses états financiers a suscité de nombreuses interrogations chez nos lecteurs. Et ce n'est pas étonnant. Plusieurs éléments de cette saga sont en effet carrément troublants. Il faut remonter à la gigantesque fraude qu'avait été **Bre-X,** en 1997-1998, pour retrouver un cas aussi rocambolesque.

Les deux questions les plus fréquentes concernent la capacité de Nortel à se sortir de la situation que l'on connaît, et ensuite, si elle y parvient, les perspectives qu'elle offre en tant qu'investissement à plus long terme.

À la première, je dirais qu'il y a des indications que l'entreprise y arrivera un jour. Mais quant à la deuxième, je crains que les perspectives s'assombrissent chaque jour qui passe.

L'appui des autorités

À moins qu'elles ne soient en train de commettre une erreur, la **Commission des valeurs mobilières de l'Ontario** (CVMO) et la **Bourse de Toronto** indiquent qu'elles croient que Nortel devrait réussir à remettre de l'ordre dans ses affaires.

En effet, aussitôt après l'annonce selon laquelle les résultats financiers ne seraient pas disponibles avant encore 30 à 60 jours, les responsables des relations publiques des deux organismes que j'ai joints au téléphone m'ont assuré qu'ils étaient entièrement satisfaits de l'état des divulgations de Nortel quant à la situation de ses affaires.

La société doit soumettre un compte rendu de ses activités à toutes les deux semaines. Le dernier compte rendu indique, pour la première fois, qu'il faudra également modifier les chiffres des ventes pour les années 1999 et 2000. Ceci constitue un élément nouveau, car cela nous ramène à l'époque où la bulle technologique était à son apogée et que **John Roth** présidait aux destinées de Nortel. Il semble que les ventes de l'année 2000 aurait été surévaluées de 2,5 milliards de dollars (G$), ce qui expliquerait le nouveau délai dans la production des résultats.

Pour l'instant, ni la Bourse ni la CVMO n'indiquent avoir l'intention de suspendre les négociations du titre, ni d'entamer des procédures de radiation de la cote, même si les événements leur permettraient de le faire. Les règlements stipulent en effet que les sociétés inscrites ont 140 jours à partir de la fin de leur exercice financier pour produire leurs résultats et conserver leurs privilèges. Rappelez-vous **Cinar,** dont le titre avait été retiré de la cote parce qu'elle avait manqué à cette obligation.

Doit-on en conclure que ces deux organismes jugent que la situation de Nortel n'est pas si mauvaise après tout, et qu'elle retrouvera son lustre d'antan lorsque l'imbroglio comptable aura été résolu ? Cela m'apparaît prématuré.

En effet, bien qu'il leur incombe de préserver l'intégrité des marchés et de ses participants, ces deux organismes peuvent invoquer d'autres raisons pour maintenir les actions de Nortel à la cote. D'abord, selon la section 705 des règles gouvernant le fonctionnement de la Bourse de Toronto, un de ses objectifs est d'assurer un marché ordonné et efficace. Cela veut dire que, compte tenu de l'énorme intérêt du public envers Nortel, il ne faut pas priver les investisseurs d'occasions de négocier le titre.

Quant à la CVMO, il est raisonnable de croire que son mandat consiste aussi à préserver la confiance des investisseurs. Et à cet égard, on peut se questionner à savoir quel serait l'impact sur les marchés du retrait de l'action de Nortel du parquet torontois. Certains diront qu'un effet « boule de neige » pourrait alors nuire à plusieurs autres titres.

Perspectives à long terme

Alors qu'il semble possible, à court terme, de maintenir Nortel à la cote de la Bourse, qu'en est-il des perspectives qu'offre le titre comme placement à plus long terme ? Bien peu brillantes, à mon avis.

Bien sûr, le prix de l'action connaîtra encore des hauts et des bas, et les arbitragistes avisés pourront en tirer avantage. Mais je doute fort qu'il puisse redevenir un titre de croissance permettant à l'investisseur à moyen ou à long terme d'accumuler de la richesse.

D'abord, la société perd actuellement un temps fou à réaliser d'autres tâches que sa mission première. Alors que le secteur des télécommunications est en pleine effervescence et que la réussite de demain dépendra du positionnement stratégique d'aujourd'hui, la direction de l'entreprise est occupée à mettre de l'ordre dans ce qui constitue la base même de l'organisation : sa comptabilité.

De plus, le contexte ne peut qu'avoir un effet néfaste sur la clientèle de Nortel. Celle-ci doit se questionner sur la viabilité de l'entreprise et sa capacité à remplir les commandes.

Enfin, on peut craindre que Nortel ait à faire face à un exode de talents. En pleine incertitude quant aux perspectives à plus long terme, les meilleurs chercheurs, vendeurs et managers d'une entreprise ne résistent généralement pas longtemps aux offres des concurrents.

Ainsi, à part quelques occasions de profiter des mouvements du prix à court terme, Nortel n'a plus beaucoup d'attrait. Ce titre n'a plus les mérites nécessaires pour occuper une place importante à l'intérieur du portefeuille. ■

FAITES-MOI PARVENIR VOS QUESTIONS

Cette rubrique vise à répondre à vos préoccupations en matière de finances personnelles, de placement et de fiscalité. Je vous invite à communiquer vos questions par courriel (*jean.gagnon@transcontinental.ca*), par télécopieur, au (514) 392-1586, ou par la poste :

Questions et réponses,
Journal LES AFFAIRES
1100, boul. René-Lévesque Ouest
24e étage, Montréal (Québec) H3B 4X9

