

La SGF en proie à une crise interne

Le conseil d'administration refuse d'entériner les pertes

STÉPHANE PAQUET

Aux prises avec des batailles internes sur la valeur réelle de ses actifs, le conseil d'administration de la Société générale de financement a refusé d'entériner les derniers résultats financiers, invoquant un manque d'informations sur la provenance de lourdes pertes.

Selon ce qu'a appris *La Presse Affaires*, à leur dernière rencontre du 25 novembre, les membres du conseil d'administration de la SGF ont décidé de retirer de l'ordre du jour l'adoption des résultats financiers au 30 septembre. Le débat sur la pertinence ou non d'étudier les résultats a duré 30

longues minutes, a précisé une source au fait du dossier.

Cette décision du conseil d'administration survient alors que le gouvernement Charest répète que les pertes de la SGF creusent un trou important dans les finances publiques. « Ce sera gros, gros, gros », lançait cette semaine la présidente du Conseil du Trésor, Monique Jérôme-Forget. Le ministre des Finances, Yves Séguin, doit faire le point demain.

Au dernier conseil d'administration, les trois membres du comité de vérification interne ont plaidé en faveur d'une plus grande transparence de la nouvelle administration, qui insiste pour revoir à la baisse nombre de placements faits sous la gouverne de Claude

Blanchet, conjoint de Pauline Marois.

« On a discuté des états financiers, mais on ne les a pas présentés pour être approuvés », a reconnu le grand patron de la SGF, Henri A. Roy, en entrevue à *La Presse Affaires* hier.

Les résultats qui provoquent ces débats au c.a. font état de pertes de 407 millions de dollars, selon des documents consultés par *La Presse*. Pour le quatrième trimestre, qui se termine le 31 décembre, des pertes additionnelles d'une cinquantaine de millions sont déjà prévues, ce qui porteraient à 457 millions les pertes pour l'année.

Un autre document, interne celui-là, dont nous avons également

obtenu copie et daté 19 septembre fait état de deux scénarios : 309 millions de pertes selon des prévisions jugées « réalistes » ou 392 millions selon un scénario décrit comme « pessimiste ».

La différence marquée entre les deux évaluations de septembre et les 456 millions de novembre s'explique, selon M. Roy, par « une bonne différence du dollar canadien » entre le 30 juin et la fin septembre.

Des ventes d'actifs au début de 2004

Les résultats anticipés ne tiennent pas compte d'actifs que la SGF pourrait vendre sur le marché, afin d'amoinrir ses pertes annuelles. Les ventes d'actifs ont été reportés « au début de 2004 »,

selon un document « confidentiel » intitulé *Constats et réflexion sur le rôle de la SGF* et daté du 5 novembre.

M. Roy reconnaît l'existence du document, qu'il présente comme « une synthèse de différentes présentations ».

Qui plus est, le « Programme de réalisation » adopté au dernier conseil d'administration et que *La Presse* a consulté, stipule que la SGF prévoit vendre la totalité de ses participations dans Saputo et Rona et la moitié des actions qu'elle détient dans Domtar en 2004.

» Voir LA SGF en page 4

AUTRE TEXTE

La SGF ne sera pas privatisée, page 4

FORUM

Trop puissants, les syndicats ?

Forum La Presse Affaires discute aujourd'hui de la puissance des centrales syndicales, à la suite de la journée de « perturbation », jeudi dernier. Un sondage vous est proposé sur le sujet. D'autre part, notre éditorialiste Michèle Boisvert traite du point sur la situation économique que présentera ce matin le ministre des Finances du Québec, Yves Séguin. Page 8 et 9

AUJOURD'HUI

Effet Bing Bang

Confectionner un simple chapeau pour son conjoint peut faire bouler de neige. Parlez-en à Lison Chauvin, propriétaire de Bing Bang, un fabricant de vêtements et d'accessoires d'hiver en laine polaire à Bromont. Page 5

Dernière chance

La fin de l'année approche et vous n'avez pas encore profité des pertes latentes sur certains titres qui dorment dans votre portefeuille ? Il est encore temps d'y penser, surtout si vous avez réalisé des gains en capital en 2000, 2001 ou 2002. Page 10

LE CHIFFRE DU JOUR

50,5 %

La hausse du dollar canadien a pour conséquence de réduire les exportations manufacturières et nuit à l'économie montréalaise. En effet, 50,5 % des établissements manufacturiers québécois sont installés à Montréal et la métropole a subi une perte de près de 23 000 emplois au cours des neuf premiers mois de 2003.

Source : Chambre de commerce du Montréal métropolitain



PHOTOS ALAIN ROBERGE ET ROBERT MAILLOUX, ARCHIVES LA PRESSE ©

Henri A. Roy révisé en profondeur les placements faits par son prédécesseur, Claude Blanchet. Ce dernier est à couteaux tirés avec Québec.

Québec compte bloquer des primes de 10 ex-cadres

DENIS LESSARD

QUÉBEC — Le gouvernement Charest compte bloquer des bonis de 375 000 \$ qui devaient, en 2004, être versés à 10 cadres de la Société générale de financement licenciés dans les semaines qui ont suivi les élections d'avril dernier.

Des bonis somptuaires, des notes de frais copieuses et des contrats sans appels d'offres, l'administration de Claude Blanchet paraît souvent marquée au coin du laxisme et du manque de transparence aux yeux du vérificateur interne de la SGF, dans un rapport qui vient d'être transmis au gouvernement.

Dans la version du 3 décembre de son rapport de vérification interne « strictement confidentiel », obtenu par *La Presse Affaires*, le nouveau directeur de la vérification de la SGF, François Labonté, observe que les bonis étaient accordés bien davantage en fonction du dévelop-

pement que de la rentabilité.

Constat « troublant », les dirigeants de la SGF sous l'administration de Claude Blanchet ont obtenu des primes représentant en moyenne 43 % de leurs revenus, entre 1998 et 2002, en dépit des pertes observées maintenant.

Pour 2001, le total de ces bonis et avantages atteint 1 million, soit un boni représentant 50 % de leur salaire en moyenne pour une vingtaine de membres de la haute direction.

Les bonis de Claude Blanchet furent de 215 000 \$ en 1999, de 150 000 \$ en 2000, de 162 000 \$ en 2001 et de 116 000 en 2002, années où en moyenne le rendement de la SGF a été de seulement 1 %.

Les bonis avaient été réduits en 2002, mais les primes déjà versées représentent 38 % des salaires accordés à ces cadres.

Une autre portion de 375 000 \$ de bonis devait être payable en fé-

vrier 2004 ; le conseil d'administration de la SGF a donné le feu vert à ce versement, mais le gouvernement s'y opposera catégoriquement, ont indiqué des sources fiables.

Les dirigeants de la SGF avaient aussi droit à un régime complexe de bonification de la retraite s'ajoutant aux bonis en argent.

Pierre Laflamme, vice-président « technologie », a obtenu ainsi 5,7 années de plus à son régime de retraite, ajoutées à ses 6,6 années de service, en surplus des 75 000 \$ de bonis annuel moyen sur les quatre dernières années.

En revanche, le portefeuille de sa division — des investissements de 352 millions — ne vaut plus que 94 millions.

De plus, les contrats sans appel d'offres étaient monnaie courante à la SGF, dit le rapport, qui observe que les engagements entre 20 000 \$ et 100 000 \$ étaient fré-

quemment signés sans contrôle suffisant.

Sur un échantillon de huit contrats alloués en 2002, seulement deux avaient été soumis aux processus normaux d'appels d'offres sans que le vérificateur puisse trouver de justification au dossier.

On a interrogé des employés toujours en poste, qui n'avaient pas été à l'origine impliqués dans ces dossiers, pour obtenir des explications « qui ont semblé valables », mais « l'absence de documentation au dossier démontre un certain laxisme et un manque de transparence » déplore le vérificateur.

Dans les points saillants préparés par la SGF, on observe que les frais importants de représentation du président Claude Blanchet et du vice-président aux communications Jean-Yves Duthel en 2002 « méritent explications ».

» Voir EX-CADRES en page 2

Voltige présente

Cavalía

Une Fantaisie équestre

En collaboration avec

BMO Banque de Montréal

Membre de BMO Groupe financier

BILLET EN VENTE:

514 788-8308 • 1 866 999-8111

cavalía.net

LA PRESSE

Canada

Québec

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

75,94¢ US

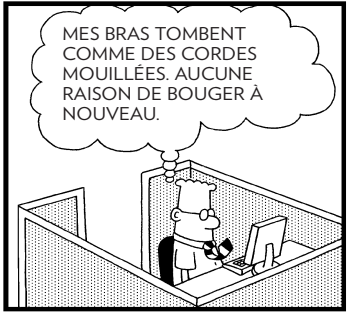
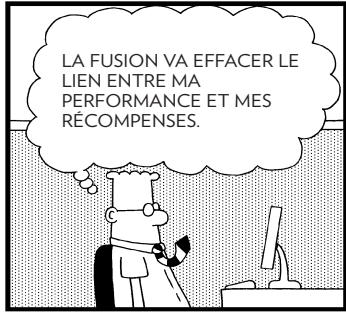
VARIATION

61,86¢€

SOMME REQUISE
POUR ACHETER
UN DOLLAR US:
1,31\$
UN EURO:
1,62\$

TAUX PRÉFÉRENTIEL
4,50%
TAUX DE LA BANQUE
DU CANADA
2,75%
OR (NY gold)
409,40\$ US
PÉTROLE (North sea brent)
30,74\$ US

DILBERT



Pas cher, pas cher

CETTE SEMAINE

Plus que dix jours avant Noël, dix jours pour trop acheter, trop dépenser. Mince consolation, depuis l'an dernier, les prix n'ont guère grimpé.

Mieux encore, comme beaucoup d'objets importés risquent de se retrouver sous l'arbre ou dans le bas accroché à la cheminée importés, ils pourraient même coûter un peu moins cher que l'an dernier.

Un dollar fort a ses vertus. Certains y verront l'occasion de dépenser davantage sous le fallacieux prétexte de profiter d'aubaines.

D'autres se réjouiront à l'idée que la stabilité des prix, voire leur repli léger, reflétera la faiblesse de l'inflation dont la Banque du Canada a peut-être besoin pour se résoudre à baisser son taux directeur.

Les ravages de la trop rapide poussée du dollar canadien sont devenus visibles la semaine dernière avec le recul de 900 millions de la valeur du surplus commercial au mois d'octobre. Le gouverneur David Dodge laisse entendre à mots à peine couverts que la banque centrale pourrait fort bien passer à l'action dès le 20 janvier, si la croissance n'est pas plus robuste.

Comme les expéditions manufacturières diminuent, les prix risquent de fléchir poussant da-

vantage le taux d'inflation sous la cible des 2 % visée par la Banque du Canada.

Vendredi, on verra les chiffres de l'indice des prix à la consommation pour novembre. On s'attend à une croissance de 0,1 % par rapport à octobre, mais à un recul de 0,1 ou 0,2 % sur une base annuelle, ce qui ramènerait à 1,4 ou 1,5 % du taux d'inflation. Le taux de référence utilisé par la banque centrale, qui exclut les huit composantes les plus volatiles de l'inflation devrait quant à lui reculer à 1,7 %, soit là aussi bien en-deçà de la cible des 2 %.

Au cours des prochains mois, en janvier et février en particulier, le taux d'inflation doit plonger. Il y aura alors un an que les prix du pétrole auront bondi sous le double

effet des préparatifs de la guerre en Irak et des pires froids d'hiver en 10 ans. Le taux pourrait glisser alors sous le seuil tolérable de 1 %, forçant la banque à agir.

Du côté des États-Unis, même si la Réserve fédérale a écarté les risques de déflation la semaine dernière, les prix ne progressent que très lentement.

On s'attend à une avancée mensuelle de 0,1 % aussi, portant le taux d'inflation à 2 %.

C'est dire que la Fed ne sera pressée à hausser ses taux, ce qui exercera encore des pressions à la hausse sur le dollar canadien et à la baisse sur le dollar américain.

Qui eût dit il y a deux ans à peine que l'inflation est une vertu ?

Rudy Le Cours

Entrée remarquée de la Chine en Bourse

AFP

La Chine, déjà reine de la croissance économique, va offrir au monde la plus importante entrée en Bourse de l'année, avec l'introduction de China Life, premier assureur du pays, à la Bourse de New York mercredi et à celle de Hong Kong jeudi.

Une fois de plus, la Chine bat l'Occident, et cette fois sur le terrain même du capitalisme : la

Bourse. China Life, première compagnie chinoise de l'assurance-vie, va détrôner le groupe d'annuaires professionnels britanniques Yell à la place de leader des IPO (Initial Public Offering ou introduction en Bourse) en 2003.

Yell n'avait vendu en juillet que pour 1,94 milliard de dollars d'actions. China Life s'apprête à le faire pour plus de 3 milliards US.

Et les superlatifs ne s'arrêtent pas là, à l'image du gigantisme propre

au pays le plus peuplé de la planète.

Un total de 6,47 milliards d'actions étaient proposées aux investisseurs mais cela n'a pas encore suffi.

Les institutionnels, à Hong Kong et dans le reste du monde, en ont commandé pour plus de 50 mds USD, soit plus de 20 fois le montant qui leur était proposé.

Et les particuliers à Hong Kong, qui ont fait la queue des jours du-

rant devant les banques pour retirer leur formulaire de réservation d'actions, en ont demandé pour plus de 25 milliards, dépassant l'offre de près de 170 fois, et plaçant l'IPO China Life à un cheveu du précédent record détenu à la Bourse de Hong Kong par une autre société chinoise, Beijing Enterprises Holdings, qui avait monopolisé près de 27 milliards. Mais c'était en 1997 et avant la crise asiatique.

Les frais de Blanchet étaient approuvés en bloc

EX-CADRES

suite de la page 1

En 2002, M. Blanchet aura dépensé 172 000 \$ en frais et son adjoint 180 000 \$. Les frais de M. Blanchet étaient approuvés en bloc, une fois par année par le président du Comité des ressources humaines.

Pour vérifier les dépenses de l'ensemble de l'organisme, la firme comptable Raymond Chabot Grant Thorton a vérifié un échantillon de 64 remboursements de dépenses totalisant 335 000 \$. Elle conclut que la SGF se situait « en général à

l'intérieur des normes en vigueur » dans des organismes comparables, comme la CDP et la Banque de développement du Canada.

Mais du même souffle, la firme comptable a enquêté sur les comptes de dépenses les plus élevés de la haute direction entre janvier 2002 et juin 2003 ; les comptes de dépenses de six cadres — MM. Claude Blanchet, Jean-Yves Du-thel, Pierre Laflamme notamment — ont totalisé 564 000 \$.

Le vérificateur Labonté observe que dans 41 cas, des dépenses totalisant 100 000 \$ n'avaient pas été

préautorisées mais validés par la suite par le supérieur approprié.

Aussi la raison de 24 comptes de dépenses était « mal ou non documenté ». On a retrouvé aussi pour 8000 \$ de tarifs payés en surplus pour huit vols en première classe sans autorisation et 15 notes d'hôtels de plus de quatre étoiles, des tarifs supérieurs aux normes. La SGF compte d'ailleurs revoir ses règles internes quant aux comptes de dépenses, ajoute le vérificateur.

Le rapport a aussi constaté des « dépenses excessives » pour quatre projets mis de l'avant par l'ad-

ministration de Claude Blanchet, puis abandonnés. Il faudra un complément d'enquête, prévient-on. L'aventure du Technodôme qui devait être construit sur la jetée Bikerdike a coûté 5,1 millions dollars à la SGF, une facture qui avait fait les manchettes à l'époque.

Mais le projet avorté de puce électronique par le manufacturier asiatique Mosel Vitelic a coûté 3,3 millions à la société d'État. D'autres projets morts-nés pour Métaphoria et le Cirque du Soleil ont entraîné des débours de 629 000 \$ et de 627 000 \$ de la SGF.



PARK'N FLY

STATIONNEMENT AÉROPORTUAIRE

www.parknfly.ca

(514) 631-3359

CONDITIONS : Vous devez présenter ce coupon à la sortie. Offre de stationnement gratuit valable du 15 au 29 décembre, pour une journée. Vous devez entrer au stationnement avant le 29 décembre pour profiter de l'offre de stationnement gratuit. Les séjours de plus de 7 périodes de 24 heures seront facturés à 8,95 \$/jour pour le stationnement Voiturier et 6,95 \$/jour pour les stationnements Express, pour chaque journée ou partie de journée additionnelle. Aucun crédit pour les journées non utilisées. Ne peut être combiné à aucune autre offre, réduction ou promotion. Prix sujet à changement sans préavis et selon les disponibilités. Taxes exigibles en sus.

STATIONNEMENT GRATUIT

1 JOURNÉE

SERVICE VOITURIER 12155, ch. Côte-de-Liesse
49,95 \$ TARIF RÉGULIER DE SEMAINE (à droite de la sortie 1)

Ne perdez pas de temps et laissez notre préposé stationner puis ramener votre voiture à votre retour. Ouvert 24 h/24, 7 jours sur 7. Disponibilité de stationnement garantie. Service de navette express de et vers l'aéroport.

EXPRESS A 700, rue Marshall (derrière le service voiturier)
39,95 \$ TARIF RÉGULIER DE SEMAINE

Vous stationnez et vous gardez vos clés. Ouvert 24 heures, 7 jours sur 7. Parfait pour les séjours à court ou long terme. Près de l'aérogare.

EXPRESS B 630, rue Michel Jasmin (à côté de Budget)
39,95 \$ TARIF RÉGULIER DE SEMAINE

Vous stationnez et vous gardez vos clés. Ouvert 24 heures, 7 jours sur 7. Parfait pour les séjours à court ou long terme. Près de l'aérogare.

Code de référence : 68011



ROLEX

Lady-Datejust
en acier et
or jaune 18 carats.
Cadran serti de brillants.

Bijouterie
Gambard
Vente et service technique

630-A RUE CATHCART MONTRÉAL, CENTRE VILLE
(514) 866-3876

CHEMIN DE FER CANADIEN PACIFIQUE LIMITÉE

AVIS DE DIVIDENDE

Avis est par les présentes donné que le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de douze cents et trois quarts (0,1275 \$) canadiens par action sur les actions ordinaires en circulation, payable le **26 janvier 2004** aux porteurs inscrits à la fermeture des registres le 24 décembre 2003.

Par ordre du conseil

Marcella M. Szel, c.r.
Vice-présidente, Stratégie et droit,
et secrétaire générale

Calgary (Alberta), le 10 décembre 2003



Plus de 10 véhicules de démonstration À qui la chance ?

2003	S60 2.4 T	Argent/cuir graphite	9 000 km
			V23262
2003	XC90 2.5 T	Vert crystal/cuir graphite	9 200 km
			V23112
2004	S60 2.5 T	Ruby/cuir taupe	4 000 km
			V24009
2004	V70 ASR	Bleu/cuir taupe	5 000 km
			V24092
2004	S60	Bleu/cuir graphite	7 500 km
			V24068
2004	S40A	Saphir/cuir taupe	10 000 km
			V24003
2004	S40ASR	Bleu/cuir taupe	10 000 km
			V24004
2004	S40A	Bleu/cuir taupe	11 000 km
			V24022
2004	S40ASR	Bleu/cuir taupe	11 000 km
			V24074
2004	S40ASR	Argent/cuir graphite	11 466 km
			V24100
2004	S40A	Argent/cuir graphite	13 949 km
			V24002

Taux de location disponible à partir de 1,8 % ou achat à compter de .8 %

VOLVO
BROSSARD

www.volvobrossard.net

9405, BOUL. TASCHEREAU BROSSARD
TEL.: (450) **659-6688**

Les délégués sociaux: une fonction syndicale méconnue

JACINTHE TREMBLAY
VIE AU TRAVAIL
COLLABORATION SPÉCIALE

Un peu partout au Québec, les 2000 délégués sociaux de la FTQ tendent l'oreille et ouvrent leur cœur à toutes les détresses.

Ce programme d'aide aux employés, par les employés, affiche des résultats impressionnants.

Roger Lanoie travaille depuis 26 ans à l'usine d'O-I Canada (anciennement Dominion Glass), à Pointe-Saint-Charles.

Il est délégué social depuis plus de deux ans.

Chaque matin, ce mécanicien fait la tournée de son département pour sonder le moral de ses collègues. S'il constate que ça ne va pas, il intervient.

« C'est souvent une simple tape dans le dos. Au besoin, je prends le temps d'aller jaser ailleurs, avec la permission du contremaître », dit-il. Dans l'usine, il est reconnu pour son soutien lors des divorces ou des séparations.

Le programme des délégués sociaux de la Fédération des travailleurs du Québec a vu le jour dans la foulée de la crise économique du début des années 1980.

La centrale en a formé 5000 depuis 1984.

Selon Roger Lanoie, cette initiative de la FTQ encore plus importante que la mise sur pied du Fonds de solidarité. « Le Fonds conserve les emplois. Le réseau de délégués sociaux conserve les employés », résume-t-il.

Chez O-I Canada, les délégués sociaux ont joint le réseau sur une base volontaire, à la suite d'un appel conjoint lancé il y a plus de deux ans par le syndicat et la direction des ressources humaines. Ils ont entre 21 et 55 ans.

« Plusieurs d'entre eux étaient déjà actifs dans des groupes d'entraide », signale le directeur des ressources humaines Georges Badeaux.

D'autres délégués ont été invités à rejoindre le réseau par ses membres.

C'est le cas de Ginette Dubé, trieuse-emballeuse et formatrice.

Les délégués d'O-I Canada ont reçu des cours d'écoute active et de dépistage des problèmes personnels les plus courants dispensés par la FTQ, le Groupe Sheppel, une travailleuse de rue et la Fondation des maladies mentales.

« On nous apprend, entre autres, à ne pas nous impliquer émotionnellement dans les problèmes des autres », dit Ginette Dubé.

Les gens sont libres de faire ap-



PHOTO MICHEL GRAVEL, LA PRESSE

Ginette Dubé et son collègue de travail Roger Lanoie de la compagnie O-I Canada.

pel au délégué auquel ils ont le plus confiance, peu importe son département.

Selon leur problème, celui-ci les réfère, s'ils le veulent bien, à un autre délégué ou à des ressources externes. En plus de deux ans, Ginette Dubé n'a eu à référer un employé à un spécialiste qu'à une seule occasion.

« En majorité, les gens ont seulement besoin de se confier », dit-elle.

Il arrive que les délégués sociaux aient à négocier des modifications de comportements de la part des patrons ou à intervenir pour prévenir des mesures disciplinaires.

« Dans ces cas, notre travail rejoint celui des délégués syndicaux », constate Roger Lanoie.

Avantages

Selon Denise Gagnon, de la FTQ, plusieurs travailleurs hésitent ou

refusent de faire appel aux programmes d'aide aux employés des patrons parce qu'ils craignent d'entacher leur dossier de traces qui pourraient leur nuire dans le futur.

« Les interventions des délégués sociaux sont confidentielles. Le patron est informé uniquement lorsque le travailleur est référé à des services spécialisés dispensés par le secteur privé », dit-elle.

De leur côté, Ginette Dubé et Roger Lanoie constatent que plusieurs travailleurs ne prendraient jamais l'initiative de consulter. « Il faut aller les chercher », disent-ils.

Georges Badeaux estime que les délégués sociaux jouent un rôle qu'aucun consultant externe ne peut remplir. « Ils sont sur place. Ils connaissent bien leurs collègues. Ils sont en mesure de repérer les premiers symptômes, d'accompagner les employés qui le veulent, de les référer vers des res-

sources appropriées et d'assurer un suivi après la thérapie », explique-t-il.

Depuis deux ans, M. Badeaux a noté une diminution majeure du nombre et de la durée des absences pour problèmes psychologiques, qu'il attribue au diagnostic et à l'intervention précoce des délégués sociaux.

Au printemps 2001, 26 syndiqués étaient en congé pour ce type de problème. En janvier 2003, ils n'étaient plus que trois. Ce mois-ci, neuf travailleurs sont absents.

« L'automne est une période de recrudescence des problèmes de dépression », fait-il remarquer.

Ginette Dubé est convaincue que la présence de délégués sociaux améliore le climat de travail et réduit l'absentéisme.

« Les gens sont moins stressés de rentrer à l'usine parce qu'ils savent qu'ils trouveront quelqu'un pour les écouter », dit-elle.

Donnez, mais soyez bien conseillés

ALLAN SWIFT
PRESSE CANADIENNE

Faire un don en argent à un proche est une bonne façon de lui démontrer son affection, à l'occasion des Fêtes. On échappe ainsi à la cohue des grands magasins tout en faisant plaisir au récipiendaire.

Mais tant le donneur que le bénéficiaire devraient réfléchir aux conséquences des dons sur leurs impôts. Et si la somme en jeu est importante, il est toujours préférable de consulter un planificateur financier.

Selon Jamie Golombek, vice-président de la firme Investissements AIM Trimark, les dons sont un instrument financier encore méconnu.

Pour les études

C'est une bonne façon, pour les parents et les grands-parents, de transmettre leur héritage à leurs descendants afin de les aider à finir leurs études ou à acheter une première maison, par exemple.

Et contrairement à ce que plusieurs gens pensent, les dons ne sont pas imposables, souligne-t-il.

Il y a néanmoins trois questions à étudier avant de prendre une décision : l'âge du récipiendaire, la possibilité d'un gain en capital et l'utilisation qui sera faite du cadeau.

Si le destinataire du cadeau a moins de 18 ans, le donateur doit déclarer tous les gains d'intérêts, les dividendes ou les droits, mais pas les gains en capitaux.

Ainsi, quand un grand-père offre 500 \$ à son petit-fils pour qu'il le dépose dans son compte en banque, il doit déclarer l'intérêt. Mais si l'enfant dépense la somme, alors il n'est pas nécessaire d'en aviser le fisc.

Cette règle a pour objectif de limiter l'évasion fiscale en empêchant les gens riches de payer moins d'impôt en faisant des dons à leurs proches moins fortunés.

Les récipiendaires adultes doivent déclarer eux-mêmes les revenus qu'ils tirent des dons qu'ils ont reçus.

Il est souvent plus avantageux de donner de l'argent plutôt que des biens. En effet, les donateurs qui cèdent une propriété qui a pris de la valeur au fil des ans doivent déclarer leurs gains, au moment de faire leur rapport d'impôt. Le gouvernement traite en effet les transferts de propriété comme des ventes.

D'autre part, comme le fait remarquer Christine Van Cauwenbergh, du Groupe Investors, même s'ils font un don, les parents peuvent conserver un certain contrôle sur leur argent en créant une fiducie dont leur enfant sera bénéficiaire mais sur laquelle ils conserveront un droit de regard.

COMMERCE DE DÉTAIL

Métro doit bouger

Plusieurs ont hâte que Métro fasse une acquisition, dont André Martel, propriétaire du Métro Martel, de Saint-Eustache. « La chaîne a plein d'argent mais n'avance plus ». Métro hausse ses profits depuis 52 trimestres consécutifs et n'a presque plus de dette. C'est la chaîne la plus rentable en Amérique du Nord, a souligné Dominic Dlouhy, du courtier Dlouhy Merchant, qui se dit assuré que son ami, le président de Métro, Pierre H. Lessard, étudie toutes les possibilités d'acquisitions, dont celles d'A&P Canada et de Safeway Canada, qui accuse une baisse des ventes. La pression monte sur Métro, selon Benoît Beaulne, de Valeurs mobilières Desjardins. Walmart va multiplier les ouvertures dans l'alimentation, selon Michel Tessier, de Valeurs mobilières Banque Laurentienne.

Chlorophylle innove

Chlorophylle, le fabricant de Saguenay, a conçu un vêtement innovateur, sans coutures, « ultra léger et extensible ». Le produit est ergonomique, imperméable et il respire. Chlorophylle est la seule compagnie au monde à détenir cette technologie. La veste pèse moins de 400 grammes », a révélé à La Presse Affaires Gilles Couët, président de cette nouvelle filiale du Groupe Louis Garneau. Chlorophylle vient de présenter son vêtement aux acheteurs et les résultats sont prometteurs. Le public le découvrirra en 2005.

Le commerce, c'est du sport

Un agent manufacturier a fait fabriquer des vêtements en Chine pour Chlorophylle, il y a quelques années, mais la qualité promise n'était pas au rendez-vous. Le président, Gilles Couët, a donc refusé la livraison de la marchandise. Plutôt que de la retourner, l'agent manufacturier l'a vendue à Costco, à prix très réduit, avec les étiquettes de garantie de Chlorophylle. Le fabricant de Saguenay a bientôt commencé à recevoir des plaintes et des demandes de... remboursement. L'agent manufacturier a perdu son contrat.

Home Depot à Trois-Rivières

Home Depot s'établira à Trois-Rivières, a révélé le directeur de l'exploitation pour l'Est du Canada, Roger Plamondon. Son 13^e magasin entrepôt du Québec, d'une superficie de 95 000 pieds carrés, doit ouvrir d'ici l'automne prochain près de l'autoroute 40 et de la rue Des Récollets, à proximité des Brick, Costco, Sears, Future Shop et Bureau en gros.

Costco et l'essence

Costco envisageait d'ouvrir jusqu'à 14 autres stations services au Québec mais la décision de la Régie de l'énergie, qui fait grimper le prix du litre de trois cents à Saint-Jérôme, où la chaîne vend déjà de l'essence, a provoqué la mise sur la glace de ce projet.

Laurier Cloutier

Accord pour Executive Life

AFP

Un accord amiable entre l'État français, le Crédit Lyonnais, l'homme d'affaires François Pinault et la justice américaine dans l'affaire Executive Life devrait être définitivement signé aujourd'hui, mais il semble loin d'être acquis qu'il couvre également l'ancien président du Crédit Lyonnais, Jean Peyrelevade.

Paris évite ainsi un procès pénal qui aurait pu coûter encore bien plus cher au contribuable français et mettre en péril la licence d'activité du Crédit Lyonnais aux États-Unis.

Le Lyonnais est accusé d'avoir organisé au début des années 1990 le rachat de l'assureur californien Executive Life de façon illégale.



CARRIÈRES

OÙ EST L'EMPLOI ?

Le samedi dans **LA PRESSE**



800 Avis

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

AVIS est, par la présente donné que **RESIDENCES INTERIM INC.** constituée en vertu de la Loi sur les compagnies (Québec) et ayant son siège social dans la ville de Montréal, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

850

AVIS DE DISSOLUTION, CHANGEMENTS DE NOM

GESTION J.R. BRIÈRE INC. **AVIS** est par les présentes donné que **GESTION J.R. BRIÈRE INC.** demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre., conformément aux dispositions de la Loi sur les compagnies J. Rolland Brière, président

R 850

850

AVIS est donné que **C.A.M.S. DISTRIBUTION INC.**, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Signé le 11 décembre 2003 DE GRANDPRÉ CHAÏT Procureurs de la compagnie

R 850

850

PRENEZ **AVIS** que la société **CENTURION INFORMATIQUE INC.** demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

850

PRENEZ **AVIS** que la compagnie/ personne morale **9119 2351 QUÉBEC INC.**, ayant son siège social 9292, RUE MEILLEUR, BUR. 204 MONTRÉAL (QUÉBEC) H2N 2A5, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

850

PRENEZ **AVIS** que la compagnie/ personne morale **9065 5622 QUÉBEC INC.**, ayant son siège social 9675, RUE PAPINEAU BUR. 485-490 MONTRÉAL (QUÉBEC) H2B 1Z5, demandera à l'Inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre.

R 850

LA PRESSE AFFAIRES

La SGF ne sera pas privatisée

La valeur comptable de l'opération aurait coûté 900 millions

STÉPHANE PAQUET

La privatisation complète et à court terme de la Société générale de financement est écartée, car elle ferait perdre quelque 800 millions au gouvernement.

Mais la SGF propose tout de même de céder au privé certains de ses investissements du secteur technologique.

Dans un document estampillé « confidentiel » obtenu par La Presse Affaires, la nouvelle direction de la SGF propose de recentrer son action dans les secteurs technologiques « en roulant les placements de technologie dans des fonds privés spécialisés ».

La SGF, dirigée de façon intérieure par Henri A. Roy, a aussi suggéré au comité chargé d'étudier sa mission et celle des sociétés Innovatech, de garder sous sa coupe les plus gros placements, « en s'assurant que le champ d'action des Innovatech soit limité aux entreprises en pré-démarrage et en démarrage ».

Dans le secteur des biotechnologies, le SGF propose de contribuer au financement d'un fonds privé « visant les rondes de financement supérieures à 25 millions ».

M. Roy a participé à des délibérations du comité d'évaluation

présidé par Pierre Brunet, comme les représentants des Innova-techs. M. Brunet doit rendre son rapport public cette semaine, vraisemblablement mercredi.

Vendredi, M. Roy n'a pas voulu commenter les recommandations obtenues par La Presse Affaires, précisant toutefois que « ce que vous me dites est très logique ». M. Roy a par ailleurs ajouté que les propositions de la SGF au comité Brunet avaient évolué avec le temps. Celles dont nous faisons état sont datées du 5 novembre.

Pour le reste, la SGF suggère de poursuivre « son activité de réalisation d'investissements stratégiques, notamment avec des partenaires étrangers ».

Il s'agit de la première des missions que la nouvelle administration relève.

Elle note au passage que « 66 % des fonds investis au 30 juin 2003 se retrouvent sous ce volet d'intervention ».

En deuxième lieu, la SGF se propose de supporter la croissance des entreprises de moyenne capitalisation.

Ces entreprises, précise la SGF, devront nécessiter une mise de fonds totalisant au moins 10 millions de dollars et viser des marchés étrangers.

« 16 % des fonds investis au 30

juin 2003 se retrouvent sous ce volet d'intervention », peut-on lire dans le document.

Il y a donc 82 % des placements actuels de la société d'État qui entrent dans les deux premiers objectifs de la nouvelle administration.

En région, là où la SGF s'est maintes fois fait reprocher son manque de placements, l'administration Roy propose de hausser à un million de dollars la mise de fonds minimale pour que la SGF puisse investir. À l'heure actuelle trois placements sur quatre ont une valeur de moins d'un million de dollars.

La nouvelle administration propose aussi que les projets choisis aient une technologie ou un produit « testé et commercialisable ».

Avec ce plan en main, la privatisation à court terme de la SGF est clairement écartée.

Privatiser la SGF à court terme aurait été « très difficile », peut-on lire dans le document, en raison de la grande diversité du portefeuille.

Les coûts

On estime que l'opération ferait perdre de 30 % à 40 % de la valeur comptable de la SGF, soit entre 700 millions et 900 millions. La vente des actifs rappor-

terait à Québec, estime la SGF, entre 1 et 1,5 milliard.

À moyen terme, la SGF est plus ouverte à son retrait de l'économie québécoise. Sans retenir cette proposition des les recommandations finales, l'équipe de M. Roy l'a tout de même étudiée.

Fait sur 5 à 7 ans, ce « retrait échelonné de la SGF » laisserait le temps à la société de supporter la création de fonds privés et permettrait de remettre des dividendes à Québec.

La direction de la SGF recommande également de réduire le niveau de participation maximal dans les entreprises pour le faire passer de 49 % « aux environs de 20 à 30 % ».

Ce scénario permettrait de réduire à 200 millions de dollars par année le financement demandé au gouvernement, « une réduction de 50 % par rapport au précédent plan de développement », prend-on le soin de préciser.

La SGF évoque aussi la possibilité de faire un appel public à l'épargne, une proposition déjà faite par l'ancien patron de la SGF, Claude Blanchet.

On précise toutefois que le scénario est « irréaliste à court terme en raison de l'état du portefeuille en redressement et en construction/démarrage ».

10 autres participations mises en vente

LA SGF suite de la page 1

Dans ce dernier cas, l'autre moitié serait liquidée en 2005.

À elles seules, ces opérations de début d'année permettraient d'amener dans les coffres de la SGF des liquidités de 357 millions, selon des documents déposés au CA (145 millions pour 9 millions d'actions de Domtar, 137 millions pour 5,1 millions d'actions de Saputo et 75 millions pour 3,6 millions d'actions de Rona).

Le programme prévoit également la mise en vente de 10 autres participations dans des compagnies en 2004. Le CA a donné carte blanche à la SGF pour huit d'entre elles, mais les membres du conseil estimaient que le prix demandé pour deux autres participations était trop faible. Ils ont donc demandé à la direction de revenir avec des propositions bonifiées.

Le bénéfice net prévu pour l'ensemble des transactions de 2004 est de 125 millions.

M. Roy explique qu'il attend de vendre ces actions ou d'autres pour obtenir le meilleur profit possible. « Normalement, le début de l'année, dans la période de REER, c'est une période qui est plus positive en terme de marché, surtout pour les stocks québécois ou canadiens. »

Même si la direction de la SGF désirait faire adopter un plan de ventes jusqu'à 2010, le conseil d'administration lui a donné son accord seulement pour l'année 2004.

Le lourd débat interne sur la valeur des actifs de la SGF survient après le départ du chef de la direction financière, Dino Fuoco, qui, selon des sources fiables, a préféré quitter plutôt que de donner son aval à la révision en cours. Depuis septembre, le poste est occupé par M. Roy lui-même.

Le vérificateur externe a également été changé. De PricewaterhouseCooper, on est passé à la firme KPMG. M. Roy souligne qu'il voulait que le vérificateur externe n'ait pas accès à d'autres contrats de la SGF, d'où l'appel d'offres qu'il a fait.

Offre sur des titres de Hollinger

REUTERS

LONDRES — Un groupe d'investisseurs emmené par Terry Smith, le patron du courtier Collins Stewart, a déposé une offre de rachat des journaux du groupe britannique Telegraph, propriété de l'éditeur canadien en difficulté Hollinger International, selon le Sunday Times d'hier.

Soutenue par des caisses de retraite britanniques, l'offre a été soumise à Lazard, banque-conseil de Hollinger, et porte principalement sur le journal Daily Telegraph et sa livraison dominicale, le Sunday Telegraph, précise-t-il.

Des conseillers de Hollinger ont expliqué que l'offre, comme celles récemment lancées par Collins Stewart sur Centers Parcs et Northumbrian Water, visait à terme à introduire en Bourse de Londres les activités rachetées, ajoute le quotidien.

Hollinger, visé par une enquête des autorités américaines sur ses pratiques comptables, a annoncé le mois dernier que son patron, Conrad Black, et plusieurs autres dirigeants avaient bénéficié d'importants versements n'ayant pas été autorisés par le conseil d'administration.

Conrad Black a annoncé depuis son départ en retraite et le groupe, propriétaire entre autres du Chicago Sun-Times et du Jerusalem Post, a mandaté Lazard en vue d'éventuelles cessions.

La presse britannique a depuis évoqué la possibilité d'une offre sur le groupe Telegraph d'éditeurs tels que l'américain Washington Post ou le britannique Daily Mail & General Trust, ou encore du milliardaire Mohammed al-Fayed, propriétaire du grand magasin londonien Harrods.

Faite pour l'hémisphère gauche de votre

cerveau.

Et votre pied droit.

Imaginez une berline sport conçue autour du conducteur, mue par un moteur turbocompressé disposant d'un formidable couple à moyen régime et d'un cockpit inspiré de l'aviation. De plus, elle offre une boîte à gants réfrigérée en option. Maintenant que votre côté rationnel est satisfait, rendez-vous chez votre détaillant Saab pour mettre la nouvelle berline sport Saab 9-3 2004 à l'épreuve. Préparez-vous à être transporté. Rapidement. Et pas seulement physiquement. 1 888 888-SAAB ou saabcanada.com

La berline sport Saab 9-3 2004
À partir de

34 900 \$*
425 \$* /mois pour une location de 48 mois



La Saab 9-3 Aero 2004, à partir de 43 900 \$* PDSF

La berline sport Saab **93** 2004

un état d'esprit™

*La mensualité est pour une location de 48 mois de la berline sport Saab 9-3 Linear 2004. L'offre est calculée avec un comptant de 2 950 \$. Pendant la durée du bail, le kilométrage annuel qui vous est alloué est de 20 000 km et chaque kilomètre supplémentaire ne vous coûtera que 12 cents. Autres offres de location disponibles. *Le PDSF de 34 900 \$ s'applique au modèle berline sport Saab 9-3 Linear 2004. Le PDSF de 43 900 \$ s'applique au modèle berline sport Saab 9-3 Aero 2004 ci-illustré. †Le transport (1 050 \$), la taxe d'accise (100 \$), la préparation à la route, l'immatriculation, l'assurance, les droits, les frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers/PPSA, les frais d'administration, les taxes, l'équipement en option et le dépôt de sécurité (500 \$) ne sont pas inclus. Les détaillants peuvent vendre pour moins. Cette offre s'applique aux modèles berline sport 9-3 2004 (neufs ou de démonstration) en inventaire chez les détaillants. Valable pour les particuliers seulement. Offre d'une durée limitée qui ne peut être jumelée avec aucune autre offre. Visitez saabcanada.com ou votre détaillant Saab, ou encore, appelez au 1 888 888-SAAB pour en savoir plus

Clavardage

LE RETOUR DU ROI

Parlez-en avec la journaliste **Sonia Sarfati!**

avec Webcam

Aujourd'hui lundi à 17 h
www.cyberpresse.ca/clavardage

cyberpresse.ca



PME

LA PRESSE AFFAIRES

Un chapeau qui a fait *Bing Bang*

Lison Chauvin a conçu la fameuse version polar d’une coiffure d’hiver à mi-chemin entre le casque d’aviateur et la chapka russe

STÉPHANE CHAMPAGNE
COLLABORATION SPÉCIALE

Confectionner un simple chapeau pour son conjoint peut mener loin. Parlez-en à Lison Chauvin, propriétaire de Bing Bang, un fabricant de vêtements et d’accessoires d’hiver en laine polaire à Bromont. Effet boule de neige est ici un euphémisme quant aux réactions suscitées par le *Bing Bang* (c’est le nom du modèle de chapeau) que portait son conjoint, Robert Désourdy, homme d’affaires et ex-maire de Bromont.

Fondé il y a 10 ans, Bing Bang a néanmoins connu des débuts très modestes. C’est en élevant ses enfants que Lison Chauvin s’est mise à la couture et a conçu la fameuse version polar d’une coiffure d’hiver à mi-chemin entre le casque d’aviateur et la chapka russe.

Le chapeau confectionné par M^{me} Chauvin, diététiste de formation, est rapidement tombé dans l’œil de bien des gens qui ont croisé son mari. « On lui demandait où il avait pris son chapeau », raconte M^{me} Chauvin.

Du jour au lendemain, les commandes se sont accumulées et la présidente (et seule actionnaire) de l’entreprise s’est retrouvée avec ce qui s’appelle un carnet de commandes.

« Je me suis installée dans mon salon et je faisais la coupe des tissus pendant qu’une couturière de

la région s’occupait de l’assemblage », explique l’entrepreneure, qui fait maintenant équipe avec trois autres employés.

En 1993, Bing Bang a produit 500 morceaux. Aujourd’hui, la production frôle quelque 50 000 tuques, foulards et moufles pour enfants et adultes. La PME assemble également d’autres pièces comme des chaussettes, des pulls et des couvertures, réservés au marché d’entreprises.

Le chiffre d’affaires de Bing Bang dépasse cette année le demi-million de dollars. Les produits vestimentaires de la PME sont 100 % québécois. De la matière première, tissée et coupée à Montréal par un sous-traitant, à la confection, effectuée par des couturières indépendantes du triangle Bromont-Granby-Waterloo.

Les produits Bing Bang trouvent preneurs dans les boutiques Sports Experts du Québec, de même que chez plusieurs détaillants d’équipements sportifs.

Même les magasins Simons offrent, certaines années, des accessoires de la PME bromontoise, qui travaille avec quatre représentants pour la mise en marché au Québec.

Pour l’heure, la stratégie de Bing Bang repose essentiellement sur deux événements : le Salon de l’Association nationale des industries du ski, présenté chaque hiver à la Place Bonaventure à Montréal, de même que le salon d’achats du groupe Forzani, propriétaire notamment de la bannière Sports Experts au Québec.

De plus, le fabricant de vêtements en polar a mis sur la grande Toile un site qui fait office de catalogue. Y figurent, notamment, les quelque 50 modèles de tuques offerts par Bing Bang. Les achats en ligne vont bon train. « Je reçois parfois des commandes d’aussi loin que la Pennsylvanie », dit, étonnée, Lison Chauvin.

Selon la présidente de la PME, la vente d’accessoires d’hiver en polar plafonne toutefois au Québec. Le retour en force de la laine (surtout auprès des planchistes) et le nombre croissant de skieurs, qui por-



PHOTO STÉPHANE CHAMPAGNE, COLLABORATION SPÉCIALE ©

Lison Chauvin, présidente de Bing Bang, fabricant à Bromont de vêtements et d’accessoires d’hiver en laine polar, vise les marchés de l’Ontario, des Maritimes et de la Nouvelle-Angleterre.

tent dorénavant un casque protecteur, ont forcé Lison Chauvin à « s’adapter au marché ».

Résultat : Bing Bang vend un modèle de passe-montagne à enfiler sous le casque et, dès l’an prochain, la PME ajoutera des coiffures en laine naturelle parmi sa collection. Dans sa mire : une clientèle plus jeune.

Loin de se douter que son passe-temps allait la mener aussi loin, Lison Chauvin explique que son baptême dans l’industrie de la mo-

de a été une belle aventure. Dès les débuts de Bing Bang, la coupe des tissus a été confiée à l’équipe travaillant pour les boutiques de vêtements Tristan et Iseult, grâce au concours de Gilles Fortin, propriétaire de la bannière québécoise.

La distribution des vêtements a été prise en charge par des gens dans l’entourage du fabricant de vêtements Orage. Tout était là pour faire de la PME un succès, qui dure depuis 1993. « J’ai été chanceuse de faire d’aussi belles

rencontres », reconnaît M^{me} Chauvin.

À court terme, Bing Bang souhaite effectuer une percée en Ontario, dans les Maritimes et en Nouvelle-Angleterre.

La recherche de représentants pour cette partie de l’Amérique est en cours.

Des plans ont par ailleurs été dessinés pour la construction de nouveaux locaux pour Bing Bang, qui restera à la même adresse, rue Sheffield, dans le village de Bromont.

L'ENTREPRISE

Bing Bang

Année de fondation : 1993

Activités : **Vêtements et accessoires d'hiver en laine polar**

Présidente : **Lison Chauvin**

Marché : **Québec**

Chiffre d'affaires : **500 000 \$ en 2003**

Nombre d'employés: **4**

Siège social: **Bromont**

Site Internet : **www.bingbang.com**

LES MEILLEURES PRATIQUES D’AFFAIRES

Réingénierie: attention aux compétences distinctives

MARIE-HÉLÈNE JOBIN



En collaboration avec HEC Montréal, La Presse Affaires vous offre une série de textes sur la gestion des entreprises. D’ici la fin de l’année, nous présentons chaque semaine un texte sur les meilleures pratiques d’affaires.

La révision des processus et les décisions d’impartition qui en découlent ont pris beaucoup de place depuis les 10 dernières années dans le discours organisationnel, tant privé que public.

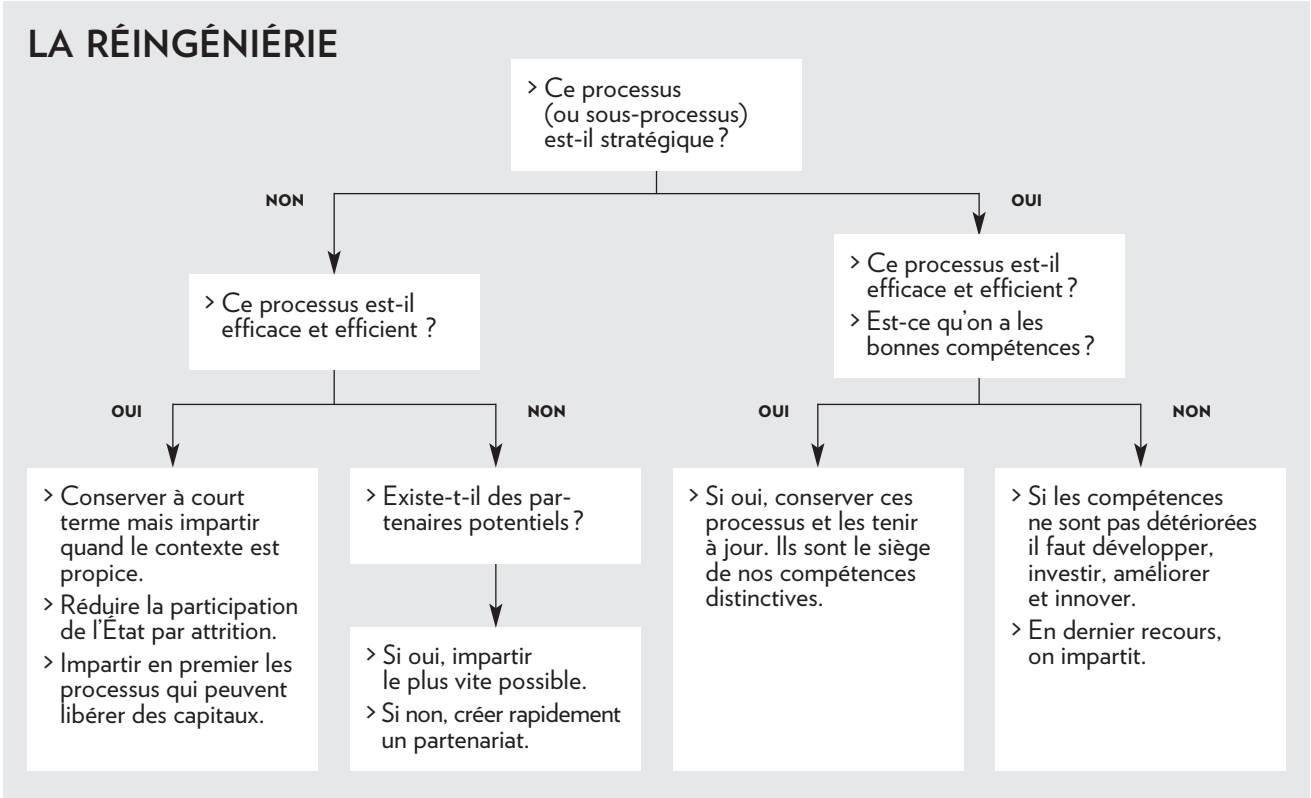
Par exemple, le nouveau gouvernement québécois s’engage dans une restructuration de l’État qui amènera vraisemblablement des transformations importantes.

Ces changements s’appuient sur une volonté d’alléger l’administration et de recourir davantage au secteur privé. Or, toutes les organisations, publiques ou privées, qui entreprennent de telles démarches ont besoin d’être guidées dans leur réflexion.

Ces balises, elles peuvent les trouver en s’inspirant d’une riche expérience en matière d’impartition et de sous-traitance dans l’entreprise privée.

Beaucoup d’entreprises ont déjà eu recours à l’impartition pour améliorer leur position concurrentielle. Des entreprises comme Toyota, Eastman Kodak ou Nike ont toutes eu recours à l’impartition afin de soutenir leur stratégie d’entreprise. Dans plusieurs cas, cette décision s’est avérée profitable.

Le temps a cependant permis de mettre en doute certaines de ces décisions qui à l’époque ont révolutionné les pratiques établies. Actuellement, l’impartition est largement utilisée dans l’industrie automobile, dans le vêtement et



G E N E R A L



M O T O R S

**TOUT LE
MONDE GAGNE!
ON VOUS ATTEND.**



Revoici le concours « Décrochez votre GM » qui vous donne la chance de **GAGNER VOTRE VÉHICULE** ou jusqu'à 10 000 \$ de réduction à l'achat ou à la location sur presque tous les véhicules 2003 et 2004.*

**DÉCROCHEZ
VOTRE VÉHICULE**

10 000\$
DE RÉDUCTION

5 000\$
DE RÉDUCTION

2 500\$
DE RÉDUCTION

2 000\$
DE RÉDUCTION

1 500\$
DE RÉDUCTION
GARANTIE
SUR MODÈLES 2003[†]

750\$
DE RÉDUCTION
GARANTIE
SUR MODÈLES 2004[†]

**PLUS
0%**

**FINANCEMENT
À L'ACHAT**

**Jusqu'à 48 mois sur les 2004.
Jusqu'à 60 mois sur les 2003.
Sur presque tous les modèles.***



L'Association des concessionnaires Chevrolet du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée réservées aux particuliers, s'appliquant à la plupart des modèles neufs 2003 et 2004 en stock. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du crédit de GMAC. Les frais reliés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels payables à la livraison. *Offres s'appliquant aux modèles neufs 2004 en stock suivants : Cavalier (1JC37/R7A ou 1JC69/R7A), Alero (3NK69/R7A), Aveo (1TD69/1SA), Venture (1UN16/R7A) et Silverado à cabine allongée (CC15753/R7F). Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois (Silverado : 30 mois) avec versement initial ou échange équivalent : Cavalier (2 436 \$), Alero (2 953 \$), Aveo (2 184 \$), Venture (3 281 \$) et Silverado à cabine allongée (4 237 \$). À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12 ¢ du km après 80 000 km à l'exception du Silverado à cabine allongée, frais de 12 ¢ après 50 000 km. **Dépôt de sécurité payé par General Motors. Le dépôt ne sera pas remis au consommateur à la fin de la période de location. Première mensualité exigée à la livraison. †Aucun achat requis pour participer à ce concours. Offre s'appliquant aux résidents canadiens majeurs. Le concours débute le 14 novembre 2003 et se termine le 3 janvier 2004 ou au moment où tous les prix auront été remis, selon la première éventualité et s'applique à la location d'un véhicule 2003 ou 2004, livré entre le 14 novembre 2003 et le 3 janvier 2004. L'attribution d'un prix à un participant choisi au hasard est subordonnée à ce qu'il donne la bonne réponse à une question d'habileté mathématique. Une seule participation par personne. Au Québec tous les participants recevront un crédit d'achat d'une valeur de 1 500 \$ sur presque tous les modèles 2003 et de 750 \$ sur presque tous les modèles 2004 ou gagneront l'un des 878 prix suivants : 2 crédits d'achat d'un montant égal à celui que le participant devrait payer au concessionnaire pour le véhicule qu'il a acheté ou loué, selon le cas ; 10 crédits d'achat d'une valeur de 10 000 \$; 20 crédits d'achat d'une valeur de 5 000 \$; 99 crédits d'achat d'une valeur de 2 500 \$; et 747 crédits d'achat d'une valeur de 2 000 \$. Tous les prix incluent les taxes applicables. Le nombre de prix diminuera au fur et à mesure de leur attribution. Pour les chances de gagner ainsi que tous les autres détails visitez gmcana.com. *L'offre à 0 % de financement à l'achat et le concours ne s'appliquent pas au modèle SSR de Chevrolet 2003/2004, aux camions série W et poids moyens 2003/2004 et aux fourgonnettes passagers et marchandises/coupées 2003/2004. Le concours ne s'applique pas non plus aux camionnettes et châssis-cabine 2003/2004 série C-K 2500/3500 à cabines régulière, allongée et multiplace, à l'exception des modèles avec C6P. L'offre à 0 % de financement à l'achat ne s'applique pas non plus au modèle Corvette de Chevrolet 2003/2004. Les modèles Aveo, Optra et Epica de Chevrolet 2004 sont offerts à un taux de financement à l'achat de 0 % jusqu'à 36 mois. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre ni à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location à l'exception des programmes de La Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. Modèles 2003 offerts en quantité limitée. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange entre concessionnaires peut être requis.

Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcana.com ou au 1 800 463-7483.

CHEVROLET



**2004 Chevrolet Aveo
4 portes**

159\$/mois
Terme de 48 mois*
0\$ dépôt de sécurité**
PLUS RÉDUCTION « DÉCROCHEZ VOTRE GM »

- Garantie limitée 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur sans franchise
- Moteur DACT 4 cyl. 1,6 L de 103 HP • Transmission manuelle 5 vitesses
- Banquette arrière repliable divisée 60/40 • Radio AM/FM et 4 haut-parleurs

ET BIEN PLUS



**2004 Oldsmobile Alero
4 portes**

229\$/mois
Terme de 48 mois*
0\$ dépôt de sécurité**
PLUS RÉDUCTION « DÉCROCHEZ VOTRE GM »

- Garantie limitée 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur sans franchise
- Moteur ECOTEC 4 cyl. d'aluminium 2,2 L de 140 HP • Transmission automatique 4 vitesses • Groupe Style Alero incluant : siège conducteur ajustable en hauteur à réglage électrique, aileron, roues de 16 po en aluminium peint argent • Climatiseur

ET BIEN PLUS



**2004 Chevrolet Cavalier VL
2 et 4 portes**

169\$/mois
Terme de 48 mois*
0\$ dépôt de sécurité**
PLUS RÉDUCTION « DÉCROCHEZ VOTRE GM »

- Garantie limitée 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur sans franchise
- Moteur ECOTEC 2,2 L de 140 HP • Transmission manuelle Getrag 5 vitesses
- Banquette arrière repliable divisée 60/40 • Aileron sur le modèle 2 portes

ET BIEN PLUS



**2004 Chevrolet Silverado
à cabine allongée**

399\$/mois
Terme de 30 mois*
0\$ dépôt de sécurité**
PLUS RÉDUCTION « DÉCROCHEZ VOTRE GM »

- Moteur V8 Vortec 4800 de 285 HP • Transmission automatique 4 vitesses avec surmultipliée et mode remorquage charge lourde • Freins à disque avec système ABS aux 4 roues • Climatisation à deux zones • Pont arrière autobloquant

ET BIEN PLUS



**2004 Chevrolet Venture
Maxi Valeur**

229\$/mois
Terme de 48 mois*
0\$ dépôt de sécurité**
PLUS RÉDUCTION « DÉCROCHEZ VOTRE GM »

- Garantie limitée 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur sans franchise
- Moteur V6 3,4 L de 185 HP • Transmission automatique électronique 4 vitesses
- Climatiseur et lecteur CD • Portes électriques avec télédéverrouillage

ET BIEN PLUS

BIEN PLUS.





Félicitations à nos gagnants! Encore plusieurs prix à gagner...



André Poulin, Granby
**Gagnant d'une
Venture de Chevrolet***



Rodrigue Paquette, Rosemère
**Gagnant de 10 000\$
de réduction***



René Désy, Candiac
**Gagnant de 10 000\$
de réduction***



Annie Alexandre, Sainte-Foy
**Gagnante de 5 000\$
de réduction***



Manuel Soares, Montréal
**Gagnant de 5 000\$
de réduction***

GAGNANTS DE 2 500\$ DE RÉDUCTION* • NORMAND LÉVESQUE, RIMOUSKI • JACQUES DUPONT, MONTRÉAL • ROLAND LAMBERT, NOYAN • MELVIN GARY MILES, PINCOURT • SUSIE CAYA, VAL-D'OR • GLEN DELISLE, KAHNAWAKE • CHARLES LAFLAMME, ROUYN-NORANDA • RÉMI POIRIER, AMOS • GHISLAIN POITRAS, CHANDLER • PIERRE CHARRIER, AUTEUIL • PAUL CHABOT, VAUDREUIL-SUR-LE-LAC • DANIEL VILLEMURE, CAP-DE-LA-MADELEINE • **GAGNANTS DE 2 000\$ DE RÉDUCTION*** • ALAIN CHATIGNY, BROMONT • MATTHEW GREENWOOD, COWANSVILLE • JACQUELIN CHIRICOTA, BEAUPORT • MÉLANIE PAQUIN, CARIGNAN • MARC-ANDRÉ MARTEL, RICHMOND • CATHERINE DESGAGNÉ, CAP-ROUGE • MARIE-JOSÉE DAVID-LAFOREST, SAINT-TIMOTHÉE • RENÉE FLEURY, SAINT-LAMBERT • NATHALIE ROY, SAINTE-JULIENNE • KARINE ARSENAULT, MELOCHEVILLE • ROGER NOËL, MAGOG • SUZIE JACQUES-MILLETTE, SOREL-TRACY • DENNIS FRAPPIER, ANJOU • GEORGES-ALBERT LAROUCHE, JONQUIÈRE • JEAN-PAUL GAUTHIER, SAINT-THÉODORE • VELDA POLLARD, CASCAPÉDIA • GUY PIUZE, VERCHÈRES • SUZANNE DUSSAULT, MONTRÉAL • CAROLE BOYER, CHÂTEAUGUAY • MARCEL BÉLANGER, LÉVIS • MICHEL MOISAN, LE GARDEUR • DANIEL BARIBAU, VAL-BELAIR • SYLVIE VALLIÈRES, ANJOU • ALEXIS LINHARES, SAINT-CONSTANT • RÉJEAN BOURDAGES, BONAVENTURE • LAURA LAMERS, POINTE-CLAIRE • FABY BEAULIEU, SAINT-HENRI • RICHARD CARLISLE, DOLLARD-DES-ORMEAUX • VICKY LANDRY, SAINT-STANISLAS • JOCELYNE LABRIE, CHARLESBOURG • NICOLE BRUNETTE, VARENNES • MANON LAREAU-PELLETIER, LAVAL • PIERRE CAMIRAND, LONGUEUIL • NORMAND RIVARD, ANJOU



Les Associations des concessionnaires Chevrolet et Pontiac Buick GMC du Québec suggèrent aux consommateurs de lire ce qui suit.
*Aucun achat requis pour participer à ce concours. Offre s'appliquant aux résidents canadiens majeurs. Le concours débute le 14 novembre 2003 et se termine le 3 janvier 2004 ou au moment où tous les prix auront été remis, selon la première éventualité, et s'applique à l'achat ou à la location d'un véhicule 2003 ou 2004, livré entre le 14 novembre 2003 et le 3 janvier 2004. L'attribution d'un prix à un participant choisi au hasard est subordonnée à ce qu'il donne la bonne réponse à une question d'habileté mathématique. Une seule participation par personne. Au Québec, tous les participants recevront un crédit d'achat d'une valeur de 1 500\$ sur presque tous les modèles 2003 et de 750\$ sur presque tous les modèles 2004 ou gagneront l'un des 878 prix suivants: 2 crédits d'achat d'un montant égal à celui que le participant devrait payer au concessionnaire pour le véhicule qu'il a acheté ou loué, selon le cas; 10 crédits d'achat d'une valeur de 10 000\$; 20 crédits d'achat d'une valeur de 5 000\$; 99 crédits d'achat d'une valeur de 2 500\$; et 747 crédits d'achat d'une valeur de 2 000\$. Tous les prix incluent les taxes applicables. Le nombre de prix diminuera au fur et à mesure qu'ils seront attribués. Pour les chances de gagner ainsi que tous les autres détails, visitez gmcanada.com. Le concours ne s'applique pas aux modèles Cadillac 2003/2004, SSR de Chevrolet 2003/2004, Hummer 2003/2004, aux camions série W et poids moyens 2003/2004, aux fourgonnettes passagers et marchandises/coupées 2003/2004 et aux camionnettes et châssis-cabine 2003/2004 série C-K 2500/3500 à cabines régulière, allongée et multiplace, à l'exception des modèles avec C6P. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre, ni à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM, des Diplômés et de GM Mobilité. Modèles 2003 offerts en quantité limitée. Le concessionnaire peut fixer son propre prix. Un échange entre concessionnaires peut être requis.

Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, à gmcanada.com ou au 1 800 463-7483.



FORUM

LA PRESSE AFFAIRES

ÉDITORIAL

Cap sur le rendement



mboisver@lapresse.ca

MICHÈLE BOISVERT

Le ministre Yves Séguin fera le point demain sur la situation financière du gouvernement du Québec. Il y a fort à parier que ce dernier mettra un accent particulier sur les pertes non révélées des sociétés publiques qui font du capital de risque comme la SGF et les Innovatech. Depuis quelques temps déjà, le ministre des Finances fait grand état de ces pertes qui atteindraient entre 300 et 400 millions de dollars.

Si tel est le cas, Yves Séguin aura raison de dénoncer l'incurie de l'administration précédente. Mais une fois les blâmes distribués, il faudra chercher à comprendre comment une telle situation a bien pu se produire. Depuis juillet, un groupe de travail présidé par Pierre Brunet passe en revue le mandat et le rôle des sociétés publiques de

L'abondance de capitaux n'est pas nécessairement signe de bonne santé.

capital de risque. Le comité Brunet devrait déposer son rapport cette semaine. Il est grand temps qu'on en connaisse les conclusions, car l'industrie du capital de risque au Québec est mûre pour une réforme de sa structure et de son mode de fonctionnement.

Un examen rapide de cette industrie nous apprend qu'elle est relativement jeune, ayant pris son essor autour des années 90. Le Québec s'est rapidement inscrit comme la province où l'industrie du capital de risque était la plus importante en termes des sommes dont elle dispose. Avec 11,2 milliards de dollars en 2002, le Québec comptait pour 50 % des fonds canadiens disponibles pour des investissements en capital de risques. Par habitant, c'est trois fois plus que le reste du Canada.

Cette abondance de capitaux n'est pas nécessairement signe de bonne santé. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, l'industrie québécoise souffre d'une propor-

tion démesurée de fonds publics. Elle est en effet dominée à près de 80 % par des sociétés bénéficiant d'un soutien gouvernemental direct ou indirect. De l'avis de nombreux intervenants du secteur, cette disproportion représente aujourd'hui un handicap pour l'industrie.

Un tel déséquilibre entraîne notamment une surenchère entre sociétés publiques de capital de risque, ce qui fait qu'elles payent parfois trop cher leur prise de participation dans une entreprise, créant du coup une barrière à l'entrée pour les sociétés de capitaux privés dont les critères d'investissement sont plus serrés. D'autre part, plusieurs sociétés publiques ont des objectifs multiples. Elles doivent notamment promouvoir le développement économique, la création d'emplois ou l'essor des régions. Ce sont bien sûr des objectifs louables, mais il ne faut pas s'étonner du fait que le rendement écope et que certains investissements soient maintenus dans des entreprises alors qu'ils auraient dû être liquidés depuis longtemps.

Enfin, la forte proportion des sociétés publiques de capital de risque au Québec influence également le profil des gestionnaires de fonds. Comme le mode de rémunération de ces gestionnaires n'est pas directement lié à leur performance, leur engagements de ces derniers diffèrent de celui que l'on observerait si leur salaire dépendait du succès des investissements effectués. Résultat : on note une lacune certaine dans le suivi des dossiers. Les entrepreneurs qui souhaitaient être épaulés par leur nouveau partenaire financier se retrouvent souvent livrés à eux-mêmes.

Ce constat, non exhaustif, est largement répandu dans l'industrie. Tous s'accordent pour reconnaître qu'il faudra faire plus de place aux sociétés privées de capital de risque. Il s'agit maintenant de trouver comment. Par quels mécanismes pourrions-nous favoriser l'émergence de gestionnaires privés ? Comment attirer davantage de sociétés étrangères de capital de risque, des sociétés qui apportent avec elles tout un réseau de contacts à l'extérieur du Québec ?

Ce sont là des questions importantes auxquelles il faudra trouver des réponses. Il est essentiel que l'industrie québécoise du capital de risque mette davantage le cap sur le rendement.

JEAN CHAREST LANCE UN APPEL AU CALME SUITE AUX RÉACTIONS QUE SUSCITENT SES PROJETS ÉCONOMIQUES...



éric godin studio@ericgodin.com

DROITS RÉSERVÉS

LA BOÎTE AUX LETTRES

► Pour nous écrire : lpa-forum@lapresse.ca

Fermer Air Canada?

Voici quelques-uns des courriels que nous avons reçus en réponse à notre appel à tous de lundi dernier sur l'avenir d'Air Canada.

Sauver Air Canada !

Oui, il faut sauver Air Canada. Je suis né presque au même moment que sa création. Je l'ai vue grandir, s'ouvrir vers des horizons de plus en plus lointains, tout en montrant sa feuille d'érable dans des pays qui envient notre mode de vie. Oui, c'est nécessaire d'avoir un transporteur national qui fut à une époque l'un des meilleurs transporteurs aériens, en qualité et pour l'excellence de son service. Le personnel était fier de porter l'uniforme de la compagnie. Hélas ! de nombreuses erreurs de la direction ont contribué à réduire considérablement ses revenus et augmenter son endettement. Un transporteur national est un excellent stimulant pour l'industrie du tourisme international. Advenant la disparition de ses installations à Dorval, ce serait un désastre pour l'économie de Montréal qui montre déjà des signes d'anémie. Air Canada est un symbole de prestige.

Michel Guité
Boisbriand

Choc culturel

Non. Ayant beaucoup utilisé des transporteurs asiatiques dans le passé, j'ai toujours vécu le choc culturel à mon retour via Air Canada. Quelle désolation. Et pourtant, notre transporteur doit représenter notre pays. Pour avoir le sentiment de déranger quelqu'un rien ne vaut un vol sur notre chère ligne aérienne. Avec 11 milliards de dette, il est temps de dire au revoir.

Denis Dupuis

Ottawa s'en lave les mains

Je suis retraitée d'Air Canada. Ayant travaillé une trentaine d'années pour cette compagnie, je déplore tout ce qui arrive actuellement. Air Canada a bien servi le public canadien depuis sa fondation et a contribué à l'essor économique du pays. Je trouve aberrant de voir que le gouvernement canadien ne fait aucun geste concret pour venir en aide à Air Canada. Le ministre Collenette n'a fait que des gaffes, ne démontrant aucun leadership dans le secteur du transport aérien et en ne prenant aucune initiative

pour faciliter le redressement d'Air Canada. Le gouvernement nous a vendus, a fait des sous, s'en lave les mains. J'étais cadre à Air Canada, je n'avais pas de syndicat pour me défendre et pourtant j'ai travaillé honnêtement et consciencieusement pendant 31 ans, m'attendant à ce que, à la retraite je puisse recevoir ma pension en toute quiétude. Or, tout ce qui arrive est très inquiétant et je pense que le gouvernement devrait venir en aide à la compagnie aérienne qui l'a si bien servi pendant de longues années.

Mona Agia

Une fierté

Si le Canada n'avait jamais possédé de compagnie nationale d'aviation, peut-être en serait-il autrement. Mais Air Canada représente, pour moi, une fierté et a toujours bien représenté notre pays. Il serait vraiment malheureux de perdre ce bel appareil tout blanc, décoré seulement de cette feuille d'érable rouge. Je pense qu'Ottawa devrait donner un coup de pouce financier pour maintenir ce si beau fleuron. Et oui, ce serait vraiment dommage que des investisseurs étrangers prennent le contrôle, surtout que ces étrangers

souhaitent détenir 5 des 11 sièges au conseil d'administration. De grâce, ne laissons pas aller nos plus belles réussites aux mains de gens plus intéressés à faire une bonne affaire qu'à maintenir une image qui nous représente.

Micheline Schwalb
Montréal

Un besoin absolu

Nous avons absolument besoin d'Air Canada ! Il est clair que cette grande compagnie baigne dans une situation difficile, mais il est aussi évident de la part de la haute direction et de la part de ses employés qu'il y a une action concertée visant à faire voir le profit de nouveau à cette belle compagnie. Je dis belle, car non seulement elle est belle au regard avec ses couleurs vibrantes d'un vert *forêt* et d'un rouge *patriotique*, mais cette compagnie représente aussi notre fierté comme Canadiens ! Air Canada cherche sa voie présentement, mais a néanmoins décidé récemment d'opter pour la meilleure solution en misant sur les routes internationales qui sont une ressource qui n'est malheureusement pas exploitée à son plein potentiel !

Jean-Philippe Simard

Un acteur primordial

Il est évident, à mon avis, qu'Air Canada est un acteur important et primordial du paysage aérien au pays et qu'il doit le rester, car sans sa présence c'est toute l'industrie aéronautique qui en souffrirait. Toutefois, son sauvetage ne peut pas s'effectuer à n'importe quel prix.

Si les erreurs de gestion de l'équipe Milton — telles que l'établissement de lignes aériennes à rabais ou la tentative de créer une filiale nommée Elite qui aurait été exclusivement composée d'avions avec des sièges de première classe alors que de telles expériences avaient misérablement échouées chez d'autres transporteurs nationaux comme British Airways, Air France ou Lufthansa — ont mis la compagnie dans une si piètre situation financière que tout espoir de sauvetage est illusoire, je dis qu'il ne faut pas hésiter à liquider la compagnie. Mais une telle évaluation relève strictement des comptables et des gestionnaires. Par contre, si un espoir est permis, la remise sur pied de la compagnie ne peut pas passer par des

subventions directes du gouvernement comme le suggèrent certains. Je crois que si le gouvernement veut vraiment aider le transport aérien, il se doit plutôt de réformer les règles régissant ce milieu. Ainsi, il devrait permettre un plus grand financement des compagnies aériennes canadiennes par des capitaux étrangers en plus d'ouvrir complètement le ciel canadien aux compagnies étrangères qui voudraient établir des routes domestiques au Canada.

Ces deux mesures permettraient une meilleure concurrence au Canada et, par le fait même, une réelle diminution des prix et un meilleur choix de destinations pour les clients. Toutefois, de telles mesures doivent être établies de manière réciproque avec les autres pays de façon à ce que le marché canadien ne soit pas envahi d'étrangers sans que l'on ait aussi la possibilité d'installer des compagnies canadiennes à l'étranger.

Bruno Sauvé
pilote commercial, Montréal

APPEL À TOUS

Trop puissants, les syndicats?

Les centrales syndicales exercent-elles un pouvoir démesuré?

Alors que s'est tenue avec fracas la journée de « perturbation » des syndicats, jeudi dernier, croyez-vous que ceux-ci détiennent trop de pouvoir au Québec ? Pensez-vous que les moyens de pression exercés le 11 décembre étaient exagérés ? Selon vous, les centrales syndicales vont-elles continuer à exercer de plus en plus d'influence ou celle-ci va-t-elle plutôt décliner au cours des prochaines années ?

Écrivez-nous en grand nombre à : lpa-forum@lapresse.ca

Ou participez à notre sondage à : www.lapresseaffaires.com

SONDAGE lapresseaffaires.com

LA SEMAINE DERNIÈRE

Avons-nous toujours besoin d'Air Canada?

OUI: 82% | Non: 18%

Nombre de répondants: 1454 internautes.

Le commentaire de ROBERT GAGNÉ, professeur, Institut d'économie appliquée, HEC Montréal, titulaire de la Chaire CN en économie et intermodalité des transports et Vice-président CIRANO :

« Je suis très étonné par les résultats du sondage. Pour ma part, je ne m'inquiète pas trop d'une éventuelle disparition d'Air Canada. En économie comme ailleurs, la nature a horreur du vide. Advenant sa disparition, Air Canada serait vite remplacée dans la plupart de ses marchés par des transporteurs existants et éventuellement par de nouveaux transporteurs. Souvenons-nous de la rapidité avec laquelle Swissair a été remplacée par Swiss Air. Il faut toutefois admettre que la faillite d'Air Canada entraînerait à court terme des pertes d'emplois et des interruptions de service sur des marchés moins lucratifs. »

LA PRESSE AFFAIRES

FONDS INTERNATIONAUX

Revirement majeur de tendance

FONDS COMMUNS

YVES BOURGET
COLLABORATION SPÉCIALE

Depuis le début de l'année, les rendements des fonds internationaux subissent le contrecoup de la hausse de plus de 20 % du dollar canadien par rapport au dollar US. En fait, ce sont surtout les fonds américains qui sont les plus affectés : alors que la version offerte en dollars US de plusieurs d'entre eux montre des rendements positifs, ces gains sont annulés par la baisse de la devise américaine.

Et plusieurs fonds d'actions canadiennes ayant un contenu étranger élevé (jusqu'à 30 % de la valeur comptable souvent investie en grande partie aux États-Unis), ont aussi écopé.

C'est un revirement majeur de tendance alors que le déclin graduel de près de 40 % du dollar canadien depuis plus de 25 ans avait moussé le rendement de ces fonds.

La très grande majorité des fonds internationaux n'utilisent pas d'outils pour se prémunir des fluctuations des taux de change.

Sarah Khoo, gestionnaire du fonds RBC mondial Titans, résume bien pourquoi ils ne le font pas : « Bien que nous puissions couvrir notre risque de change, nous ne le faisons pas pour trois raisons : premièrement, nous savons tous à quel point les taux de change sont volatils et difficiles à prévoir. Nous ne pensons pas avoir un talent particulier pour prévoir ces mouvements. Deuxièmement, nous investissons dans des sociétés partout dans le mon-

L'EFFET DE LA HAUSSE DU DOLLAR CANADIEN					
Du 1 ^{er} janvier au 30 novembre 2003					
FONDS D' ACTIONS AMÉRICAINES	RENDEMENT EN %		DIFFÉRENCE ABSOLUE (%)		
	\$ CAN	\$ US			
AGF cat. croissance américaine	-0,4	21,2		21,6	
AIC avantage américain	0,6	21,8		21,2	
AIC ciblé américain	10,5	33,8		23,4	
AIC valeur	-3,5	16,8		20,3	
AIM américain	6,3	29,0		22,7	
Bissett actions américaines A	-7,0	13,1		20,0	
BPI actions américaines	8,6	31,5		22,9	
CI Landmark américain	15,3	39,5		24,2	
CI secteur valeur fiduciaire	11,2	34,5		23,3	
Dynamic Power crois. américaine	11,7	35,9		24,2	
Fidelity croissance Amérique A	3,1	24,8		21,7	
Mackenzie Universal am. val. sûre	-11,3	8,0		19,3	
Mutual Balise	4,5	27,1		22,7	
Synergy cat. croissance américaine	2,3	24,3		22,0	
Talvest actions US	-6,7	13,3		20,0	
Trimark sociétés américaines	4,2	26,3		22,2	
Moyenne				22,0	

FONDS D' ACTIONS MONDIALES	RENDEMENT EN %		DIFFÉRENCE ABSOLUE (%)		
	\$ CAN	\$ US			
AGF cat. valeur internationale	6,4	29,5		23,1	
AIM cat. thématique mondiale	10,3	33,8		23,5	
Bissett croissance multinationale A	-6,6	13,5		20,1	
BPI actions mondiales	7,0	29,6		22,6	
CI mondial	13,4	37,3		24,0	
Clarington actions mondiales	8,6	32,2		23,6	
Fidelity portefeuille international A	5,1	27,2		22,1	
Mackenzie Cundill valeur 'C'	27,8	55,6		27,8	
Mackenzie Ivy actions étrangères	-7,2	13,0		20,2	
Mackenzie Universal gest. sélects	12,0	36,3		24,4	
Synergy cat. croissance mondiale	5,9	29,0		23,1	
Templeton mondial petites sociétés	24,1	50,7		26,6	
Templeton croissance	8,1	31,4		23,3	
Trimark fonds SC	4,8	27,1		22,3	
Trimark destinée mondiale	7,4	29,6		22,2	
Trimark croissance sélect	4,3	26,5		22,2	
Moyenne				23,2	

de qui peuvent elles-mêmes couvrir ce risque. Finalement, sur des cycles de cinq ans, les études ont montré que l'impact des mouvements de devises sur le rendement des actions est annulé », nous a-t-elle expliqué en entrevue.

Les gestionnaires affirment aussi que d'être exposés aux fluctuations de change améliore les avantages de diversification. Une étude de James Gauthier, analyste en fonds chez Dundee Securities, confirme cette affirmation.

« Bien que les fonds exposés à ces fluctuations aient obtenu de meilleurs résultats que ceux qui ne le sont pas au cours des deux dernières décennies, « nous ne pouvons pas prévoir si ce sera le cas à l'avenir ».

Mais les avantages de diversification des fonds exposés aux fluctuations de change ont été et devraient continuer à être supérieurs à ceux des fonds qui les neutralisent », affirme-t-il.

Pour lui, la question de choisir un fonds qui couvre ou non son taux de change dépend des circonstances.

« En général toutefois, nous croyons qu'il est prudent d'ignorer, et ce tant à court qu'à long terme, les fluctuations des taux de change et de se concentrer plutôt sur la feuille de route du gestionnaire. Mais la dernière chose à faire est de transférer d'un fonds à l'autre pour tenter de profiter des fluctuations des taux de change. Devenez cambiste si c'est ce que vous voulez faire », lance-t-il.

Cela dit, M. Gauthier ne s'oppose pas au choix d'un fonds qui se protège contre ces fluctuations.

« Si les prouesses dans la sélection de titres d'un gestionnaire vous intéressent et que vous voulez éliminer toute l'influence de la devise, choisissez un fonds qui couvre son risque de change », admet-il.

Plus facile à dire qu'à faire. C'est qu'à l'intérieur de la même société de fonds, il y a des familles qui pratiquent la couverture de change et d'autres pas. Prenons les fonds Franklin Templeton.

« Les fonds Templeton ne couvrent pas le risque de devise parce que sir John Templeton a mené une analyse détaillée qui a révélé qu'une couverture parfaite des risques de taux de change à long ter-

me aurait ajouté 0,25 % de rendement, mais 1 % en coût », relate M. Gauthier.

Mais cela n'empêche pas les fonds Mutual de la même famille de généralement se couvrir, en fonction de la devise. À 65 % contre le dollar US et à 100 % contre la livre anglaise. Par contre, aucune couverture contre l'euro. Allez donc savoir !

M. Gauthier note que chez Mackenzie, les fonds de la famille Ivy ne se couvrent pas. Ceux de la famille Maxxum le peuvent, mais ne le font généralement pas. Mais ceux de la famille Cundill couvrent approximativement 90 % de leur position en devises étrangères.

Chez CI, la famille BPI et Harbour ne couvrent pas leur risque de change, pas plus que les fonds gérés par Bill Miller de Legg Mason ou ceux gérés par Altrinsic Global Advisors. Mais William Sterling, qui gère selon une approche macro-économique, couvre partiellement son risque de change. Les fonds de la famille Landmark couvrent le risque de change, selon la conjoncture, de même que plusieurs fonds Signature.

De plus, certains fonds indiciaires admissibles à 100 % à un REER (en utilisant des contrats à terme) couvrent leur risque de change. Mentionnons ceux offerts par Altamira, TD et RBC.

Bref, dans cela comme dans toute chose en matière de placement, vous n'aurez pas le choix de vous renseigner pour connaître la politique de couverture du risque de change du fonds qui vous intéresse avant de prendre une décision.

Les opinions exprimées dans ce texte sont celles des différents intervenants cités. Ce texte ne peut être assimilé d'aucune manière à une recommandation ou à un conseil financier de la part de son auteur.

Dernière chance pour récupérer de l'impôt

VOS IMPÔTS

MICHEL LANTEIGNE
COLLABORATION SPÉCIALE

La fin de l'année approche et vous n'avez pas encore profité des pertes latentes sur certains titres qui dorment dans votre portefeuille ?

Il est encore temps d'y penser, surtout si vous avez réalisé des gains en capital en 2000, 2001 ou 2002.

Les pertes en capital que vous subissez en 2003 peuvent être reportées rétroactivement sur des gains en capital réalisés au cours des trois dernières années. Un report à l'année 2000 pourrait être fort avantageux !

En effet, le taux d'inclusion dans le revenu des gains en capital réalisés au cours de l'année 2000 a varié de 75 % à 50 %.

Le taux d'inclusion était de 75 % pour les ventes effectuées avant le 28 février 2000, alors qu'il était de 66 2/3 % pour les ventes effectuées entre le 28 février 2000 et le 18 octobre 2000.

Il est à 50 % depuis ce temps.

Un taux d'inclusion combiné a été calculé pour l'année 2000 en fonction des périodes au cours desquelles vos gains en capital ont été réalisés.

Une perte en capital déductible que vous subissez au cours de l'année 2003 et que vous reportez à l'année 2000 sera redressée pour correspondre à votre taux d'inclusion combiné de l'année 2000.

Supposons que vous avez réalisé en 2000 des gains en capital seulement entre le 28 février et le 18 octobre : votre taux d'inclusion aura été de 66 2/3 %.

Ainsi, si vous reportez des pertes en capital de 2003 sur des gains en capital de l'année 2000, elles seront redressées pour tenir compte du taux d'inclusion de 66 2/3 % : vous récupérerez des impôts à un taux de 33,8 % (calculé au taux marginal le plus élevé pour un résident du Québec).

Par ailleurs, si vous décidiez de reporter cette même perte sur des gains en capital des années 2001 ou 2002, ou si vous conserviez cette perte pour un report aux années futures, votre récupération d'impôts serait seulement de 24,1 %.

L'économie d'impôts s'élève donc à quasiment 10 % de plus dans le premier cas. Si vous avez eu la chance, dans votre malchance, de réaliser vos gains en capital de 2000 avant le 28 février, l'économie d'impôts supplémentaire peut s'élever alors à près de 14 %. Un report à l'année 2000 est donc particulièrement intéressant.

Il va s'en dire, qu'après avoir maximisé le report à l'année 2000 des pertes en capital subies en 2003, un report de tout solde de vos pertes aux années 2001 et 2002 n'est pas à négliger.

En effet, ces reports de pertes en capital peuvent tout de même dégager des remboursements d'impôts, que vous pourrez faire fructifier avec la reprise des marchés qui semble vouloir se pointer le bout de nez.

Voici les étapes à suivre et les points à retenir pour effectuer votre planification :

> Examinez vos déclarations de revenus personnelles des trois dernières années et notez, dans un premier temps, les gains en capital déclarés aux fins de l'im-

pôt sur le revenu.

> Déterminez si vous avez des pertes en capital à reporter aux années antérieures. Vous ne pouvez reporter vos pertes en capital subies en 2003 que si elles sont plus élevées que vos gains en capital réalisés en 2003.

> Passez en revue vos placements actuels afin de déterminer si vous avez des pertes en capital que vous pourriez matérialiser avant le 31 décembre 2003.

> Vos pertes en capital doivent avoir été subies ; vous devez donc vendre les placements pour matérialiser les pertes.

> La date de règlement final des opérations pour 2003 est le 24 décembre pour les bourses canadiennes et le 26 décembre pour les bourses américaines.

> Si vous avez l'intention de racheter le même placement, vous devez attendre 31 jours avant de le faire, sinon la perte en capital ne sera pas admissible.

> Cette planification ne s'applique qu'aux placements détenus hors régime enregistré. Les pertes en capital subies dans un régime enregistré (REER, FERR, etc.) ne

peuvent pas être utilisées dans le cadre de cette planification.

> Une demande de report rétrospectif des pertes en capital doit être produite avec votre déclaration de revenus personnelle de 2003. Par conséquent, il n'y aura aucune réduction de l'impôt sur le revenu que vous devrez payer pour 2003. Cependant, une fois la demande traitée, l'impôt sur le revenu payé à l'égard des gains en capital de l'année antérieure vous sera remboursé.

Conclusion

Un report de perte en capital à l'année 2000 procure un avantage qu'il ne faut pas manquer, car c'est votre dernière chance : après 2003, il ne sera plus possible de reporter des pertes en capital à l'année 2000.

De plus, il vaut mieux réclamer ce qui vous revient plutôt que de laisser dormir les remboursements d'impôts qui découleraient des reports de pertes dans les coffres de l'état.

L'auteur est associé-directeur de la fiscalité pour le Canada, Ernst & Young.

Umbrella ou responsabilité civile complémentaire

VOS ASSURANCES

LUCIE LABONTÉ
COLLABORATION SPÉCIALE

Tout le monde a déjà entendu parler d'assurance *umbrella*, mais peu de gens savent de quoi il s'agit.

L'assurance *umbrella* est la garantie qui vient combler les insuffisances d'une assurance de responsabilité de base pour l'auto, la maison ou le bateau. Qui a besoin d'une telle police ?

> la personne qui possède des actifs importants ;

> la personne qui voyage souvent à l'étranger, principalement aux États-Unis ;

> la personne qui a chez elle de jeunes conducteurs ou des enfants d'âge scolaire ;

> la personne qui possède une embarcation à voile ou à moteur ;

> la personne qui est propriétaire d'un véhicule automobile.

Il n'est pas nécessaire d'être millionnaire pour être poursuivi

comme si vous l'étiez. C'est la raison pour laquelle la garantie de responsabilité civile complémentaire devrait faire partie intégrante de tout bon portefeuille d'assurance de particuliers.

Elle offre une protection additionnelle qui vient combler les lacunes des assurances de base limitées à un million en cas de poursuite recherchant votre responsabilité civile en raison de préjudice corporel ou matériel à autrui.

L'assurance de responsabilité civile complémentaire s'ajoute à la protection déjà offerte par vos assurances de base au chapitre de la responsabilité civile, incluse dans votre police automobile, habitation ou maritime.

En revanche, il est nécessaire de maintenir ces assurances en vigueur pour que l'assurance *umbrella* s'applique.

L'assureur couvre les dommages que tout assuré est légalement tenu de verser en compensation de préjudice personnel ou de dommage matériel causé par accident. Pour bien comprendre, il

faut reprendre quelques définitions.

Assuré : l'assuré désigné aux conditions particulières, incluant ceux qui vivent sous son toit. C'est-à-dire son conjoint, les membres de sa famille, ainsi que ceux de la famille du conjoint, les personnes âgées de moins de 21 ans à sa garde. Sont considérés comme conjoints l'homme et la femme qui cohabitent maritalement sans interruption depuis trois ans, ou depuis un an s'ils ont donné naissance à un enfant. Est aussi assurée toute personne à leur charge qui est inscrite dans un établissement d'enseignement et qui habite temporairement hors de la résidence principale.

Dommages : la somme versée ou à verser pour faire droit à une réclamation suite à des procédures judiciaires ou suite à une entente à laquelle l'assureur consent.

Préjudice personnel : tous dommages corporels, le préjudice mental, l'angoisse, le choc nerveux, la maladie, l'invalidité de même que le décès pouvant en résulter.

Voici maintenant quelques exemples où l'*umbrella* entre en jeu.

Un accident d'auto blesse sérieusement un Américain qui poursuit le responsable pour 1,5 million en dommages et intérêts : la police *umbrella* viendra combler l'insuffisance de la police auto en première ligne dont la garantie se limitait à un million.

Un bateau qui n'est pas bien amarré à son mouillage se détache et va s'écraser sur une remise d'embarcations luxueuses et il en résulte un incendie.

Un propriétaire ne déneige pas son escalier parce qu'il fait trop froid depuis une semaine et une personne fait une chute du haut de l'escalier et subit des blessures graves à la tête.

Un assuré conduisant une embarcation incite un invité à plonger. L'invité plonge, frappe un haut-fond et devient paraplégique.

À l'école, un enfant laisse accidentellement tomber un poteau de soutien d'un filet de volley-ball sur un autre étudiant, lui causant un dommage cérébral permanent.

Vous siégez bénévolement au conseil d'administration du syndicat de votre copropriété. Sur le terrain de jeu installé par le conseil, une balançoire est défectueuse et l'enfant d'un autre copropriétaire se blesse.

En voyage à l'étranger, un homme s'endort avec sa cigarette à la main et provoque un incendie dans l'hôtel où il loge et les dommages sont considérables.

Un incendie rase une maison et le vent propage les flammes à tout le pâté de maisons : les propriétaires poursuivent le voisin chez qui le feu a pris naissance.

Saviez-vous que... la prime de la police *umbrella* varie généralement entre 150 \$ et 250 \$ et qu'elle est fortement recommandée aux gens qui possèdent une résidence aux États-Unis où le montant des poursuites est élevé ?

L'auteur est courtier en assurances de dommages chez Dale-Parizeau L.M. inc., cabinet de services financiers. (514) 868-6431 ou www.dplm.com