Les sociétés dont on parle

Aastra Technologies 76
Agropur 46
Air Canada 13
Alexis Nihon 26, 49, 50
Alimentation Couche-Tard 77
Anthem 76
Apple Computers 59
Arca Investments 49, 52
Arriscraft International 70
Aux pleines saveurs 47
BMO Ligne d'action 84
Banque CIBC 84
Banque Laurentienne 84
Banque de Montréal 32
Bell Mobilité 20
Bernard Trottier Sports 83
Biscuits Leclerc 45
Blue Bird 11
Bombardier Produits Récréatifs 13
Bowie Coal 66
Britannica 19
C.B. Max 24
Campaniol 47
Canadian Real Estate Fund 86
Canadian Tire 24, 77
Canadien National 25, 30
Canadien Pacific 25, 29, 30
Chassé 24
Cineplex Galaxie Income Fund 86
Cisco Systems 59
Coca-Cola 60
Colliers 54
Cominar 49
Composante 5000 24
Courtage Banque Nationale 84
Credential Direct 84
Danone 45, 46
Dell 76
Delta Vision 31
Desjardins Assurances gén. 11
Digital Security Controls 31
Direct Cash Income Fund 70
Disnat 84
Dominion Equity 2003 64
Domtar 73
Dundee Reit 49
Équiterre 47
Ebay 59
Editions Québec Amérique 19
FRV Media 73
Finlab 72
Fonds Connor, Clark & Lunn 70
Fonds de ressources Sentient 66
Fromagerie Albert Perron 24
Garda World 73
Gaspésia 8, 15
Gaz Métro 52
Giffels 51
Goodfellow 72
Google 59
Gowling Lafleur Henderson A8
Granby Industries Income Fund 70
Groupe Volvo 11
Hydrogenics Corp. 76
Industries Lassonde 60
Intel 59, 76
Inter Pipeline Fund 86
Iroko Canada 24
Jean Coutu (groupe) 61
Jurismedia A11
Kangourou Média 31
Kronos 71
La-Z-Boy 76
Leo Burnett 28
Les Équipements Daniel Tardif 43
Linamar Corp. 69
Lions Gate Entertainment 76
Loblaws 45
Louisiana-Pacific 24
MAAX A7
Maxi 45
Maytag 76
Menuiserox 24
Merck Frosst 7
Merck Frosst Canada 5
Microsoft 22, 59
Mines Richmont 64
Morand Forget A11
Mouvement Desjardins 49, 50
Multi-Marques 23
Mécanique industrielle A.L. 24
Nevsun Ressources 76
Norbord 43
Nortel Networks 87
Northern 2003 64
Nova Bus 11
Oberson Sports 83
Olymbec 50
Oskar Mobil 73
Pages Jaunes 73, 86
Parmalat 45
Patheon 76
Pepsi 60
Perlite Canada 66
Planchers Ancestral 26
Power Corp. 73
Provigo 45
Prévost Car 11
Publicis 28
RONA 24, 77
Redbourne 52
Ressources Campbell 24
Retirement Residences REIT 54
RioCan 49, 50
Riverside Forest Products 72
Rogers 20, 22, 73, 74
Service RME 24
Sheritt International 74
Staubach 54
Stuart Energy Systems 76
TELUS Mobilité 20
Technologies Ad Opt 71
Tembec 43, 64
Temsa International 72
Transcontinental 13
Tyco International 31
Télésystème Mobiles Int. 73
Vidéotron télécom 22
Virgin Mobile Canada 20
Visa Canada 22
WellPoint Health Networks 76
Weston 23

Notre politique de protection de la vie privée

Il nous arrive de communiquer nos listes d'envoi à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services seraient susceptibles d'intéresser nos abonnés. Bon nombre d'entre eux apprécient ce service. Cependant, si vous ne voulez pas que votre nom y figure, faites-le savoir par écrit à notre service d'abonnement en joignant une étiquette d'envoi de votre journal.

Obtenez une croissance garantie

CPG taux croissant CIBC

8,0 %

Taux de la 5e année*

- Rendements supérieurs
- Options de CPG encaissables et non remboursables avant l'échéance
- Durées de 3 et 5 ans

Appelez-nous au 1 888 490-2422.

CIBC Gestion des avoirs CIBC

* Le taux indiqué ci-dessus est le taux de l'année finale en date du 12 octobre 2004 pour les CPG taux croissant CIBC non enregistrés et non remboursables avant l'échéance de 5 ans, seulement. En date du 12 octobre 2004, les taux pour les 1re, 2e, 3e et 4e années pour les CPG taux croissant CIBC non enregistrés et non remboursables avant l'échéance étaient respectivement de 2,00 %, 2,35 %, 3,00 % et 4,00 %, et le rendement réel était de 3,8476 %. Les taux peuvent fluctuer. Les CPG taux croissant non remboursables avant l'échéance offrent des taux d'intérêt plus élevés que les CPG taux croissant encaissables (qui peuvent être encaissés à chaque date anniversaire, ou dans les 7 jours qui suivent). Le logo CIBC est une marque de commerce de la Banque CIBC.

LA VOLVO XC90 2005

LE RÊVE DE TOUS LES AUTRES VUS.

AVEC SON SYSTÈME DE TRACTION INTÉGRALE CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT, UN CONTRÔLE DE STABILITÉ ANTI-RETOURNEMENT DE SÉRIE ET LA POSSIBILITÉ DE SEPT PASSAGERS, LE VUS XC90, DÉJÀ PRIMÉ, EST DANS UNE CLASSE À PART. LES ROUTES N'ONT QU'À BIEN SE TENIR AVEC UNE VOLVO À TRACTION INTÉGRALE. VOUS EN DÉCOUVRIREZ DAVANTAGE À WWW.VOLVOCANADA.COM

VOLVO

pour la vie

© 2004 Automobiles Volvo du Canada Ltée. « Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par Automobiles Volvo du Canada Ltée. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité.